

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

troisième session

santiago (chili), 13 avril - 21 mai 1972

volume III
financement
et invisibles



nations unies
new york, 1973

NOTE

Les cotes des documents 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. III

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente : F.73.II.D.6

Prix : 4,50 dollars des Etats-Unis
(ou l'équivalent en monnaie du pays)

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Pages</i>
<i>Abréviations et sigles</i>	iv
<i>Notes explicatives</i>	iv

PREMIÈRE PARTIE

Financement

Croissance économique et financement du développement. — Problèmes, politiques et propositions : rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/118)	3
Mobilisation des ressources pour le développement : rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/118/Supp.1)	15
Financement extérieur du développement : rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/118/Supp.2)	51
Le lien : rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/118/Supp.4)	68
Les sorties de ressources financières des pays en voie de développement : note du secrétariat de la CNUCED (TD/118/Supp.5)	76
Investissements privés étrangers du point de vue de leur relation avec le développement : rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/134)	81

DEUXIÈME PARTIE

Transports maritimes, assurances, techniques et tourisme

Note concernant les publications relatives aux transports maritimes	94
L'assurance et les pays en voie de développement : rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/141)	95
Le tourisme et les pays en voie de développement : rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/142)	102
Transfert des techniques : rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/106)	118
Politiques relatives au transfert des techniques dans les pays du Pacte andin. — Leurs fondements : étude du Conseil de l'Accord de Carthagène (TD/107)	131
<i>Sommaire des volumes de la collection</i>	147

ABRÉVIATIONS ET SIGLES

BAfD	Banque africaine de développement
BAsD	Banque asiatique de développement
BEI	Banque européenne d'investissement
BID	Banque interaméricaine de développement
BIRD	Banque internationale pour la reconstruction et le développement
CAD	Comité d'aide au développement (de l'OCDE)
c.a.f.	coût, assurance, fret
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
DTS	droits de tirage spéciaux
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FED	Fonds européen de développement
FMI	Fonds monétaire international
f.o.b.	franco à bord
IDA	Association internationale de développement
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OEA	Organisation des Etats américains
PIB	produit intérieur brut
PNB	produit national brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
SFI	Société financière internationale
UIOOT	Union internationale des organismes officiels de tourisme

NOTES EXPLICATIVES

Le trait d'union entre deux millésimes, par exemple 1965-1968, indique qu'il s'agit de la période tout entière, y compris la première et la dernière année mentionnée.

La barre oblique entre deux millésimes, par exemple 1965/66, indique un exercice financier ou une campagne agricole.

Les signes suivants ont été employés dans les tableaux :

Trois 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.

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

Première partie

FINANCEMENT

CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT

PROBLÈMES, POLITIQUES ET PROPOSITIONS

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

Chapitre	Paragraphes	Page
I. Mobilisation des ressources intérieures	1-8	3
II. Le courant de ressources financières	9-27	4
A. L'objectif de 1 %	15-19	4
B. L'aide publique au développement	20-25	5
C. Institutions multilatérales	26-27	6
III. Le lien	28-32	6
IV. Le problème de la dette	33-41	7
V. Les conditions et modalités de l'aide	42-54	8
VI. Apports de capitaux privés	55-61	11
VII. Financement compensatoire et mesures financières supplémentaires	62-73	12

Chapitre premier

Mobilisation des ressources intérieures

1. Selon un rapport établi par le secrétariat de la CNUCED¹, les pays en voie de développement ont dans l'ensemble réussi, pendant la deuxième moitié des années 60, à améliorer leur croissance globale et à utiliser plus efficacement les ressources dont ils disposent pour leur développement.

2. Les estimations disponibles pour 51 pays en voie de développement montrent que le taux annuel moyen de croissance du produit intérieur brut (PIB) y est passé de 4,9 % pour la période 1960-1965 à 5,2 % pour la période 1965-1970². Cette accélération de la croissance du PIB est allée de pair avec une amélioration des résultats obtenus en matière d'exportation. Ainsi, le taux annuel moyen

de croissance des exportations, à prix constants, s'est chiffré à 6,0 % pendant les cinq dernières des années 60, contre 5,6 % pendant la première moitié de la même décennie.

3. Pour les pays étudiés, le rapport exprimant l'importance des investissements en pourcentage du PIB s'est lui aussi sensiblement amélioré : il est passé d'environ 16,0 % pendant la période 1960-1965 à 17,6 % pendant la période 1965-1970. De même, le rapport de l'épargne intérieure brute au PIB a nettement augmenté entre ces deux périodes, passant de 16,9 % à 18,2 %.

4. Certaines indications permettent de penser que l'accélération du rythme de croissance de la production peut être attribuée en partie à une utilisation plus intensive et plus efficace du capital.

5. Dans le même rapport, il est signalé que, dans l'ensemble, les pays en voie de développement ont réussi à élever le rapport entre leurs recettes fiscales et leur PIB. Pour les 37 pays en voie de développement pour lesquels des données sont disponibles, ce rapport s'est chiffré à 14,7 % pour la période 1960-1969, avec une augmentation de 1,6 point de pourcentage pendant les années 1965-1969 par comparaison avec la première moitié de la décennie³. Il ne fait pas de doute que cette augmentation s'explique en partie par l'amélioration des résultats obtenus en matière d'exportation. Ce sont en effet surtout les impôts indirects qui procurent aux gouvernements des pays en voie de développement le complément de ressources dont ils ont besoin pour leur développement. L'impôt sur le revenu et l'impôt immobilier n'y représentent, en moyenne, qu'une faible proportion des recettes de l'Etat. Pour augmenter fortement les ressources dont disposent les gouvernements pour le développement et contribuer de manière significative à rendre plus équitable la répartition des

* Le présent rapport en date du 4 janvier 1972 a été distribué à la Conférence sous la cote TD/118. Il paraîtra aussi comme publication des Nations Unies. Les questions examinées dans ce document intéressent tous les pays en voie de développement. Pour les questions qui concernent les moins développés d'entre eux, voir *Actes de 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 et quelques données » (TD/135 et Supp. 1).

Les questions qui ont trait à la situation monétaire internationale, thème du point 9 de l'ordre du jour provisoire de la Conférence, sont examinées dans *La situation monétaire internationale. — Ses incidences sur le commerce mondial et le développement : rapport du secrétariat de la CNUCED* (TD/140/Rev.1) [publication des Nations Unies, numéro de vente : F.72.II.D.18].

¹ Voir le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Mobilisation des ressources pour le développement » (TD/118/Supp.1), p. 15, ci-dessous.

² *Ibid.*, tableau 2. Au chapitre premier de la première partie, les moyennes ne sont pas pondérées.

³ *Ibid.*, paragraphes 30 et 31 et tableau 7.

revenus, il conviendrait de perfectionner le système de recouvrement de l'impôt et d'accorder une importance relative aux impôts frappant la propriété immobilière et le revenu des personnes physiques et des sociétés.

6. Dans un certain nombre de pays en voie de développement, les progrès remarquables de l'irrigation, l'utilisation d'engrais vendus dans le commerce et l'adoption de nouvelles variétés à hauts rendements ont permis d'augmenter la production agricole dans des proportions considérables. Néanmoins, dans près d'un tiers des pays étudiés, l'accroissement de la production de denrées alimentaires n'a pas réussi à suivre le rythme de l'accroissement démographique.

7. Pendant la période 1960-1969, la production manufacturière a augmenté en moyenne au taux de 7,7 % par an tandis que l'emploi industriel s'accroissait de 3,8 % par an, soit un taux qui n'est probablement pas supérieur au taux d'accroissement de la main-d'œuvre. Il semble par conséquent qu'une réduction significative du chômage ne puisse s'obtenir que moyennant une expansion de la production industrielle considérablement plus élevée que celle que l'on a enregistrée jusqu'ici et des mesures permettant de faire absorber une main-d'œuvre plus nombreuse par d'autres secteurs, notamment l'agriculture, la construction et les services.

8. Il convient de noter que la moitié seulement environ des 51 pays en voie de développement étudiés ont vu le taux de croissance de leur production et de leurs exportations augmenter entre 1965 et 1970. Cependant, si l'on se fie à certains indicateurs dont on peut estimer qu'ils traduisent plus exactement les efforts des pays en voie de développement, il y a lieu de penser que ces efforts ont sans doute été plus généraux pendant la période en question. C'est ainsi que le rapport épargne/PIB a augmenté dans les deux tiers environ des 51 pays étudiés et que 33 des 37 pays pour lesquels on a procédé à l'analyse des données ont enregistré, entre la première et la deuxième moitié de la décennie de 1960, une hausse du rapport entre leurs recettes fiscales et leur PIB ⁴.

Chapitre II

Le courant de ressources financières

9. Le total des courants nets de ressources financières à destination des pays en voie de développement et en provenance des pays développés et des institutions multilatérales est passé de 7,0 milliards de dollars en 1960 à 14,0 milliards de dollars en 1970, soit un taux annuel moyen de croissance de 7,2 % ⁵. Il convient de noter que ces courants sont calculés nets d'amortissements et de rapatriements de capital mais non pas d'intérêts, de dividendes ni de bénéfices.

10. Mais, pendant la décennie, les prix des biens et services financés à l'aide de ces ressources ont, de leur

côté, sensiblement augmenté. De sorte que, si l'on tient compte des hausses de prix, les apports nets de 1970, mesurés aux prix de 1960, ont été de l'ordre de 11,8 milliards de dollars. Ainsi, à prix constants, le total des apports financiers nets aux pays en voie de développement a progressé pendant la décennie à un taux annuel moyen de 5,4 %.

11. Par ailleurs, la composition de ces apports nets s'est notablement modifiée pendant les années 60 : la part des apports de capitaux privés et de fonds provenant des institutions multilatérales dans le courant total de ressources financières à destination des pays en voie de développement a considérablement augmenté. Les apports nets de capitaux privés ont progressé au taux annuel moyen de 8,4 %, leur part dans l'apport total de capitaux aux pays en voie de développement passant de 38,4 % en 1960 à 43,3 % en 1970. Les crédits privés à l'exportation, qui représentaient le tiers des apports nets de capitaux privés en 1970, ont rapidement augmenté, le taux annuel moyen d'accroissement atteignant 18,1 %.

12. Les apports nets de fonds en provenance d'institutions multilatérales ont, eux aussi, augmenté rapidement pendant la décennie 1960-1970, au taux annuel moyen de 17,1 %; ils représentaient en 1970 10 % du total des apports nets de capitaux aux pays en voie de développement.

13. Pendant la même décennie, les versements nets au titre de l'aide publique des pays développés à économie de marché aux pays en voie de développement n'ont progressé que modérément — au taux de 4,8 % par an; calculée à prix constants, leur augmentation a même été inférieure, se chiffrant à 2,5 % par an. La part de ces apports dans l'apport total — à prix courants — est tombée de 55,6 % en 1960 à 44,8 % en 1970.

14. Etant donné les besoins en capitaux des pays en voie de développement, les taux d'accroissement des apports financiers nets enregistrés pendant les années 60 ont été insuffisants. Une étude effectuée par le secrétariat ⁶ montre que les pays en voie de développement ne parviendront à accélérer le rythme de croissance de leur PIB conformément aux objectifs de la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement que si les transferts nets de ressources dont ils bénéficient augmentent pendant les années 70 à un taux nettement plus élevé que jusqu'à présent. Selon cette étude, les besoins en ressources extérieures des pays en voie de développement seront à peu près satisfaits si l'objectif de 1 % et les objectifs assignés par cette Stratégie à l'aide publique au développement sont atteints aux dates prévues.

A. — L'OBJECTIF DE 1 %

15. Si tous les pays membres du Comité d'aide au développement (CAD) de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) ont accepté l'objectif de 1 % fixé dans la Stratégie internationale du

⁴ *Ibid.*, tableaux 4, 5, 6 et 7.

⁵ Pour une étude plus détaillée des apports de ressources financières aux pays en voie de développement, voir le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Financement extérieur du développement » (TD/118/Supp.2) p. 51 ci-dessous.

⁶ *Perspectives commerciales et besoins en capitaux des pays en voie de développement pendant la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.72.II.D.11).

développement⁷, plusieurs ont formulé certaines réserves en ce qui concerne les dates spécifiées.

16. L'Australie, la Belgique, la France, les Pays-Bas et le Portugal ont atteint en 1970 le volume retenu comme objectif. La Suède a exprimé son intention d'atteindre cet objectif d'ici à 1972 et la Norvège d'ici à 1974. Le Japon et le Royaume-Uni ont accepté de fixer l'année 1975 comme année où l'objectif devra être réalisé.

17. L'objectif de 1 % ne pourra être rapidement atteint que s'il se produit un renversement brutal de la tendance passée. En effet, le rapport entre les entrées nettes totales de capitaux en provenance des pays membres du CAD et leur PIB global est tombé de 0,75 % au début des années 60 à 0,70 % en 1969 et 0,71 % en 1970. Pour que tous les pays membres du CAD atteignent en 1975 l'objectif de 1 %, il faudrait que le total des apports nets de ressources en provenance de ces pays, aux prix de 1970, passe de 14,1 milliards de dollars à environ 26 milliards de dollars entre 1970 et 1975. Il ne faut pas oublier que ces apports incluent les investissements privés et les crédits à l'exportation.

18. Quant aux pays socialistes d'Europe orientale, ils se sont déclarés disposés à aider les pays en voie de développement dans leurs efforts de développement mais ils considèrent que l'objectif de 1 % ne les concerne pas.

19. On ne dispose pas de statistiques officielles relatives aux versements de fonds effectués par les pays socialistes d'Europe orientale et d'Asie aux pays en voie de développement. On estime que les fonds engagés en 1970 se montent à 1,7 milliard de dollars.

B. — L'AIDE PUBLIQUE AU DÉVELOPPEMENT

20. Du point de vue des engagements des gouvernements, l'objectif concernant l'aide publique au développement revêt une importance particulière. En effet, non seulement les courants de capitaux publics dépendent directement des gouvernements, mais ce sont aussi à peu près les seules ressources⁸ affectées au premier chef aux fins du développement et accordées à des conditions de faveur. En 1970, les versements nets effectués au titre de l'aide publique au développement par les pays développés à économie de marché et les institutions multilatérales en faveur des pays en voie de développement se sont chiffrés à 6,7 milliards de dollars, soit 0,34 % du produit national brut (PNB) de l'ensemble des pays développés à économie de marché.

21. La Stratégie internationale du développement stipule, au paragraphe 43 : « Chaque pays économiquement avancé accroîtra progressivement son aide officielle au développement des pays en voie de développement et s'efforcera particulièrement d'atteindre, au milieu de la Décennie au plus tard, un montant minimal en valeur

nette de 0,70 p. 100 de son produit national brut aux prix du marché. » Seuls la Belgique, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal et la Suède ont accepté cet objectif; les autres pays ont formulé des réserves concernant soit l'objectif lui-même, soit la date à laquelle il doit être atteint.

22. La France, tout en acceptant l'objectif en principe, a déclaré son intention de maintenir le taux de l'aide ainsi calculée à un niveau compris entre 0,6 et 0,7 %; le Canada et la République fédérale d'Allemagne ont accepté en principe l'objectif de 0,7 %, mais n'ont pas spécifié de date pour sa réalisation. Au Danemark, dans le cadre du programme d'assistance à moyen terme, on envisage d'importantes augmentations des décaissements au titre de l'aide publique. En Suisse et au Royaume-Uni, les récents programmes en faveur du développement traduisent une intention d'augmenter le rapport entre l'aide publique au développement et le PNB, rapport qui pourrait atteindre 0,4 % d'ici à 1975. L'Australie n'a pas donné son acceptation de principe à l'objectif, mais son programme d'aide publique au développement augmente rapidement et, en 1970, représentait 0,59 % de son PNB, ce qui la plaçait, à cet égard, au troisième rang parmi les pays membres du CAD. En Autriche et en Italie, on procède actuellement à un réexamen des politiques d'aide au développement. En dépit de l'augmentation rapide de l'aide publique au développement accordée par le Japon, le taux de cette aide s'est maintenu à un niveau relativement bas pendant la dernière décennie et, en 1970, se chiffrait à 0,23 %. Le Gouvernement japonais a récemment exprimé l'intention d'augmenter ce taux de façon qu'il atteigne aussi rapidement que possible au moins le niveau moyen de l'aide accordée par les pays membres du CAD⁹.

23. Même si les pays susmentionnés devaient renforcer considérablement leur effort d'aide publique au développement, les perspectives concernant l'apport total de capitaux aux pays en voie de développement resteraient imprécises car on ne sait comment les États-Unis comptent agir en la matière. Or, l'aide publique au développement accordée par les États-Unis représentait en 1970 45 % du courant d'aide publique au développement en provenance des pays membres du CAD. En pourcentage de leur PNB, l'aide publique des États-Unis n'a cessé de diminuer au cours des années 60 et se chiffrait à 0,31 % en 1970. Le 15 août 1971, dans le cadre d'une série de mesures visant à faire face à des problèmes économiques tant intérieurs qu'extérieurs, le Président des États-Unis a annoncé une réduction de 10 % des crédits budgétaires envisagés par le projet de loi sur l'aide dont était saisi le Congrès des États-Unis.

24. Se fondant sur les indications ci-dessus, le Président du CAD a tiré les conclusions suivantes en ce qui concerne les perspectives de l'aide publique au développement (APD) :

« Rien actuellement ne permet de penser que les modifications qui seraient requises dans l'ordre des priorités de plusieurs grands pays pour atteindre l'objectif en 1975 soient en train de se faire. Il est donc probable que, dans l'ensemble, la part du PNB consa-

⁷ La Stratégie internationale du développement stipule, au paragraphe 42 : « Chaque pays économiquement développé devra s'efforcer d'ici à 1972 d'opérer chaque année, au profit des pays en voie de développement, des transferts de ressources d'un montant minimal net de 1 % de son produit national brut aux prix du marché sous forme de décaissements effectifs... Les pays développés qui ne pourront pas atteindre cet objectif d'ici à 1972 s'efforceront d'y parvenir au plus tard en 1975. »

⁸ En dehors d'un montant relativement faible de dons provenant d'organismes bénévoles privés.

⁹ Voir les comptes rendus analytiques de la cinquième session de la Commission des invisibles et du financement lié au commerce, 98^e séance (TD/B/C.3/SR.98).

crée à l'APD variera peu au cours des prochaines années, encore qu'une lente progression ne soit pas à écarter ¹⁰. »

25. Outre la difficulté de parvenir à un accord général sur la date à laquelle il conviendrait d'atteindre l'objectif concernant l'aide publique au développement, l'expansion des programmes d'aide bilatéraux soulève d'autres questions. Comme le souligne le rapport du Président du CAD ¹¹, même au niveau actuel des engagements, trouver un nombre suffisant de projets satisfaisant aux critères qu'appliquent actuellement les pays donateurs ne va pas sans soulever des difficultés considérables. De plus, même si des projets étaient présentés en nombre suffisant, on peut se demander si l'appareil administratif dont disposent actuellement les pays donateurs et les pays bénéficiaires permettrait de les mettre en œuvre sans délais prolongés. C'est pourquoi il y a lieu d'envisager soigneusement la possibilité de modifier les politiques et pratiques actuelles. Il conviendrait en particulier :

a) Que les pays donateurs comme les pays bénéficiaires examinent les procédures actuelles d'examen et de négociation des projets, afin de les normaliser et de les simplifier;

b) Que des ressources accrues soient affectées, dans le cadre de l'aide, à la préparation des projets, de manière à assouplir, dans toute la mesure du possible, les conditions posées en matière de participation locale;

c) Que les pays bénéficiaires soient davantage aidés à développer l'aptitude de leurs administrations respectives à formuler et exécuter des projets;

d) Dans le cadre des considérations plus générales que soulèvent ces questions, que l'on reconnaisse l'importance des politiques régissant le financement des dépenses en monnaie locale et de la manière dont sont combinées l'aide aux projets et l'aide hors projet : l'aptitude des donateurs d'aide à faire correspondre sans retard l'augmentation des versements à celle du volume des fonds engagés en dépend.

C. — INSTITUTIONS MULTILATÉRALES

26. Ainsi qu'il est mentionné au paragraphe 12 ci-dessus, les apports nets des institutions multilatérales ont accusé une augmentation rapide et se chiffraient en 1970 à 1,4 milliard de dollars. Cette augmentation est due en partie aux contributions substantielles versées par les pays développés à économie de marché aux organismes multilatéraux. C'est ainsi que la part des contributions aux institutions multilatérales dans le total de l'aide publique au développement est passée de 11 % en 1961-1962 à 17 % en 1969-1970. Cette tendance va dans le sens de la recommandation de la Commission Pearson tendant à ce que « les dispensateurs d'aide accroissent leurs dons et leurs souscriptions en capital aux programmes multilatéraux d'aide au développement en les portant, d'ici à 1975, à un minimum de 20 % du total des contributions sur fonds publics à l'aide au développement » ¹².

¹⁰ Voir OCDE, *Aide au développement. — Examen 1971*, p. 59.

¹¹ *Ibid.*, p. 66 à 70.

¹² *Vers une action commune pour le développement du tiers monde. — Rapport de la Commission d'étude du développement international*, Paris, Denoël, 1969, p. 291.

27. Il convient cependant de noter que la rapidité avec laquelle on s'est rapproché de ce dernier objectif a été contrebalancée par la lenteur de l'augmentation du volume total de l'aide publique au développement. La recommandation précitée de la Commission Pearson ne doit pas être dissociée de l'autre recommandation de la Commission tendant à ce que l'aide publique au développement atteigne un niveau équivalent à 0,7 % du PNB des pays développés d'ici à 1975 ¹³. Cela veut dire qu'en 1975 les contributions aux organismes multilatéraux devraient être équivalentes à 0,14 % du PNB des pays développés et l'assistance bilatérale à 0,56 % de ce PNB. En 1969-1970, les contributions aux organismes multilatéraux se sont élevées à 0,06 % du PNB des pays développés à économie de marché et l'aide publique bilatérale au développement à 0,28 % de leur PNB.

Chapitre III

Le lien

28. L'un des moyens d'augmenter le courant des ressources acheminées par l'intermédiaire des institutions multilatérales serait d'établir un lien entre la création de nouvelles liquidités internationales et l'apport de moyens financiers additionnels pour le développement. La création d'un tel lien a été préconisée par deux groupes d'experts des problèmes monétaires internationaux réunis par le Secrétaire général de la CNUCED. Le deuxième Groupe d'experts ¹⁴ a envisagé deux principaux types de lien : un lien « organique » comportant l'allocation de droits de tirage spéciaux (DTS) à l'Association internationale de développement (IDA) ou aux banques régionales de développement, soit directement par le Fonds monétaire international (FMI), soit par les pays développés recevant des DTS; et un lien « non organique » comportant des contributions en monnaies nationales à l'IDA ou aux banques régionales de développement, versées par les pays développés lors de la réception de leurs allocations de DTS.

29. On justifie cette proposition par le fait qu'auparavant les pays devaient dégager des excédents d'exportations pour se procurer des réserves, tandis qu'avec le système des DTS ils reçoivent des liquidités sans frais. On fait observer que les bénéficiaires d'une telle économie de ressources devraient être les pays en voie de développement plutôt que les pays développés. La création du lien permettrait de faire passer aux pays en voie de développement certaines des économies réalisées par les pays développés. Du point de vue du système monétaire international lui-même, on a également vu un avantage à un mécanisme de création de réserves qui comporterait un transfert de fonds aux pays en voie de développement : un tel transfert accroîtrait en effet les débouchés offerts aux exportations de l'ensemble des pays développés, ce qui réduirait les risques de conflits entre pays développés en quête de marchés plus vastes.

¹³ *Ibid.*, recommandation 2, p. 210.

¹⁴ Voir *La réforme monétaire internationale et la coopération en vue du développement : rapport du Groupe d'experts des problèmes monétaires internationaux* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.70.II.2), chap. IV.

30. Plusieurs objections ont été formulées à l'encontre de cette proposition. On a fait valoir que la création de liquidités ne devrait pas entraîner de transfert de ressources réelles. On a également soutenu que le lien constituerait un moyen de financement par le déficit et exercerait un effet inflationniste. Les partisans de la création du lien font observer que l'accumulation d'or comporte également un transfert de ressources réelles — au profit des producteurs d'or — et soutiennent que le lien ne serait pas plus inflationniste que l'extraction de nouvelles quantités d'or. Ils ont également rappelé que, dans la mesure où le lien permettrait d'accroître la demande globale, ses effets inflationnistes pourraient être neutralisés dans le cadre des politiques fiscales et monétaires qu'appliquent les gouvernements pour assurer la gestion de l'économie.

31. On a également soulevé à l'encontre du lien une autre objection : si le volume des allocations de DTS devait avoir un effet automatique sur celui de l'aide accordée, ne verrait-on pas des considérations étrangères aux besoins mondiaux en réserves peser sur les décisions relatives aux DTS et en déformer le processus ? Les partisans de la création du lien ont contesté qu'une telle distorsion puisse se produire, les pays en voie de développement ayant reconnu que le volume des allocations de DTS devrait être déterminé en fonction de critères monétaires exclusivement¹⁵.

32. La proposition de création d'un lien a rencontré l'appui du Gouvernement italien, du Joint Economic Committee du Congrès des Etats-Unis, et du Select Committee on Overseas Aid de la Chambre des communes du Royaume-Uni. Les ministres des finances des pays du Commonwealth, réunis en septembre 1971, ont noté que, la situation étant désormais telle que toute la structure du système monétaire international devra être réexaminée à la base, il convient d'envisager, à l'occasion de toute réforme de ce système, la possibilité d'assurer plus directement un transfert automatique de ressources en faveur des pays en voie de développement.

Chapitre IV

Le problème de la dette

33. D'après une note du secrétariat de la CNUCED, en 1969, les sorties de capitaux des pays en voie de développement, correspondant au service de la dette et au rapatriement de bénéfices, se sont chiffrées à 11 milliards de dollars environ en 1969, alors que, la même année, les apports ont été de l'ordre de 18 milliards de dollars. Ainsi donc, en 1969, le transfert net de ressources d'origine publique ou privée au profit des pays en voie de développement se serait chiffré à environ 7 milliards de dollars¹⁶.

34. Les données relatives à 80 pays en voie de développement¹⁷ montrent que l'endettement total au titre de la dette publique extérieure s'est accru à un taux annuel

moyen de 14 % pendant les années 60 et qu'à la fin de 1969 il s'élevait à environ 59 milliards de dollars. Pendant la même période, les paiements effectués au titre du service de la dette ont augmenté au taux moyen de 9 % par an¹⁸. Ainsi, en dépit de l'augmentation des versements au titre de dons et prêts publics — y compris les prêts privés assortis d'une garantie des pouvoirs publics — qui sont passés de 8,8 milliards de dollars en 1965 à 10,2 milliards en 1969, le transfert net de ressources a rétrogradé de 5,4 à 5,2 milliards de dollars. Si l'on tient compte de la hausse des prix des biens et services financés à l'aide de ces ressources, le transfert net des dons et prêts publics ou assortis d'une garantie publique a accusé, en valeur réelle, une baisse de l'ordre de 15 à 20 % entre 1965 et 1969.

35. La baisse du transfert net de ressources, en prix courants et en prix constants, est d'autant plus préoccupante que c'est en général dans les pays au revenu le plus faible — certains pays d'Afrique, l'Inde et le Pakistan — que les apports nets ont diminué le plus¹⁹.

36. Ces dernières années, sous la pression de la hausse rapide des paiements au titre du service de leur dette, un nombre considérable de pays ont été amenés à demander la renégociation de celle-ci. De plus, les projections établies par le secrétariat de la CNUCED indiquent que, si aucune nouvelle mesure n'est prise pour libéraliser les conditions auxquelles est accordée l'aide et pour assurer l'allègement de la dette dans les cas appropriés, le nombre des pays en voie de développement qui devront faire face à des difficultés de la dette dans les années 70 sera plus important encore que dans les années 60. Ainsi tandis qu'en 1969 le rapport entre les paiements au titre du service de la dette et les recettes d'exportation n'était supérieur à 20 % que dans cinq seulement des 60 pays étudiés, en 1980 ce taux de 20 % sera probablement dépassé dans 17 pays²⁰.

37. Il faut noter que ces résultats ont été obtenus sur la base d'hypothèses assez optimistes en ce qui concerne les perspectives de recettes d'exportation des pays en voie de développement et l'accroissement de l'aide au développement assortie de conditions de faveur. On est parti du principe, par exemple, que la proportion de dons dans le total de l'aide au développement demeurerait constante, alors que cette proportion a marqué un fléchissement ces dernières années. De plus on a supposé que l'aide publique au développement s'accroîtrait à un taux plus élevé que par le passé, et que le taux de croissance des crédits à l'exportation diminuerait considérablement. Si l'on avait tenu compte de l'évolution récente du commerce international et de l'aide au développement, et retenu des hypothèses plus prudentes quant aux perspectives en matière de recettes d'exportation, de dons et d'aide publique consentie à des conditions de faveur, les projections auraient montré que les difficultés de service de la dette risquaient d'être plus répandues et plus graves dans les années 70 qu'il n'est indiqué au paragraphe 36 ci-dessus.

38. S'il est vrai que dans certains cas les difficultés de service de la dette tiennent à une gestion économique

¹⁵ Pour un examen plus détaillé des principales questions soulevées par le lien, voir le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Le Lien » (TD/118/Supp.4), p. 68 ci-dessous.

¹⁶ Voir « Les sorties de ressources financières des pays en voie de développement : note du secrétariat de la CNUCED » (TD/118/Supp.5), p. 76 ci-dessous.

¹⁷ Pour un examen plus détaillé des problèmes soulevés par le service de la dette dans le cas de la dette publique, voir le rapport du

secrétariat de la CNUCED intitulé : *Problèmes de la dette des pays en voie de développement* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.72.II.D.12).

¹⁸ *Ibid.*, par. 12.

¹⁹ *Ibid.*, par. 13.

²⁰ *Ibid.*, par. 55.

défectueuse, il serait erroné de conclure que les crises de la dette qui ont pu se produire sont imputables dans tous les cas à la gabegie ou à la négligence dans les pays en voie de développement. Même lorsque les projets sont soigneusement choisis et que les ressources nécessaires à leur financement sont mises à la disposition des pays dans des conditions correspondant à la rentabilité du projet, on ne peut être assuré qu'aucun problème de service de la dette ne surgira. Un projet peut exercer de graves pressions sur la balance des paiements bien avant que ses effets ne se fassent sentir sur l'aptitude globale de l'économie à engendrer des recettes d'exportation ou à provoquer des économies d'importations. De plus, l'impossibilité d'accroître les recettes d'exportation et d'obtenir une aide publique au développement suffisante risque de placer les hommes politiques devant un dilemme difficile. Ils ont alors le choix entre ralentir le programme de développement, avec toutes les incidences économiques, sociales et politiques que cela implique, et rechercher des crédits privés à des conditions rigoureuses, en prenant pour plus tard des risques sérieux de difficultés de service de la dette. Aucun des deux termes de cette alternative ne peut être jugé satisfaisant, que l'on se place du point de vue du pays intéressé ou de celui de la communauté internationale.

39. Il ressort des considérations qui précèdent que l'on doit étudier la question de l'allègement de la dette dans le cadre plus général des objectifs de développement que la communauté internationale s'est fixés. Jusqu'ici, l'opinion unanimement admise a été que l'allègement de la dette ne devait être accordé que dans certaines situations exceptionnelles et critiques, que le montant de cet allègement ne devait pas dépasser le minimum requis pour que les paiements au titre du service de la dette puissent reprendre et qu'enfin tous frais supportés par les créanciers en raison du report de ces paiements devaient être compensés par des intérêts supplémentaires calculés selon les taux du marché. De plus, les méthodes consistant à tenir le débiteur « de court », qui sont souvent associées aux opérations d'allègement de la dette sont, à long terme, d'une valeur douteuse pour les pays prêteurs, tout en entravant sérieusement, pour les pays débiteurs, la liberté de dresser des plans à l'avance avec un sentiment de sécurité raisonnable. Les pays créanciers comme les pays débiteurs auraient donc tout à gagner à ce que l'on reconnaisse que les questions d'aide et d'allègement de la dette sont liées et à ce que la renégociation de la dette, à des conditions de faveur s'il y a lieu, soit toujours considérée comme une solution à envisager dans des cas appropriés, quand bien même il n'y aurait pas de risque immédiat de défaut de la part de l'emprunteur. Par exemple, dans le cas où, malgré tous les efforts déployés pour mobiliser ses ressources intérieures et extérieures, un pays ne serait pas en mesure de réaliser un volume d'épargne suffisant pour financer son programme de développement ou de porter sa capacité d'importation au niveau minimal requis aux fins de ce programme, ce pays devrait être considéré, à première vue, comme un candidat à l'allègement de la dette, qu'une situation de crise soit imminente ou non.

40. Dans ces conditions, il convient d'accorder toute l'attention voulue aux recommandations suivantes formulées par la Commission Pearson :

« 1) Les opérations d'allègement de la dette devraient être menées de manière à éviter les réaménagements répétés et avoir pour objectif de rendre au pays débiteur des assises économiques solides justifiant un financement économique.

« 2) Lorsqu'il est nécessaire de fixer des limites à de nouveaux crédits à l'exportation, le même soin devrait être apporté, lorsqu'il existe un programme de développement bien conçu, à étudier les besoins éventuels en une aide extérieure qui soit accordée à des conditions favorables.

« 3) Les pays fournisseurs d'aide devraient considérer l'allègement de la dette comme une forme légitime de l'aide et autoriser l'emploi des prêts nouveaux pour la recapitalisation des paiements de la dette, afin de réduire la nécessité de négociations globales d'allègement de la dette²¹. »

41. En outre, il convient d'envisager les questions suivantes :

a) L'insertion, dans les accords de prêts, d'une « clause de dérogation temporaire » aux termes de laquelle le débiteur bénéficierait, à certaines conditions, de mesures d'allègement convenues d'avance, telles que report ou abandon des paiements dus au titre du service de la dette;

b) La création d'un cadre multilatéral approprié dans lequel les difficultés rencontrées par un pays en matière de dette puissent être étudiées, compte tenu du plan général de développement du pays et du transfert net de ressources nécessaires;

c) L'opportunité de créer un mécanisme institutionnel plus formel pour conduire les négociations de manière plus systématique et élaborer les normes et procédures applicables auxdites négociations, de manière à éviter que des pays se trouvant dans des situations à peu près semblables ne soient traités par trop différemment, comme cela semble s'être déjà produit.

Chapitre V

Les conditions et modalités de l'aide

42. Un adoucissement des conditions de l'aide renforcerait dans une mesure notable l'aptitude des pays en voie de développement à se procurer les devises dont ils ont besoin pour sous-tendre leurs efforts de développement. En ce qui concerne les courants d'aide publique, la décision 29 (II) de la Conférence incluait une proposition présentée par les pays en voie de développement et quelques pays développés, tendant à libéraliser encore les conditions de l'aide et rédigée en ces termes :

« Ou bien

« a) Les pays développés pourraient fournir 80 % ou plus de l'aide publique sous forme de dons;

« Ou bien

« b) Ils pourraient : i) fournir 90 % de leurs engagements au titre de l'aide publique sous forme de dons ou de prêts à 2,5 % ou moins, avec un délai de rembourse-

²¹ Voir *Vers une action commune pour le développement du tiers monde*, op. cit., p. 228 et 229.

ment de 30 ans ou plus; ii) porter le délai de grâce minimal à 8 ans. »

43. Des recommandations analogues ont été faites par la Commission Pearson mais les normes proposées ne concernent que la seule aide publique au développement ²²: « Les conditions des prêts accordés au titre de l'aide publique au développement devraient dorénavant être les suivantes : un taux d'intérêt ne dépassant pas 2%, une échéance de 25 à 40 ans, et un délai de grâce de 7 à 10 ans ²³. »

44. Devant la nécessité de libéraliser les conditions de l'aide, les pays membres du CAD ont modifié les normes qu'ils s'étaient eux-mêmes fixées précédemment et ont adopté en 1969 le « Supplément de 1969 à la Recommandation sur les conditions financières et modalités de l'aide » ²⁴. En 1969 comme en 1970, un grand nombre de pays membres du CAD ont atteint ces objectifs qui, actuellement, n'exercent de pression notable pour une amélioration des conditions de leur aide que sur un petit nombre de pays. Les conditions fixées par le CAD sont moins favorables que les normes proposées dans la décision 29 (II) de la Conférence ou dans les recommandations de la Commission Pearson sur les conditions de l'aide, et il convient d'examiner avec toute l'attention voulue la possibilité de libéraliser encore les conditions de l'aide conformément aux recommandations mentionnées ci-dessus. A la dixième réunion annuelle à haut niveau du Comité d'aide au développement, il a été rappelé qu'en 1972 le CAD examinerait, à la lumière des trois premières années d'expérience, le Supplément de 1969 à la Recommandation sur les conditions financières, notamment les dispositions relatives à l'harmonisation ²⁵.

45. On ne dispose pas de chiffres exacts concernant la composition des courants financiers en provenance des pays socialistes et les conditions de leur aide. Selon des données incomplètes recueillies auprès de diverses sources, une proportion importante des crédits accordés par les pays socialistes est assortie d'une échéance de dix ans et porte intérêt au taux de 3%. Plusieurs prêts d'Etat sans intérêt ont également été consentis pour des durées variant de 16 à 30 ans. Dans l'ensemble, l'élément « conditions de faveur » caractérisant les courants financiers en provenance des pays socialistes dépend naturellement de la part relative des prêts publics et des crédits. Il convient également de noter que beaucoup de ces prêts sont remboursables soit sous forme de biens produits par les pays débiteurs, soit dans les monnaies nationales de ces derniers.

46. L'expansion rapide des opérations multilatérales de prêts enregistrée ces dernières années a obligé les

institutions multilatérales à accroître leurs emprunts sur les marchés financiers à des taux commerciaux. Le taux d'intérêt généralement pratiqué par les institutions multilatérales est actuellement compris entre 7,25% et 8% : c'est dire que le coût élevé des emprunts qu'elles contractent se reflète dans le taux des prêts qu'elles consentent et qu'il est important de trouver un moyen d'adoucir les conditions auxquelles elles accordent ces derniers.

47. Pour rendre plus favorables les conditions auxquelles sont consentis les prêts d'origine multilatérale, on dispose de deux procédés principaux. On peut d'abord augmenter le volume des fonds destinés aux prêts à des conditions de faveur, par l'intermédiaire de l'IDA et des facilités qu'offrent les banques régionales de développement pour l'octroi de prêts de cette catégorie, de manière à accroître la part de ces prêts dans le total des versements. A cet égard, il importe que les efforts déployés pour doter la Banque africaine de développement (BAD) d'une telle facilité se voient couronnés de succès aussitôt que possible. Etant donné les perspectives d'expansion des opérations normales de prêt de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), l'application des plans actuels de reconstitution des ressources de l'IDA ne suffirait qu'à maintenir la proportion présente entre les prêts ordinaires de la BIRD et les crédits de l'IDA : les conditions moyennes des prêts de la Banque mondiale et de l'IDA ne s'amélioreraient probablement pas. De plus, à la fin de novembre 1971, la troisième opération de reconstitution des ressources de l'IDA n'était pas encore terminée. Ainsi qu'il est souligné au chapitre III, les institutions multilatérales disposeraient de ressources supplémentaires pour l'octroi de prêts à des conditions de faveur si on établissait un lien entre la création de nouvelles liquidités internationales et l'affectation de ressources financières supplémentaires au développement.

48. La création d'un fonds multilatéral de péréquation des intérêts contribuerait également à adoucir les conditions des prêts multilatéraux. Selon ce système, la différence entre le coût des emprunts contractés par les institutions multilatérales et les taux d'intérêt plus faibles acquittés par les pays bénéficiaires serait prise en charge par un fonds multilatéral de péréquation des intérêts, financé au moyen des revenus nets de la BIRD (et éventuellement du FMI) et de crédits budgétaires des pays développés. Cette proposition a été jugée techniquement valable, sous réserve que certaines conditions relatives aux garanties soient remplies ²⁶. De plus, il ressort d'une étude récente de Harry H. Bell, intitulée « Aspects institutionnels d'un fonds multilatéral de péréquation des intérêts » ²⁷, que les gouvernements des pays développés à économie de marché utilisent depuis un certain temps la technique financière de la bonification d'intérêts pour abaisser le coût des emprunts en faveur de divers programmes nationaux et, dans certains cas, celui des crédits à l'exportation vers les pays en voie de développement. En

²² L'aide publique au développement se distingue de l'aide publique en général en ce qu'elle exclut :

a) Les transactions officielles bilatérales qui ne sont pas assorties de conditions de faveur ou dont l'objet est au premier chef de faciliter les exportations;

b) Les acquisitions nettes, par l'Etat ou l'institution monétaire centrale, de titres émis par des banques multilatérales de développement aux conditions du marché. En 1970, l'aide publique au développement a représenté 86% du total de l'aide publique totale.

²³ *Vers une action commune pour le développement du tiers monde*, op. cit., p. 291.

²⁴ Voir OCDE, *Aide au développement. — Examen 1969*, annexe III, p. 305.

²⁵ OCDE, communiqué de presse PRESS/F(71)54 du 22 octobre 1971.

²⁶ Voir BIRD, *La proposition Horowitz : rapport du secrétariat* (Washington, D.C., 1965) et « La proposition Horowitz : rapport du Groupe d'experts » (TD/B/C.3/23 et Corr.2).

²⁷ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Annexes*, point 7 de l'ordre du jour, document TD/B/361/Add.1.

outre, la Communauté économique européenne a mis au point des mécanismes permettant d'assortir de bonifications d'intérêts les prêts qu'elle accorde aux pays en voie de développement. L'étude montre également que la technique de la bonification d'intérêts et la nécessité de contracter des engagements budgétaires pluriannuels pour financer lesdites bonifications n'ont pas posé aux gouvernements des problèmes insurmontables ²⁸.

49. Du point de vue des conditions dont l'aide est assortie, l'augmentation de la proportion de l'aide hors projets dans le total de l'aide extérieure se traduirait, pour un certain nombre de pays bénéficiaires, par une efficacité accrue ²⁹. L'aide hors projets peut être particulièrement efficace dans le cas où un pays a atteint un stade de développement tel qu'il est capable de produire sur place une proportion importante des biens d'équipement nécessaires à son programme d'investissement, mais doit augmenter le volume de ses autres importations pour soutenir la croissance de son économie. En outre, lorsque la sous-utilisation de la capacité industrielle existante tient à l'inaptitude à financer les importations de facteurs de production complémentaires, l'aide hors projets peut être plus efficace que l'aide à un projet déterminé, qui augmenterait encore cette capacité. L'aide hors projets peut être d'une importance toute particulière pour les pays les moins développés, en particulier dans les cas où l'insuffisance des ressources en devises librement utilisables menace de perturber le processus de croissance.

50. Si, dans l'assistance bilatérale, on constate une certaine souplesse quant à la proportion d'aide hors projets, la plus grande partie de l'assistance multilatérale est limitée à des prêts en faveur de projets particuliers ³⁰. Ainsi, tout accroissement de la part de l'aide qui est acheminée par l'intermédiaire des institutions multilatérales risque d'avoir pour résultat d'accentuer la rigidité actuelle des versements au titre de l'aide.

51. A la lumière de ce qui précède, il convient d'examiner la possibilité d'augmenter la part de l'aide hors projets dans le total des ressources à destination des pays en voie de développement. En particulier, il convient de se demander si les institutions multilatérales de prêt ne pourraient pas prendre des mesures pour porter la part des prêts hors projets dans le total de l'aide multilatérale

²⁸ *Ibid.*, par. 11.

²⁹ Pour plus de détails, voir « Financement extérieur du développement : rapport du secrétariat de la CNUCED » (TD/118/Supp.2), p. 51 ci-dessous.

³⁰ Le Fonds européen de développement finance des activités générales de développement et le programme spécial actuellement à l'étude de la BAD met l'accent sur l'aide aux programmes. En gros, 7% du total cumulé des prêts accordés par la BIRD et l'IDA l'ont été sous forme de prêts en faveur du développement général et de programmes mais, sur ce chiffre, un tiers environ est allé à l'Europe et à l'Australasie. Les autres organismes multilatéraux accordent exclusivement des prêts destinés à des projets. En ce qui concerne la BIRD et l'IDA, les Administrateurs de ces institutions ont admis dans une récente décision de politique générale que, dans certaines circonstances particulières, les deux institutions pourraient accorder des prêts-programmes et se sont déclarés « d'avis qu'en principe, sous réserve que la preuve en soit faite dans chaque cas, certaines circonstances pourraient se présenter où un pays emprunteur, exécutant un programme de développement satisfaisant et appliquant une politique financière judicieuse, ne pourrait pas, en empruntant seulement pour des projets particuliers, obtenir les ressources extérieures dont il aurait besoin pour son programme. » (Voir BIRD-IDA, *Rapport annuel 1971*, p. 35.)

au même niveau que dans l'aide bilatérale, à savoir 22%. Les donateurs d'aide tant bilatérale que multilatérale pourraient envisager la possibilité de fournir, d'ici à la fin de la décennie, 40% de leur aide sous forme d'aide hors projets, ce qui correspondrait à l'élévation du niveau de développement et à la diversification des structures de production escomptées dans le courant de la décennie.

52. Il convient de ne pas lier l'aide à l'élément importations contenu dans les projets, cette pratique tendant à gonfler l'élément d'importation et à perturber l'ordre des priorités en faveur des projets comportant un volume considérable d'importations. Elle conduit également à une mauvaise utilisation des ressources et capacités locales. Dans les cas d'appels d'offres internationaux, certaines institutions multilatérales comme la BIRD accordent une marge préférentielle de 15% aux fournisseurs nationaux mais, comme l'a fait observer la commission Pearson, cette politique n'a eu jusqu'ici que des effets limités, bien qu'il continue à exister dans les pays en voie de développement une capacité inutilisée de production de nombreux biens d'équipement. La Commission a donc recommandé aux pays fournisseurs d'aide de lever les règlements qui limitent ou interdisent leur participation aux dépenses afférentes aux projets qui sont payées en monnaie locale, et de s'efforcer d'encourager davantage l'utilisation de produits et de services locaux chaque fois que cela est justifiable du point de vue économique ³¹.

53. Certains pays membres du CAD ont récemment pris des mesures pour limiter la pratique de l'aide liée à une source d'approvisionnement donnée. En outre, les pays membres du CAD signalent que des progrès considérables ont été réalisés dans la rédaction d'un projet d'accord sur le déliement multilatéral de l'aide au développement ³². Des mesures immédiates en ce domaine amélioreraient considérablement les conditions de l'aide. Pour être pleinement efficace, un accord de ce genre devrait comporter notamment les traits principaux suivants ³³ :

a) Les fournisseurs de tous les pays développés participant à l'accord, de même que ceux de tous les pays en voie de développement, devraient être admis à soumissionner pour tous les marchés relatifs à la fourniture de biens ou de services financés à l'aide de prêts accordés pour des projets ou de prêts hors projets et considérés comme aptes à faire l'objet d'appels d'offres internationaux.

b) Les appels d'offres devraient être publiés longtemps à l'avance et largement diffusés, de manière que tous les fournisseurs réunissant les conditions requises disposent d'un délai suffisant pour préparer leurs soumissions.

³¹ Voir *Vers une action commune pour le développement du tiers monde*, op. cit., p. 242.

³² Dans le cadre d'une série de décisions de caractère économique prises en août 1971, les Etats-Unis ont différé leur participation à cet accord. Le Président du CAD a toutefois exprimé l'opinion qu'« on reprendra au sein du CAD les travaux consistant à surmonter les obstacles qui s'opposent à un vaste accord, large et généreux, dès que les négociations économiques internationales en cours auront fait l'objet d'une conclusion favorable » (voir OCDE, *Aide au développement*. — Examen 1971, p. 12).

³³ Voir ci-dessous le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Financement extérieur pour le développement », par. 51 et 52.

c) Le choix des projets et des consultants ou cabinets de consultants ainsi que les cahiers des charges et normes applicables aux marchés devraient être tels que la finalité même de l'accord ne se trouve pas mise en échec par des dispositions ayant pour effet de lier l'aide indirectement et de façon non formelle.

54. Les pays en voie de développement seraient encore plus avantagés si l'accord prévoyait une certaine souplesse en ce qui concerne les marchés passés avec des fournisseurs établis dans le pays bénéficiaire et si tous les pays donneurs accordaient aux fournisseurs locaux participant à un appel d'offres international, ouvert à tous, une marge de préférence au moins égale, et si possible supérieure, à la marge de 15 % actuellement accordée par certaines des institutions multilatérales.

Chapitre VI

Apports de capitaux privés

55. Il est généralement admis que, dans des conditions appropriées, les apports de capitaux privés peuvent jouer un rôle important dans la promotion du développement des pays en voie de développement.

56. Si les crédits commerciaux sont surtout accordés aux pays en voie de développement pour favoriser les exportations des pays développés, une utilisation prudente de cet instrument de crédit peut considérablement faciliter le financement des besoins d'importation des pays en voie de développement. Toutefois, dans certains cas, un recours excessif aux crédits à l'exportation aux fins de financement de programmes de développement à long terme a pu conduire à des crises de la dette. Sans doute le soin de limiter l'utilisation des crédits commerciaux au financement d'activités appropriées incombe-t-il au premier chef aux gouvernements des pays en voie de développement, mais les gouvernements des pays développés pourraient exercer une surveillance plus étroite sur les conditions et modalités du financement de leurs propres exportations à destination des pays en voie de développement. De plus, le système des crédits commerciaux aurait tout à gagner à une coopération active entre institutions nationales et multilatérales en ce qui concerne le rassemblement et la diffusion de renseignements sur les conditions des crédits commerciaux et les prix auxquels les biens sont fournis. Il convient également de rappeler la possibilité de recourir davantage aux crédits-acheteurs, qui procurent généralement aux importateurs certains avantages en matière de coût par rapport aux crédits-fournisseurs³⁴.

57. Le volume net des investissements de portefeuille a rapidement augmenté pendant les années 60. Un nombre croissant de pays en voie de développement ont réussi à se procurer des capitaux en émettant des obligations sur les marchés financiers, mais pour le moment cette source de financement reste limitée à une douzaine de ces pays, parmi les plus avancés. Bien que les taux d'intérêt actuel-

lement en vigueur sur les marchés financiers soient très élevés, un certain nombre de pays en voie de développement se trouvent en mesure d'assurer le service de la dette. Mais les procédures qu'implique l'émission d'obligations sur les marchés financiers étrangers sont telles que de nombreux pays en voie de développement ont de la difficulté à user effectivement de cet instrument de crédit.

58. Les investissements privés étrangers directs peuvent jouer un rôle important en assurant des transferts de capitaux et de compétences aux pays en voie de développement. Néanmoins, les avis sont très partagés quant à l'influence qu'a exercée jusqu'à présent l'investissement privé étranger et au rôle qu'il peut jouer à l'avenir. Il est impossible de savoir *a priori* si le pays bénéficiaire pourra tirer un avantage social d'un projet déterminé d'investissements privés étrangers et, dans l'affirmative, jusqu'à quel point; il faut pour cela une étude analytique minutieuse adaptée à chaque cas d'espèce. On examinera si les projets sont compatibles avec les objectifs de développement du pays bénéficiaire, du point de vue notamment de l'augmentation et de la répartition du revenu, de l'accroissement du nombre d'emplois, de l'assimilation de compétences et de techniques nouvelles. Dans les pays qui souffrent d'une pénurie de devises, il convient d'accorder une attention particulière aux répercussions des projets sur la balance des paiements.

59. Il arrive parfois que les intérêts des gouvernements des pays d'accueil et ceux des sociétés étrangères ne coïncident pas et qu'il en résulte des conflits entre les parties intéressées³⁵. Si l'on veut qu'un accord soit conclu entre les pays bénéficiaires et les sociétés étrangères et donne satisfaction aux deux parties, il doit avoir un caractère stable et souple. Les pays bénéficiaires sont en droit de poser les règles fondamentales auxquelles sont tenus de se conformer les investissements étrangers, et ils devraient le faire de telle sorte que les investisseurs étrangers sachent exactement à quoi s'en tenir pour ce qui est, par exemple, des secteurs de l'économie où les investissements étrangers ne sont pas bien accueillis, des restrictions qui seront imposées aux transferts de bénéfices et au rapatriement des capitaux, des taux d'imposition qui seront appliqués, du degré envisagé de participation locale à la propriété et à la direction, soit immédiatement, soit dans l'avenir, et enfin des exigences qui peuvent être imposées en matière de recours à du personnel local et d'emploi de facteurs produits localement. Une fois le cadre en place, une certaine stabilité est de rigueur si l'on veut que les investissements soient exploités comme prévu et que les résultats répondent à l'attente légitime des sociétés étrangères. Il convient évidemment de ne pas confondre stabilité et rigidité, et il serait utopique de s'imaginer que les règles sont immuables. Mais, s'il est loisible à un gouvernement de modifier les règles fondamentales relatives aux investissements privés étrangers, il n'en doit pas moins évaluer les gains qu'il en retire en fonction des perspectives de toute collaboration future qu'il pourrait envisager avec des investisseurs privés étrangers. Dans ce domaine;

³⁴ Voir « Crédits-fournisseurs : l'expérience yougoslave, étude rédigée par I. B. Kravis, I. Fabinc et M. Trifunovic » (TD/B/C.3/78) et « Utilisation des crédits-acheteurs par les pays en voie de développement » : rapport établi par Sherwood M. Fine à la demande du secrétariat de la CNUCED (TD/B/C.3/93).

³⁵ Pour un exposé général des questions qui peuvent se poser, voir « Investissements privés étrangers du point de vue de leur relation avec le développement : rapport du secrétariat de la CNUCED » (TD/134), p. 81, ci-dessous.

comme dans d'autres, ce qui importe, c'est que les gouvernements comme les investisseurs étrangers prennent chacun en considération les intérêts légitimes de l'autre partie.

60. Il faut un échange plus intensif de renseignements sur l'expérience que différents pays ont acquise en traitant avec des investisseurs étrangers. Bien souvent, les pays ne savent pas très bien comment réagir à des propositions précises d'investissements étrangers ou à des requêtes formulées par des sociétés étrangères demandant que des conditions particulières leur soient appliquées en ce qui concerne, par exemple, le rapatriement des bénéfices, l'imposition, les emprunts sur place, parce qu'ils n'ont pas de données d'expérience qui leur permettent de juger quelle décision serait raisonnable et donnerait satisfaction aux deux parties dans les conditions propres à chaque cas. Il serait donc opportun d'instituer un centre qui rassemble les informations ayant trait, d'une part, aux politiques et aux pratiques des pays en matière d'investissements privés étrangers et, d'autre part, aux objectifs et aux besoins des investisseurs étrangers qui envisagent d'investir dans tel ou tel pays en voie de développement.

61. Un système multilatéral d'assurance des investissements, qui aurait pour objet de fournir des garanties contre les risques non commerciaux, est actuellement à l'étude à la BIRD³⁶.

Chapitre VII

Financement compensatoire et mesures financières supplémentaires

62. Il est généralement reconnu que l'instabilité des recettes d'exportation des pays en voie de développement peut avoir des répercussions défavorables sur leurs plans de développement. D'abord, le coût de substitution afférent au maintien de réserves « en pleine propriété » suffisantes pour compenser l'effet de fluctuations importantes et imprévues des recettes d'exportation est élevé dans le cas des pays en voie de développement. En même temps, les facilités ordinaires de tirage du FMI sont généralement inférieures aux besoins d'un pays qui doit faire face à un déficit de ses recettes d'exportation.

63. Le système du financement compensatoire créé par le FMI en 1963 et élargi en 1966 a pour objet d'accorder un soutien spécial à la balance des paiements des pays qui connaissent des difficultés de paiements en raison de mouvements défavorables de leurs recettes d'exportation. Au mois de novembre 1971, le total des tirages effectués dans le cadre de la facilité ainsi offerte s'établissait à 316 millions de dollars. C'est en 1967, année où dix pays ont tiré près de 200 millions de dollars, que cette facilité a été le plus largement utilisée. En 1968, sept pays ont tiré 68 millions de dollars mais, depuis lors, le recours à ce procédé a été plus limité : en 1971, jusqu'au mois de novembre, deux pays avaient tiré 11 millions de dollars. A la date de novembre 1971, le volume des tirages effectués au titre de cette facilité et non encore remboursés se chiffrait au total à 90 millions de dollars. Près de la moitié des rachats effectués ont suivi de près une amélioration des recettes d'exportation.

³⁶ *Ibid.*, par. 68 à 72.

64. Si les pays en voie de développement ont eu moins largement recours ces dernières années au système du financement compensatoire, cela s'explique par l'essor exceptionnel des recettes d'exportation des pays producteurs primaires en 1969-1970, recettes dont le niveau est resté relativement élevé en 1971. Si le ralentissement attendu de l'expansion du commerce se produit, il est possible que cette facilité soit plus largement utilisée; il convient donc de prêter attention aux limites qu'elle présente sous sa forme actuelle et à certaines suggestions tendant à l'améliorer.

65. Il a été suggéré³⁷, par exemple, d'autoriser les pays membres à effectuer en un an des tirages équivalant à la totalité de la facilité — soit 50 % de leur quote-part. De plus, il semble qu'il y ait une certaine asymétrie dans les règles concernant le remboursement. Lorsqu'un pays voit ses exportations se redresser rapidement et dépasser la tendance à moyen terme, il est encouragé à effectuer un remboursement partiel ou total avant même l'expiration du délai de 3 à 5 ans prévu. En revanche, dans le cas inverse, le remboursement doit se faire à la date prévue, que les exportations aient repris ou non. Enfin, il existe de sérieux motifs de modifier les critères d'admission au bénéfice du financement compensatoire, de manière à tenir compte des mouvements défavorables des prix à l'importation. Cette idée a encore gagné du terrain à la suite des revalorisations monétaires provoquées par la crise monétaire internationale actuelle. La facilité de financement compensatoire pourrait être aisément adaptée, de façon à pouvoir être utilisée par les pays qui se trouvent en difficulté du fait des réalignements monétaires opérés par certains de leurs partenaires commerciaux importants.

66. Si les suggestions ci-dessus sont de nature à renforcer l'utilité du système du financement compensatoire, il n'en reste pas moins que, dans certains cas, les mouvements défavorables des recettes d'exportation ne peuvent, en raison de leur nature ou de leur durée, être corrigés simplement par des mesures de soutien à court terme de la balance des paiements. La proposition relative aux mesures financières supplémentaires a pour objectif d'empêcher, dans de telles circonstances, la désorganisation des programmes de développement des pays³⁸.

67. La recommandation figurant à l'annexe A.IV.18 de l'Acte final de la première session de la Conférence a fixé l'objectif et les principes d'un tel mécanisme. La Conférence a invité la BIRD à étudier la possibilité de mettre en place un mécanisme compatible avec l'objectif et les principes indiqués.

68. A la lumière de l'étude réalisée par les services de la BIRD³⁹, la question des mesures financières supplémentaires a été examinée par le Groupe intergouvernemental du financement supplémentaire et divers organes de la CNUCED. Dans sa décision 30 (II), la Conférence,

³⁷ Voir *La situation monétaire internationale : ses incidences sur le commerce mondial et le développement*, op. cit., par. 125 et 126.

³⁸ Pour plus de détails, voir le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Mesures financières supplémentaires » (TD/118/Supp.7).

³⁹ BIRD, *Etude sur les mesures financières supplémentaires, demandée par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement*, 1964, Washington (D.C.), décembre 1965.

à sa deuxième session, a réaffirmé l'objectif mentionné dans sa précédente recommandation, énuméré les problèmes restant en suspens et demandé au Groupe intergouvernemental du financement supplémentaire de s'efforcer de les résoudre.

69. Conformément à la décision 30 (II) de la Conférence, le Groupe intergouvernemental du financement supplémentaire s'est efforcé de préciser certains aspects du mécanisme proposé par les services de la BIRD et d'envisager des solutions de rechange. Le rapport du Groupe sur sa cinquième session, soumis au Conseil du commerce et du développement à sa neuvième session, parvenait aux conclusions suivantes :

« a) Il est possible de concevoir des modalités de financement supplémentaire qui contribuent à la solution des problèmes posés par la désorganisation des plans de développement résultant des mouvements défavorables des recettes d'exportation des pays en voie de développement.

« b) Les mesures financières supplémentaires devraient être appliquées par le Groupe de la BIRD en consultation avec le FMI.

« c) Une grande latitude devrait être laissée à l'Institution pour l'application des mesures financières supplémentaires, de façon qu'elle les adapte au mieux aux particularités de chaque cas en vue de la réalisation des objectifs énoncés au paragraphe 2 de la décision 30 (II) de la Conférence. Il y a lieu de croire que des critères objectifs grâce auxquels un pays pourra se sentir raisonnablement assuré de recevoir une aide propre à défendre son plan ou programme de développement contre les effets des déficits de ses recettes d'exportation seront élaborés sur la base de l'expérience acquise lors de l'application des mesures financières supplémentaires. L'Institution tiendrait compte du plan de développement, notamment des buts qui y sont visés, et de tous les renseignements se rapportant aux objectifs des mesures financières supplémentaires.

« d) Les ententes qui présideraient à la mise en œuvre des mesures financières supplémentaires ne devraient pas reposer sur des principes autres que ceux qui régissent actuellement les rapports entre la BIRD et les pays membres.

« e) Les membres du Groupe s'accordent à penser qu'il n'y aurait guère d'intérêt à détourner les ressources disponibles du financement de base du développement pour les affecter au financement supplémentaire. Il n'est pas possible d'évaluer le coût d'un mécanisme discrétionnaire avant qu'il n'ait été préparé ⁴⁰. »

70. Dans sa résolution 60 (IX), le Conseil du commerce et du développement a exprimé son accord sur les conclusions ci-dessus du Groupe intergouvernemental et a invité les organes compétents de la BIRD à envisager l'élaboration et, le cas échéant, l'adoption de mesures de financement supplémentaire. A sa dixième session, le Conseil a toutefois été informé par une lettre datée du

14 août 1970 ⁴¹ adressée au Secrétaire général de la CNUCED par le Président de la BIRD que, en raison de l'appui très limité que rencontrait auprès des donateurs éventuels l'idée de fournir des contributions additionnelles pour les besoins du financement supplémentaire, la BIRD avait décidé de différer l'examen d'un tel mécanisme.

71. Le Conseil du commerce et du développement a répondu par une Déclaration sur les mesures financières supplémentaires ⁴² dans laquelle il fait valoir la nécessité de faire un effort pour mettre au point les détails d'un mécanisme discrétionnaire de financement supplémentaire qui pourrait être appliqué à l'intérieur du Groupe de la Banque mondiale et pour évaluer le coût probable d'un tel mécanisme. Les pays membres de la BIRD seraient alors à même de juger s'il serait possible de trouver les ressources additionnelles nécessaires. Le Conseil a exprimé l'espoir que la BIRD examinerait de nouveau la question de l'adoption de mesures financières supplémentaires le plus tôt qu'il se pourrait et qu'entre-temps elle poursuivrait ses efforts pour mettre au point un mécanisme discrétionnaire de financement supplémentaire.

72. Dans une communication écrite du 4 mai 1971 adressée au Secrétaire général de la CNUCED ⁴³, le Président de la BIRD a souligné les efforts déployés par la Banque pour contribuer à « résoudre les problèmes particuliers que posent [aux pays en voie de développement] les tendances négatives à long terme des cours de quelques produits primaires dont ils sont grands producteurs, ainsi que la tendance des cours de certains produits à des fluctuations marquées ». Il a indiqué que la BIRD partageait l'avis exprimé par la CNUCED depuis que l'idée de mesures financières supplémentaires avait été avancée pour la première fois à la première session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, selon lequel il serait souhaitable de ne s'attaquer séparément à cet élément du problème des produits de base que s'il était possible de disposer à cette fin de fonds additionnels, sans détourner du financement de base du développement les ressources qui lui étaient destinées. Le Président de la BIRD a ajouté que « L'absence de perspectives raisonnables de pouvoir rassembler ces fonds additionnels a amené la Direction et quelques-uns des Administrateurs à considérer qu'il fallait remettre à plus tard des études plus détaillées de ce mécanisme par la Banque. D'autres Administrateurs, en revanche, souhaiteraient que des études plus détaillées soient entreprises sur-le-champ. Faute d'accord, nous continuerons à suivre la question. » Le Président de la BIRD a conclu : « Les Administrateurs m'ont donc autorisé à vous donner l'assurance que, dans l'éventualité où un pays en voie de développement membre de la Banque, pour des raisons indépendantes de sa volonté, enregistrerait dans ses recettes d'exportation un déficit imprévu qui menace de désorganiser la mise en œuvre de son programme de développement, le Groupe de la Banque examinerait le cas d'espèce

⁴¹ Voir Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-cinquième session, Supplément n° 15 (A/8015/Rev.1), deuxième partie, annexe V.

⁴² Ibid., par. 203.

⁴³ Voir Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Annexes, point 7 de l'ordre du jour, document TD/B/353.

⁴⁰ Voir Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, neuvième session, Supplément n° 6, (TD/B/260/Rev.1), par. 34.

en vue de déterminer dans quelle mesure, si cela est possible, il pourrait orienter ou modifier ses opérations de prêts et autres à l'intention de ce pays de manière à l'aider à surmonter ses difficultés. »

73. La question a été examinée à la onzième session du Conseil du commerce et du développement et à la cinquième session de la Commission des invisibles et du

financement lié au commerce, lors de laquelle les pays en voie de développement ont présenté une « Déclaration commune des pays en voie de développement membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept sur les mesures financières supplémentaires » ⁴⁴.

⁴⁴ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément n° 2, annexe II.*

MOBILISATION DES RESSOURCES POUR LE DÉVELOPPEMENT

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Page
Sommaire	1-4	16
PREMIÈRE PARTIE. — MOBILISATION DES RESSOURCES D'APRÈS QUELQUES INDICATEURS	5-40	17
<i>Chapitre</i>		
I. Choix des indicateurs	5-14	17
II. Progrès faits dans la mobilisation des ressources au cours des dernières années	15-40	18
DEUXIÈME PARTIE. — INDICATEURS DE L'EFFORT DE DÉVELOPPEMENT DANS DES SECTEURS CLÉS	41-121	31
<i>Chapitre</i>		
I. Efforts de développement dans l'agriculture	41-73	31
A. Le taux de croissance de la production agricole et ses principaux déterminants	42-54	31
B. La contribution de l'agriculture au développement économique	55-70	34
C. La redistribution des revenus et des richesses	71-73	39
II. Le secteur des industries manufacturières	74-87	39
A. Taux de croissance de la production	75-77	40
B. Taux de croissance de la productivité des facteurs	78-83	42
C. L'accroissement de l'emploi dans les industries manufacturières	84-87	42
III. Stabilité des prix et politiques gouvernementales	88-121	43
A. Causes de l'inflation	90-98	44
B. Indicateurs de l'inflation par les coûts et par la demande	99-102	46
C. Mesures anti-inflationnistes	103-108	47
D. Politiques de stabilisation	109-121	47

LISTE DES TABLEAUX

Première partie

Tableau	Page
1 Taux annuels moyens de croissance du PIB et indicateurs connexes, 1960-1970	18
2 Variations des taux de croissance du PIB et des variables connexes entre 1960-1965 et 1965-1970	20
3 Classement des pays d'après le taux annuel moyen de croissance du PIB, 1960-1965 et 1965-1970	21
4 Classement des pays d'après le taux annuel moyen de croissance des exportations de biens et services, 1960-1965 et 1965-1970	22
5 Rapport moyen investissements/PIB et coefficient marginal de capital, 1960-1965 et 1965-1970	24
6 Classement des pays d'après la moyenne du rapport épargne/PIB, 1960-1965 et 1965-1970	25
7 Recettes fiscales en pourcentage du PIB en 1960-1969 et variations du rapport fiscalité/PIB entre 1960-1965 et 1965-1970	26
8 Taux annuel moyen de hausse de l'indice du coût de la vie dans certains pays en voie de développement, 1960-1969	27
9 Taux annuel moyen de hausse de l'indice du coût de la vie dans certains pays développés, 1960-1969	27
10 Indicateurs de l'instabilité externe de certains pays en voie de développement et développés, 1960-1969	27
Tableau annexe. — Taux de croissance annuel moyen composé du PIB et indicateurs connexes, 1960-1970	29

Deuxième partie

11 Taux annuel moyen de croissance de la production agricole totale et de la production agricole par habitant, 1953-1968	31
12 Taux annuels moyens de croissance de la production agricole, des superficies cultivées et des rendements par hectare, 1953-1968	32

* Le présent rapport, en date du 20 décembre 1971, qui est une version révisée du document TD/B/C.3/95 et Corr.2 et 3, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/118/Supp.1 (avec un

rectificatif TD/118/Supp.1/Corr.1, du 16 mars 1972). Il paraîtra aussi comme publication des Nations Unies.

13	Taux annuels moyens d'accroissement des terres irriguées, 1953-1968	33
14	Taux annuels moyens de croissance de la consommation d'engrais, 1952/1953 - 1968/1969 et 1961/1962 - 1968/1969	35
15	Indice de l'excédent de demande de produits alimentaires, 1953-1968	37
16	Evolution des importations de produits alimentaires dans certains pays en voie de développement, 1958-1968	38
17	Taux annuels moyens de variation des prix relatifs des produits alimentaires, 1958-1968	40
18	Taux annuels moyens de croissance de la production manufacturière dans certains pays, 1950-1969, 1950-1960 et 1960-1969	41
19	Indicateurs de la productivité du travail dans les industries manufacturières pour certains pays en voie de développement, 1953-1968	43
20	Indicateurs de l'emploi dans les industries manufacturières pour certains pays en voie de développement, 1953-1968	44

Sommaire

1. La présente étude, rédigée comme suite à des suggestions qui ont été faites à la quatrième session de la Commission des invisibles et du financement lié au commerce¹ porte surtout sur les deux questions suivantes qui sont liées :

a) Dans quelle mesure les pays en voie de développement ont-ils réussi à mobiliser leurs ressources intérieures pour se développer ?

b) Sont-ils parvenus à utiliser plus efficacement les ressources dont ils disposent ?

2. Dans la première partie, on étudie les progrès réalisés par les pays en voie de développement en matière d'accroissement des ressources mobilisées et d'emploi plus efficace de ces ressources pendant la période 1965-1970 par comparaison avec la période 1960-1965. Cette comparaison est faite en grande partie au moyen de certains indicateurs quantitatifs, concernant les taux de croissance du produit intérieur brut (PIB) et des recettes d'exportation, les investissements, les taux d'épargne intérieure et de fiscalité par rapport au PIB, le coefficient global de capital, le développement de l'agriculture, l'emploi et la productivité dans le secteur manufacturier, le degré de stabilité des prix.

3. Dans la deuxième partie, on étudie plus en détail l'évolution survenue dans les secteurs agricole et manufacturier, à partir d'indicateurs moins généraux, et on traite des problèmes que pose l'évaluation des efforts faits par l'Etat pour maintenir la stabilité des prix.

4. Les principales conclusions qui se dégagent de l'examen de l'évolution des indicateurs du développement peuvent se résumer comme suit :

- i) Bien que les résultats aient beaucoup varié selon les pays, près de la moitié des pays en voie de développement ont réussi à accélérer le taux de croissance de leur revenu entre 1960-1965 et 1965-1970. Si l'on laisse de côté sept pays affectés par des hostilités dans leur région ou par des troubles intérieurs, les pays en voie de développement ont enregistré

pendant la période 1965-1970 une accélération du taux de croissance de leur revenu qui a été en moyenne de 0,3 %.

- ii) L'amélioration des taux de croissance du revenu a tendu très nettement à être liée, par une corrélation positive, à l'évolution des résultats d'exportation, traduite par le taux de croissance des exportations.
- iii) L'évolution du taux de croissance du revenu s'est accompagnée d'une évolution inverse du coefficient de capital, ce qui donne à penser que les gains de revenus des années 1965-1970 peuvent être dus à une amélioration générale de l'emploi des ressources. Si l'on fait abstraction des sept pays dont on vient de parler, le rapport entre les investissements et le revenu a augmenté de 1,6 % entre 1960-1965 et 1965-1970.
- iv) Le taux moyen d'épargne intérieure a augmenté sensiblement, passant entre les deux périodes de 15,9 % à 18,1 %. Cette augmentation est due en grande partie à huit pays seulement.
- v) Le rapport entre les recettes fiscales et le revenu a augmenté de 1,7 %. La plupart des gouvernements des pays en voie de développement ont encore surtout recours aux impôts indirects pour financer le développement.
- vi) Pendant la période 1953-1968, les pays en voie de développement ont fait des efforts notables pour élever le niveau technique dans le secteur agricole. Toutefois, environ 65 % seulement des pays de l'échantillon ont réussi à avoir un taux de croissance de production agricole supérieur au taux d'accroissement de leur population.
- vii) Pendant la période 1950-1969, le rythme du développement industriel a continué d'être rapide dans de nombreux pays en voie de développement mais le taux d'accroissement des emplois industriels n'a sans doute pas dépassé le taux d'accroissement de la population active.
- viii) Dans la plupart des pays en voie de développement, le taux de hausse des prix au cours des années 60 n'a pas été plus fort que dans les pays développés. Par contre, des taux d'inflation élevés ont été enregistrés dans un nombre relativement limité de pays en voie de développement dont la plupart ont réussi à modérer l'inflation dans la deuxième moitié des années 60.

¹ Voir Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session, Supplément n° 4 (TD/B/318), chap. IV. On trouvera dans *Mesure de l'effort de développement* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.71.II.D.4) une étude méthodologique des problèmes que pose l'analyse de la mobilisation des ressources pour le développement.

Première partie. — Mobilisation des ressources d'après quelques indicateurs

Chapitre premier

Choix des indicateurs

5. Pour pouvoir comparer sans ambiguïté les efforts faits par des pays en voie de développement pour mobiliser leurs ressources, il faudrait disposer d'indicateurs permettant de distinguer nettement entre les facteurs qui échappent au contrôle des gouvernements et ceux qui traduisent un effort délibéré. Dans une étude sur la question², le secrétariat de la CNUCED a signalé combien il est difficile d'élaborer de tels indicateurs. Des travaux ultérieurs ont confirmé qu'il serait vain de chercher à établir une ligne de démarcation nette entre l'« effort » véritable et les facteurs externes qui ont affecté le degré de « succès » d'un pays.

6. Une façon plus utile de procéder consisterait à examiner à la fois le volume des ressources mobilisées pour le développement et le degré d'efficacité avec lequel elles sont utilisées. Théoriquement, il doit être possible de mettre au point des indicateurs à cette fin, et l'on a d'ailleurs obtenu certains résultats à ce sujet, qui sont consignés dans la présente étude. Mais il faut perfectionner la méthodologie et disposer de beaucoup plus de données statistiques pour pouvoir tenter une analyse systématique portant sur un grand nombre de pays et de secteurs.

7. Le choix des indicateurs utilisés dans la présente étude a été dicté par les renseignements disponibles. Ces indicateurs présentent sans doute l'inconvénient de traduire le plus souvent à la fois l'effet du volume des ressources mobilisées et celui de l'efficacité de leur emploi, mais on s'est efforcé autant que possible de faire la part de chacun de ces deux facteurs. Pour la mesure du succès dans certaines conditions externes, la réunion de ces deux facteurs en un seul indicateur n'a pas d'inconvénient. Par exemple, pour ce qui est d'un indicateur de croissance, il importe peu que l'accroissement de la production agricole résulte de l'extension des surfaces cultivées ou d'un relèvement du rendement, mais on semble considérer en général qu'il faut affecter un coefficient de pondération différent à ces deux méthodes d'accroissement de la production lorsqu'on évalue les résultats d'ensemble. On trouvera ci-après une courte description des indicateurs.

8. *Taux de croissance du PIB.* De l'avis général, le taux de croissance du PIB est le meilleur indicateur des effets combinés de la mobilisation des ressources et de l'efficacité de leur emploi. Mais on admet que, dans certains cas, cet indicateur peut induire en erreur s'il n'est pas utilisé en même temps que des indicateurs concernant d'autres objectifs économiques et sociaux qui, à court terme, peuvent se substituer à la croissance du PIB plutôt que de la suivre. Par exemple, les mesures de diversification de la production, de réforme des structures économiques ou administratives, d'accélération des programmes d'enseignement et de santé, de répartition plus équitable des revenus, etc., peuvent avoir à court terme un effet défavorable sur le taux de croissance du PIB. Or les change-

ments que ces mesures visent à apporter ne sont pas seulement une fin en soi; ce sont aussi les conditions mêmes d'un développement autonome à long terme. Malheureusement, pour ce qui est de nombreux pays, on manque souvent de renseignements sur ces mesures, et leur incidence quantitative sur le développement est encore mal connue. Vu ces difficultés, on ne peut compléter, pour le moment, l'indicateur de croissance du PIB que par des renseignements qualitatifs sur ces objectifs et besoins fondamentaux du développement.

9. *Résultats d'exportation.* Le taux de croissance du volume des exportations peut renseigner sur le rôle du commerce mondial dans le développement économique et sur la mesure dans laquelle les ressources sont mobilisées pour accroître les exportations. En outre, l'étude des facteurs de la croissance des exportations peut donner une idée de la nature des ressources mobilisées à cette fin. De ce point de vue, on peut considérer le taux de croissance des exportations d'un pays comme l'effet combiné de trois facteurs : la croissance de la demande mondiale de produits traditionnellement exportés par ce pays, la compétitivité de ces produits sur le marché mondial³ et le degré de diversification des exportations de ce pays.

10. *Investissements, leur efficacité et leur mode de financement.* A la longue, la rapidité du développement économique dépend, entre autres choses, de la répartition de la production entre biens de consommation et biens de production. Le rapport entre l'investissement intérieur brut et le PIB est donc un indicateur qui présente de l'intérêt. Comme l'augmentation de ce rapport peut provenir en partie d'une aide financière extérieure, c'est souvent le rapport entre l'épargne intérieure et le PIB qui est utilisé comme indicateur de l'effort fait par un pays pour obtenir une augmentation de la formation de capital. Mais, bien que ce dernier rapport corrige l'influence directe de l'apport de capitaux étrangers sur la formation de capital, il n'est pas toujours un bon critère de l'effort interne de mobilisation des ressources en vue du développement, car il est sensible à des facteurs exogènes indépendants de l'effort⁴.

11. Malgré ces inconvénients, la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement a fixé comme objectif, au paragraphe 17, une augmentation du taux d'épargne de 0,50 % par an, d'où l'intérêt d'examiner l'évolution récente de ce taux. Il importe aussi, vu le rôle prédominant que l'Etat joue dans le développement, d'examiner la contribution que l'Etat apporte à l'épargne intérieure par la politique fiscale. A cette fin, on utilise le rapport entre les recettes fiscales et le PIB.

12. Si les indicateurs énumérés ci-dessus fournissent un moyen d'évaluer l'ampleur des ressources mobilisées pour

² Voir *Mesure de l'effort de développement*, op. cit.

³ Un pays peut accroître sa part des exportations mondiales d'un produit en développant ses exportations plus vite que les autres fournisseurs. Mais, si la demande mondiale de ce produit n'est pas élastique en fonction des prix, il peut en résulter une baisse de l'ensemble des recettes des exportateurs.

⁴ Voir *Mesure de l'effort de développement*, op. cit.

la formation de capital, ils ne mesurent pas l'efficacité avec laquelle ces ressources sont utilisées. Pour cela, on a souvent recours au coefficient marginal de capital. Comme il ressort de l'étude, la comparaison des coefficients de capital des divers pays ne permet pas de mesurer cette efficacité. Mais, dans certains cas, il peut être utile d'examiner l'évolution du coefficient de capital d'un pays entre deux périodes relativement stables.

13. *Résultats des secteurs agricole et manufacturier.* Les indicateurs des résultats de ces secteurs sont examinés en détail dans la deuxième partie de la présente étude. Pour les besoins de l'analyse d'ensemble qui est faite au chapitre suivant, on a utilisé les taux de croissance de la production agricole et de la production manufacturière pour aider à expliquer le taux de croissance du PIB. En outre, étant donné l'importance du problème du chômage dans les pays en voie de développement, on a aussi indiqué le taux de croissance de l'emploi dans l'industrie manufacturière.

14. *Stabilité des prix.* L'instabilité des prix peut avoir un effet négatif sur la mobilisation des ressources. Cet effet est étudié en détail au chapitre III de la deuxième

partie de l'étude. Dans l'analyse d'ensemble qui est faite au chapitre qui suit, les variations de l'indice du coût de la vie et des autres indices connexes sont utilisées pour aider à expliquer les différences dans la mobilisation des ressources entre pays.

Chapitre II

Progrès faits dans la mobilisation des ressources au cours des dernières années

15. Le tableau 1 récapitule l'évolution dans 58 pays en voie de développement au cours des années 60. Pour la clarté de l'exposé, ces pays ont été divisés en plusieurs groupes^a. On les a divisés tout d'abord en cinq groupes, en fonction des taux de croissance du PIB au cours des années 60.

16. Le taux moyen, non pondéré, de croissance du PIB entre 1960 et 1970 a été de 5,4% par an, mais les chiffres ont beaucoup varié d'un pays à l'autre. C'est ainsi que

^a Pour les données relatives aux pays, voir le tableau annexe.

TABLEAU I
Taux annuels moyens de croissance du PIB et indicateurs connexes, 1960-1970^a
(En pourcentage)

Pays	Nombre de pays	Taux de croissance du PIB	Taux de croissance des exportations	Indicateurs de la formation de capital et de son financement			
				Rapport investissement PIB	Coefficient marginal de capital	Rapport épargne intérieure/ PIB	Taux d'épargne marginal
Pays en voie de développement ^b . . .	58	5,3	6,6	17,1	3,9	16,9 ^e	23,0 ^f
Classification des pays en fonction du taux de croissance du PIB ^e							
Taux de croissance de 6,5% et plus	13 ^d	7,6	9,9	19,4	2,5	20,7 ^e	33,5 ^f
Taux de croissance entre 5,0 et 6,4%	14	5,5	6,2	15,7	2,6	20,9	20,6
Taux de croissance entre 4,0 et 4,9%	13	4,4	5,3	17,1	3,8	16,2	22,0
Taux de croissance entre 3,0 et 3,9%	11	3,6	3,3	17,2	4,8	12,4	15,0
Taux de croissance de 2,9% et moins	6	1,8	2,6	12,4	8,7	9,8	19,2

Pays	Indicateurs de l'effort fiscal		Taux de croissance de la production agricole	Taux de croissance de la production manufacturière	Taux de croissance de l'emploi dans l'industrie	Taux de croissance de l'indice du coût de la vie
	Rapport fiscalité/ PIB	Elasticité-revenu de l'impôt				
Pays en voie de développement ^b . . .	14,7	1,3	3,3	7,7	3,8	9,4
Classification des pays en fonction du taux de croissance du PIB ^e						
Taux de croissance de 6,5% et plus	13,7	1,3	4,5	11,6	4,6	3,5
Taux de croissance entre 5 et 6,4%	12,6	1,2	3,7	6,9	2,9	6,4
Taux de croissance entre 4 et 4,9%	14,8	1,3	2,5	6,6	3,2	7,8
Taux de croissance entre 3 et 3,9%	17,6	1,2	2,4	5,4	3,2	6,2
Taux de croissance de 2,9% et moins	19,5	1,1	1,6	... ^g	... ^g	... ^g

Source : voir le tableau annexe.

^a Moyennes non pondérées pour les pays considérés. Comme on ne dispose pas de données sur la fiscalité, la production agricole et manufacturière, l'emploi dans l'industrie et les prix pour tous les pays, les moyennes indiquées sont celles concernant un certain nombre de pays de chaque groupe. Voir le tableau annexe.

^b La République arabe libyenne est comprise dans ce total, mais est exclue du groupe des pays dont le taux de croissance atteint ou dépasse 6,5%.

^c Pour la composition de chaque groupe, voir le tableau annexe.

^d Non compris la République arabe libyenne.

^e Non compris la Jordanie.

^f Non compris Israël et la Jordanie.

^g Comme on ne disposait de données que pour un petit nombre de pays, ces rubriques ont été laissées en blanc.

13 pays ont enregistré des taux annuels de croissance de 6,5 % et plus, alors que, dans six autres, ce taux a tout juste dépassé le taux d'accroissement démographique.

17. On est frappé de constater, à la lecture du tableau 1 et du tableau annexe, la corrélation étroite et positive qui existe entre les taux de croissance du PIB et les exportations⁶. Dans l'ensemble, le taux de croissance des exportations a été supérieur à celui du PIB, mais l'élasticité des exportations⁷ n'a pas été la même dans tous les pays considérés.

18. En moyenne, les rapports entre l'épargne et le PIB et entre les investissements et le PIB n'ont semblé être liés ni au taux de croissance du PIB, ni au revenu par habitant. De même, la propension marginale à l'épargne a beaucoup varié d'un pays à l'autre. Le rapport fiscalité/PIB et l'élasticité revenu de l'impôt paraissent eux aussi sans lien avec le taux de croissance du PIB ou le revenu par habitant. En revanche, le coefficient de capital s'est avéré être en fonction inverse du taux de croissance du PIB.

19. Au cours des années 60 la production agricole a augmenté en moyenne de 3,3 % par an, soit un taux légèrement supérieur au taux de croissance démographique. Mais le taux a beaucoup varié d'un pays à un autre et, dans près du tiers des pays, il a été inférieur à celui de la croissance démographique. On a constaté une corrélation légèrement positive entre le taux de croissance de la production manufacturière et les taux de croissance du PIB et du PIB par habitant : pour l'ensemble des pays, le premier taux a été en moyenne de 7,7 % par an. La production du secteur manufacturier a augmenté près de deux fois plus vite que la production du secteur agricole, sauf dans les pays relativement étendus, où elle a augmenté près de trois fois plus vite.

20. En dépit du taux de croissance relativement rapide de la production du secteur manufacturier, l'emploi dans l'industrie n'a augmenté que de 3,8 % par an, soit un chiffre inférieur de plus de la moitié au taux de croissance de la production manufacturière. Etant donné l'augmentation rapide de la population active dans les pays en voie de développement, il y a là un motif de préoccupation. En raison du rapport historique entre le taux de croissance de la production manufacturière et celui de l'emploi, il faudra beaucoup accélérer l'industrialisation pour que le secteur industriel contribue de façon suffisante à la création d'emplois dans les pays en voie de développement.

21. Enfin, on n'a pas constaté de relation systématique entre le taux de variation des prix — mesuré par le coût de la vie — et les autres indicateurs⁸.

22. Comme on l'a déjà dit, les différences qui se traduisent d'un pays à un autre dans les variations des divers indicateurs sont à interpréter avec circonspection. Il est

utile, cependant, de chercher à déterminer si les pays ont accru leurs efforts de développement pendant une période donnée. Le tableau 2 récapitule l'évolution des indicateurs choisis entre la première et la deuxième moitié des années 60⁹. Dans l'ensemble, les relations entre les divers indicateurs observés pendant la période 1960-1970 semblent valoir aussi pour les deux périodes 1960-1965 et 1965-1970. On trouvera dans les paragraphes qui suivent un exposé de cette évolution.

23. *Taux de croissance du PIB.* Comme on peut le voir par les tableaux 2 et 3, les variations des taux de croissance du PIB enregistrées entre 1960-1965 et 1965-1970 ont été très différentes selon les pays. La moyenne non pondérée pour l'échantillon de 58 pays fléchit nettement sous l'effet des fortes baisses du taux de croissance de 7 pays (tableau 2, groupe VII). La plupart de ces pays ont été affectés par les hostilités au Moyen-Orient ou par des troubles intérieurs. Dans le cas de la République arabe libyenne, la forte baisse du taux de croissance du PIB a représenté un retour à une situation plus normale après le taux exceptionnellement élevé enregistré au cours de la période 1960-1965, où ont été découverts et mis en exploitation des gisements pétroliers.

24. En faisant abstraction du groupe de pays dont on vient de parler, l'élévation de la moyenne non pondérée du taux de croissance du PIB dans les 51 autres pays entre 1960-1965 et 1965-1970 a été relativement modeste, à savoir 0,3 %¹⁰ (tableau 2). Dans près de la moitié de ces 51 pays, le taux de croissance a baissé.

25. Les tableaux 2 et 3 font ressortir l'amélioration de la situation dans les pays où le taux de croissance avait été inférieur à 5 % par an entre 1960 et 1965. Sur les 30 pays de cette catégorie, les deux tiers ont vu progresser leur taux de croissance pendant la deuxième moitié des années 60. En revanche, 8 seulement des 28 pays dont le taux de croissance avait été égal ou supérieur à 5 % entre 1960 et 1965 l'ont amélioré dans la deuxième moitié de la décennie — et quatre d'entre eux ont été des pays producteurs de pétrole ou de cuivre. Dans l'ensemble, comme on peut le voir par le tableau 2, il existe une corrélation inverse entre le taux de croissance du PIB en 1960-1965 et l'accélération du taux de croissance entre la première et la deuxième moitié de la décennie¹¹. En conséquence, la dispersion des taux de croissance des pays par rapport à la moyenne de l'échantillon a été moins grande en 1965-1970 qu'en 1960-1965.

26. Les causes des variations du taux de croissance du PIB n'ont évidemment pas été identiques dans tous les pays, et il serait impossible d'en donner une idée exacte dans le cadre de la présente étude. Cependant, les chiffres

⁹ Les taux de croissance de la production agricole, de la production manufacturière et de l'emploi industriel sont étudiés dans la deuxième partie du présent rapport.

¹⁰ Si l'on pondère les taux de croissance du PIB par les niveaux du PIB en 1963, l'élévation du taux de croissance entre ces deux périodes est de 0,8 %.

¹¹ Pour l'échantillon des 58 pays, on a obtenu les résultats ci-après :

$$DR = -0,59 RY + 2,68 \quad R^2 = 0,37$$

$$(-3,258) \quad (2,653)$$
 où DR = différence des taux de croissance du PIB entre 1965-1970 et 1960-1965.

RY = taux de croissance du PIB en 1960-1965.
 Les chiffres entre parenthèses sont les valeurs *t*.

⁶ La corrélation des pays entre les taux de croissance du PIB et les exportations au cours de la période 1960-1970, pour les 58 pays, fait apparaître une relation fortement positive entre ces deux indicateurs. Le coefficient de corrélation de Spearman est de $p = 0,69$, ce qui est significatif au niveau de 1 %.

⁷ Définie comme étant le rapport entre le taux de croissance des exportations et le taux de croissance du PIB.

⁸ Le taux d'inflation relativement élevé des pays de l'échantillon à faible taux de croissance représente la moyenne de trois pays seulement.

TABLEAU 2
Variations ^a des taux de croissance du PIB et des variables connexes entre 1960-1965 et 1965-1970 ^b

Pays classés en fonction des variations du taux de croissance du PIB de 1960-1965 à 1965-1970	Nombre de pays	Taux de croissance du PIB en 1960-1965	Variations du taux de croissance du PIB	Variations du taux de croissance des recettes d'exportation	Variations du rapport investissements/PIB	Variations du coefficient de capital	Variations du rapport épargne intérieure/PIB	Variations du rapport fiscalité/PIB ^c
Groupe I — Variations de 2% et plus	10	3,9	3,2	4,8	3,4	-1,8	2,0	4,4
Groupe II — Variations de 1 à 1,9%	5	3,7	1,5	3,1	1,1	-1,3	-2,1	0,1
Groupe III — Variations de 0 à 0,9%	13	4,6	0,5	1,3	1,5	-0,2	2,6	1,4
Groupe IV — Variations de - 0,1 à - 0,9%	10	5,7	-0,4	-1,9	2,6	0,8	2,3	1,1
Groupe V — Variations de - 0,9 à - 2,0%	9	5,5	-1,4	-4,1	-0,5	0,8	1,8	1,9
Groupe VI — Variations de - 2,0 à - 4,0%	4	5,9	-3,1	-4,5	-0,3 ^d	0,7 ^d	-3,3	0,4
Groupe VII — Variations en deçà de - 4,0	7	11,3	-7,7	-18,5	-3,6 ^e	27,8 ^e	8,3	0,7
Pays en voie de développement	58	5,6	-0,6	-2,0	1,0 ^{d,e}	2,8 ^{d,e}	2,2	1,6
Pays en voie de développement, à l'exclusion du groupe VII	51	4,9	0,3	0,4	1,6 ^d	-0,2 ^d	1,3	1,7

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après les données du Bureau de statistique des Nations Unies et les renseignements fournis par le Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies.

^a Dans les colonnes montrant les variations, l'absence de signe indique une augmentation du pourcentage et le signe — indique une diminution.

^b Pour certains pays, les chiffres ne correspondent pas à toute la période 1965-1970. Voir le tableau annexe.

^c Les chiffres concernent 37 pays de l'échantillon pour lesquels on dispose de données sur la fiscalité. On trouvera au tableau 7 la liste de ces pays, auxquels s'ajoutent la Birmanie et la Côte d'Ivoire, non compris dans l'échantillon des 58 pays.

^d Non compris le Tchad.

^e Non compris le Nigéria.

indiquent qu'il existe certaines lignes communes d'évolution, et c'est ce que l'on tente de montrer ci-dessous en examinant certains des indicateurs les plus spécialisés.

27. *Résultats d'exportation.* L'examen des taux de croissance des exportations pour les 51 pays de l'échantillon ¹² montre que l'accélération moyenne du taux entre la période 1960-1965 et la période 1965-1970 a été de 0,4% (voir les tableaux 2 et 4). Comme on l'a constaté à propos des comparaisons des taux de croissance du PIB et des exportations pour l'ensemble des années 60, les variations des taux de croissance des exportations sont liées à des variations des taux de croissance du PIB ¹³.

28. L'étroite corrélation entre les taux de croissance du PIB et les exportations peut témoigner parfois de l'influence qu'a la demande mondiale sur le niveau de pro-

duction. Elle peut aussi résulter d'une politique dynamique et efficace de promotion des exportations. Si, dans le premier cas, la demande extérieure a pu stimuler l'expansion de la production dans des secteurs qui, auparavant, n'utilisaient pas à plein la capacité existante, le second cas suppose une mobilisation de ressources et un degré d'efficacité permettant au pays d'être compétitif sur le marché international.

29. Il semble que la situation des pays à cet égard ait été variable. Dans certains d'entre eux, le niveau élevé du taux de croissance des exportations a été dû à une situation du marché mondial favorable à leurs produits d'exportation traditionnels, alors que, dans certains autres, l'amélioration enregistrée a été due soit à la compétitivité, soit à la diversification de leurs structures d'exportation, ou aux deux à la fois. Une analyse détaillée des variations des taux de croissance des exportations entre la période 1960-1965 et la période 1965-1970 est impossible pour le moment, mais, à en juger par les premiers résultats d'une étude du secrétariat de la CNUCED, il semble bien que les résultats d'exportation se soient améliorés dans un très grand nombre de pays. D'après cette étude, dans plus de la moitié des 95 pays pour lesquels on a disposé de données, le taux de croissance des recettes d'exportation a dépassé les taux que l'on obtient en appliquant les taux de croissance des

¹² Comme on l'a déjà dit, on a exclu de l'échantillon de 58 pays 7 pays dont les taux de croissance ont baissé en 1965-1970 pour des raisons particulières.

¹³ Le calcul de régression des variations du taux de croissance du PIB (R) et des variations du taux de croissance des exportations (RX) entre les périodes 1960-1965 et 1965-1970 a donné les résultats suivants :

$$R = 0,24 RX + 0,24 \quad R^2 = 0,37 \\ (5,620) \quad (1,163)$$

En outre, le coefficient de corrélation des rangs entre les deux variables est de 0,64, ce qui est significatif au niveau de 1%.

TABLEAU 3

Classement des pays d'après le taux annuel moyen de croissance du PIB, 1960-1965 et 1965-1970 ^a
(En pourcentage)

Pays	1960-1965		1965-1970	
	Taux de croissance	Rang	Taux de croissance	Rang
République arabe libyenne	33,5	1	18,7	1
Jordanie	9,8	2	3,6	47
Israël	9,5	3	5,0	24
Nicaragua	8,8	4	4,4	36
République arabe syrienne	8,1	5	7,1	9
Arabie Saoudite	8,0	6	7,8	5
Panama	7,6	7	7,4	6
Thaïlande	7,3	8	7,4	6
Venezuela	7,2	9	4,3	40
Mexique	7,1	10	7,0	10
El Salvador	6,9	11	4,4	36
Maurice	6,8	12	0,2	56
Irak	6,6	13	4,9	29
Togo	6,5	14	5,4	21
Costa Rica	6,4	15	6,8	12
République de Corée	6,3	16	12,5	2
Egypte	6,3	16	0,4	55
Iran	6,2	18	9,9	3
Malaisie	6,1	19	4,9	29
Pérou	6,0	20	2,9	50
Pakistan	5,7	21	6,3	15
Zambie	5,6	22	8,3	4
Koweït	5,5	23	7,4	6
Jamaïque	5,3	24	4,4	36
Guatemala	5,3	24	5,0	24
Mozambique	5,3	24	4,7	31
Bolivie	5,2	27	5,9	16
Libéria	5,2	27	4,0	44
Maroc	5,0	29	4,4	36
Guyane	4,9	30	5,2	22
Tunisie	4,9	30	3,0	49
Chili	4,9	30	3,2	48
Ouganda	4,7	33	4,6	34
Cameroun	4,7	33	5,0	24
Colombie	4,7	33	5,6	19
Philippines	4,6	36	4,0	44
Nigéria	4,6	36	-7,2	58
Kenya	4,4	38	6,4	14
Equateur	4,4	38	5,7	17
Liban	4,4	38	2,6	52
Paraguay	4,4	38	4,5	35
Ethiopie	4,2	42	4,0	44
Honduras	4,1	43	5,0	24
Brésil	4,0	44	7,0	10
Ceylan	3,8	45	6,7	13
Inde	3,8	45	4,3	40
Tanzanie (République-Unie de)	3,7	47	4,1	43
Zaïre	3,6	48	5,0	24
Argentine	3,5	49	4,2	42
Sierra Leone	3,5	49	5,5	20
Soudan	3,4	51	5,1	23
Tchad	3,4	51	-0,5	57
Ghana	3,1	53	1,7	53
République Dominicaine	2,6	54	5,7	17
République malgache	1,8	55	2,9	50
Indonésie	1,6	56	4,7	31
Malawi	1,4	57	4,7	31
Uruguay	0,8	58	0,9	54

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après des données du Bureau de statistique des Nations Unies et des renseignements fournis par le Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies.

^a Pour certains pays, les chiffres ne concernent pas toute la période 1965-1970. Voir le tableau annexe.

TABLEAU 4
Classement des pays d'après le taux annuel moyen de croissance des exportations de biens et services,
1960-1965 et 1965-1970 ^a
(En pourcentage)

Pays	1960-1965		1965-1970	
	Taux de croissance	Rang	Taux de croissance	Rang
République arabe libyenne	75,0	1	26,3	2
République de Corée	19,0	2	28,1	1
Nicaragua	16,4	3	1,3	50
Jordanie	14,9	4	-2,7	55
Israël	13,3 ^b	5	12,4 ^b	4
Libéria	12,9	6	6,2	26
El Salvador	12,7 ^b	7	8,1 ^b	13
Maurice	12,1	8	-2,6	54
Togo	11,5	9	5,7	28
Guatemala	10,2	10	7,8	15
Arabie Saoudite	10,2	10	7,4	18
Panama	10,1	12	8,4	10
Thaïlande	9,7	13	7,1	20
Venezuela	9,7	13	2,6	45
Philippines	9,6	15	6,6	48
Nigéria	9,2	16	-10,7	58
Koweït	6,1	17	8,0	14
Ouganda	8,0	18	3,8	41
Honduras	7,9 ^b	19	7,1 ^b	20
Liban	7,9	19	8,9	8
Iran	7,7	21	13,4	3
Mozambique	7,6	22	11,5	6
Ethiopie	7,6	22	6,9	23
Irak	7,6	22	4,3	37
Equateur	7,2 ^b	25	5,7 ^b	28
République arabe syrienne	6,8	26	2,6	45
Kenya	6,6	27	4,3	37
Argentine	6,1	28	4,3	37
Egypte	5,9	29	-6,4	56
Tchad	5,7	30	1,4	49
Jamaïque	5,7	30	4,4	36
Pakistan	5,6 ^b	32	5,0 ^b	33
Chili	5,3	33	4,7	34
Mexique	5,3	33	5,4	31
Malaisie	5,1	35	5,3	32
Cameroun	5,1	35	6,5	25
Tanzanie (République-Unie de)	4,9	37	8,3	11
République malgache	4,7 ^b	38	5,8 ^b	27
Costa Rica	4,5	39	12,1	5
Guyane	4,4	40	5,5	30
Bolivie	4,4	40	8,3	11
Pérou	4,3	42	2,5	47
Uruguay	4,2	43	-0,9	53
Ghana	4,1	44	-9,1	57
Inde	3,9	45	7,4	17
Tunisie	3,7 ^b	46	-0,4 ^b	52
Zambie	2,8	47	8,5	9
Soudan	2,7	48	4,5	35
Colombie	2,4	49	7,3	19
Brésil	2,1	50	9,0	7
Ceylan	2,1	50	-0,3	51
Maroc	2,1	50	4,3	37
Malawi	1,3	53	3,0	42
Indonésie	0,6	54	2,7	43
Sierra Leone	-1,4	55	7,7	16
Paraguay	-1,6	56	2,7	43
République Dominicaine	-4,8	57	7,1	20
Zaïre	-5,8	58	6,6	24

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après les données du Bureau de statistique des Nations Unies et les renseignements fournis par le Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies.

^a Pour certains pays, les chiffres ne concernent pas toute la période 1965-1970. Voir le tableau annexe.

^b Exportations de biens uniquement.

exportations mondiales des mêmes produits à la structure des exportations de ces pays pendant l'année de base (1962). L'étude montre que 16 pays seulement ont eu une structure des exportations de produits plus favorable que celle de l'ensemble du commerce mondial en 1962 et 58 pays une structure des exportations beaucoup moins favorable; la structure des exportations de produits de ces derniers pays a été telle que leur taux de croissance des exportations a baissé de 3 à 9 % au-dessous du taux moyen annuel de croissance des exportations mondiales au cours de la période 1962-1968 (9,4 %). Bien que 16 pays seulement aient eu une structure des exportations relativement favorable, le taux de croissance des exportations de 35 pays a dépassé les résultats mondiaux et 51 des 95 pays ont été dans une situation compétitive, compte tenu de leur structure des exportations. Parmi ces derniers pays, 26 ont dépassé de 5 % ou plus par an les taux de croissance des exportations que l'on pouvait attendre de leur structure des exportations. A la suite de l'évolution intervenue entre 1962 et 1968, 21 pays ont enregistré une amélioration sensible de leur structure des exportations (équivalant à un taux de croissance de 1 % ou plus par an) et cinq pays une dégradation sensible équivalant à une baisse de taux de croissance de 1 % ou plus par an.

30. *Rapport investissements/PIB et coefficient de capital.* Comme il ressort du tableau 2, le rapport investissements/PIB a augmenté de 1,6 % entre 1960-1965 et 1965-1970 pour l'échantillon de 51 pays. Dans 36 d'entre eux, il s'est amélioré, mais de manière assez inégale (voir le tableau 5). Il a augmenté de plus de 4 % dans huit pays, ce qui explique en grande partie l'augmentation globale.

31. Dans l'ensemble, les variations du rapport investissements/PIB ont été liées à celles des taux de croissance tant du PIB que des exportations¹⁴. L'épargne extérieure n'a guère contribué à l'augmentation du rapport investissements/PIB. En fait, dans 14 des 36 pays où le rapport investissements/PIB a augmenté, la part de l'épargne extérieure dans le PIB a diminué. Mais, dans certains des pays où l'on a enregistré une baisse du taux d'investissement, la baisse du rapport épargne extérieure/PIB n'y a pas été étrangère.

32. Les variations du coefficient de capital ont été en fonction inverse de celles du taux de croissance du PIB¹⁵. Dans les cas où le taux de croissance du PIB a baissé, le coefficient de capital a augmenté, ce qui tendrait à prouver qu'un ralentissement de l'activité économique est allé de pair avec une réduction d'utilisation de la capacité installée. En revanche, dans les cas où le taux de croissance du PIB s'est accéléré, le coefficient de capital a baissé, et ce mouvement s'est souvent accompagné d'une augmentation du rapport investissements/PIB. Dans 13 des pays de l'échantillon où l'on a enregistré une accélération du taux de croissance du PIB, les hausses du rapport investissements/PIB ont été liées à des baisses du coefficient de capital, ce qui semblerait indiquer que la productivité

d'une plus grande part des ressources mobilisées s'est accrue.

33. *L'effort d'épargne.* Comme le montre le tableau 2, la variation moyenne du rapport épargne/PIB pour l'échantillon des 51 pays a été notable, l'augmentation étant de 1,3 %. Ainsi qu'on peut le voir par le tableau 6, ce rapport a augmenté dans près des deux tiers des pays considérés, mais de manière très différente. Parmi les 38 pays où il a augmenté, 10 ont eu une augmentation de plus de 6 %, qui explique en grande partie l'augmentation générale¹⁶. Pour les 28 autres pays l'augmentation moyenne de ce rapport a été de 1,6 %. Il ne semble pas que l'on puisse trouver une explication uniforme à la baisse du rapport épargne/PIB constatée dans 20 des pays de l'échantillon qui figurent au tableau 6; un certain nombre de ces pays en tout cas ont été affectés par des facteurs à court terme défavorables.

34. *L'effort fiscal.* On trouvera aux tableaux 2 et 7 ce que représentent les recettes fiscales en pourcentage du PIB. Le rapport fiscalité/PIB s'est accru de 1,6 % entre 1960-1965 et 1965-1970. Comme le montrent les chiffres du tableau 7, dans 33 des 37 pays indiqués le coefficient de fiscalité a augmenté pendant la deuxième moitié des années 60, ce qui témoigne d'un effort vigoureux de renforcement du rôle des pouvoirs publics dans l'activité économique. L'augmentation substantielle de ce coefficient est d'autant plus frappante qu'elle semble avoir été obtenue indépendamment des augmentations du revenu ou du taux de croissance des exportations. En revanche, elle témoigne d'une corrélation inverse assez étroite avec les variations des taux d'inflation, que reflètent les indices du coût de la vie¹⁷.

35. La politique fiscale peut être un moyen efficace d'assurer une redistribution des revenus, surtout lorsqu'elle vise à accroître la part des impôts directs dans les recettes fiscales totales. Comme il ressort du tableau 7, entre 1960 et 1969, le rapport impôts directs/fiscalité totale n'a dépassé 50 % que dans quatre pays; dans trois d'entre eux, la proportion élevée des impôts directs est due à l'impôt sur les bénéfices des sociétés exploitant le cuivre (Chili et Zambie) ou le pétrole (Venezuela); dans le dernier (Uruguay), elle s'explique en grande partie par le niveau relativement élevé des cotisations de sécurité sociale. Dans 29 des 37 pays indiqués au tableau 7, on a enregistré un accroissement de cette proportion au cours de la deuxième moitié de la décennie. Dans les pays où elle a le plus augmenté, à l'exception d'Israël, de l'Ouganda et du Panama, le rapport fiscalité/PIB semble aussi avoir beaucoup progressé. Il est à noter que, dans certains cas, l'augmentation de cette proportion a tenu dans une certaine mesure à des facteurs extérieurs. Ainsi, dans le cas du Chili et de la Zambie, elle a eu pour cause, en partie, l'augmentation des prix du cuivre et des impôts sur les bénéfices des sociétés qui l'exploitent.

36. *Instabilité.* Dans les pays en voie de développement, alors que les prix à l'exportation peuvent être soit en hausse soit en baisse, les prix intérieurs ont tendance,

¹⁴ Les corrélations des rangs entre les variations des rapports investissements/PIB, d'une part, et celles des taux de croissance du PIB et des exportations, d'autre part, ont été de 0,31 et 0,35 respectivement, toutes deux significatives au niveau de 5 %.

¹⁵ La corrélation des rangs entre les deux variables a été de -0,56, ce qui est significatif au niveau de 1 %.

¹⁶ Ce sont les pays suivants : Ceylan, Honduras, Jamaïque, Kenya, Libéria, Nicaragua, République arabe libyenne, République-Unie de Tanzanie, Thaïlande et Togo.

¹⁷ La corrélation des rangs entre les deux variables est de 0,55, ce qui est significatif au niveau de 1 %.

TABLEAU 5

Rapport moyen Investissements/PIB et coefficient marginal de capital, 1960-1965 et 1965-1970

(En pourcentage)

Pays ^a	Rapport Investissements/PIB		Coefficient marginal de capital	
	1960-1965	1965-1970 ^b	1960-1965	1965-1970 ^b
République arabe libyenne	37,5	20,9	0,9	1,0
République de Corée	14,2	25,9	2,2	2,0
Arabie Saoudite	13,7	15,4	1,6	1,8
Zambie	19,3	25,7	3,3	3,1
Jordanie	16,5	16,3	1,6	4,1
Iran	14,9	18,4	2,2	1,7
Panama	18,4	22,1	2,4	2,8
Israël	27,6	21,4	2,8	4,4
Thaïlande	21,0	29,8	2,7	3,5
Mexique	18,8	20,1	2,4	2,5
Costa Rica	21,6	22,8	3,1	3,1
République arabe syrienne	16,5	16,9	2,2	2,3
Togo	14,4	16,5	1,8	2,9
Nicaragua	17,4	20,7	1,8	4,1
Irak	18,2	15,3	2,7	3,0
Koweït	12,8	17,4	2,3	2,4
Pakistan	15,0	15,2	2,7	2,0
Bolivie	16,6	19,3	3,0	2,8
El Salvador	14,0	14,0	1,9	3,1
Malaisie	16,6	16,3	2,6	3,2
Venezuela	17,0	17,4	2,2	3,5
Kenya	13,4	14,7	3,1	2,2
Honduras	15,1	19,2	2,8	3,5
Guatemala	10,3	12,3	1,8	2,3
Brésil	17,7	17,6	4,4	2,2
Cameroun	12,2	12,8	2,4	3,1
Colombie	19,2	18,8	4,0	2,8
Equateur	14,3	13,5	3,2	2,2
Ouganda	11,7	15,2	2,2	3,2
Jamaïque	19,3	23,4	3,4	4,9
Ceylan	14,2	15,7	3,8	2,0
Mozambique	27,0	29,4	5,2	6,1
Libéria	18,7	15,1	3,9	4,0
Paraguay	14,1	15,3	3,1	6,4
Pérou	22,0	21,0	3,6	3,3
Sierra Leone	12,4	14,3	3,3	2,2
Ethiopie	12,1	13,4	2,8	3,3
Philippines	16,9	19,6	3,5	5,9
Chili	17,9	17,8	3,6	4,8
Argentine	19,4	18,5	5,5	4,0
Tanzanie (République-Unie de)	12,0	14,7	3,0	3,5
Liban	22,1	23,7	4,8	2,4
Maroc	11,1	13,7	2,4	3,0
Guyane	20,5	22,1	4,2	4,0
Zaire	14,1	19,1	4,1	3,2
Malawi	9,1	14,0	6,3	2,7
Tunisie	20,7	23,8	4,0	7,0
Soudan	14,9	10,8	4,9	2,1
Egypte	18,2	18,0	2,8	75,2
République Dominicaine	15,6	18,8	7,8	3,1
Maurice	19,5	13,8	2,8	90,9
Inde	17,0	17,2	4,4	4,2
Indonésie	8,7	8,7	5,8	2,5
Ghana	20,2	15,9	6,2	10,2
République malgache	9,8	10,6	5,5	3,4
Uruguay	14,8	12,4	21,8	16,8

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après des données du Bureau de statistique des Nations Unies et des renseignements fournis par le Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies.

^a Classés par ordre décroissant du taux de croissance du PIB entre 1960 et 1970.

^b Pour certains pays, les chiffres ne concernent pas toute la période 1965-1970. Voir le tableau annexe.

TABLEAU 6
Classement des pays d'après la moyenne du rapport épargne/PIB, 1960-1965 et 1965-1970 ^a
(En pourcentage)

Pays ^b	1960-1965		1965-1970	
	Rapport	Rang	Rapport	Rang
Koweït	59,3	1	56,6	3
Arabie Saoudite	55,5	2	58,8	1
Zambie	38,9	3	38,3	4
Venezuela	35,4	4	35,6	6
Irak	34,9	5	35,8	5
Malaisie	29,2	6	30,4	8
Guyane	24,0	7	20,5	16
Iran	23,2	8	26,9	9
Zaire	22,1	9	16,5	28
Ouganda	21,0	10	22,5	12
Pérou	20,5	11	12,3	42
Argentine	20,5	11	20,2	17
Mozambique	20,2	13	20,8	15
Thaïlande	19,5	14	25,7	10
Ghana	18,9	15	18,0	21
Mexique	18,3	16	19,2	18
Colombie	17,9	17	16,9	25
Brésil	17,6	18	18,2	20
Jamaïque	16,7	19	23,3	11
Libéria	16,7	19	30,7	7
Maurice	16,1	21	17,6	22
Chili	15,6	22	14,3	33
Cameroun	15,5	23	16,3	29
Egypte	15,4	24	16,6	27
Equateur	15,3	25	12,3	42
Ceylan	15,3	25	20,9	14
Kenya	15,0	27	14,8	30
Inde	15,0	27	14,7	31
République arabe syrienne	14,9	29	16,7	26
République arabe libyenne	14,7	30	58,1	2
Panama	14,5	31	19,1	19
El Salvador	14,5	31	12,7	41
Israël	13,8	33	8,4	52
Paraguay	13,3	34	14,3	33
Tanzanie (République-Unie de)	13,3	34	21,3	13
République Dominicaine	13,2	36	9,3	50
Uruguay	13,1	37	13,8	35
Liban	13,0	38	13,2	38
Philippines	12,4	39	11,5	45
Pakistan	11,6	40	10,2	49
Soudan	10,7	41	10,9	46
Togo	10,6	42	17,4	24
Tunisie	10,5	43	5,7	54
Maroc	10,4	44	12,2	44
Costa Rica	10,3	45	14,7	31
Nigéria	10,2	46	13,2	38
Ethiopie	10,0	47	10,4	48
Sierra Leone	9,5	48	10,7	47
Guatemala	9,1	49	12,9	40
Indonésie	8,4	50	9,3	50
République malgache	6,7	51	7,1	53
République de Corée	6,4	52	17,5	23
Bolivie	5,6	53	5,4	55
Tchad	2,3	54	-1,0	56
Nicaragua	1,4	55	13,8	35
Honduras	-3,9	56	13,6	37
Malawi	-3,9	56	-2,3	57
Jordanie	-10,3	58	-8,4	58

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après des données du Bureau de statistique des Nations Unies et des renseignements fournis par le Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies.

^a Pour certains pays, les chiffres ne concernent pas toute la période 1965-1970. Voir le tableau annexe.

^b Classés par ordre décroissant du rapport épargne/PIB au cours de la période 1960-1965.

TABLEAU 7
Recettes fiscales en pourcentage du PIB en 1960-1969 et variations du rapport fiscalité/PIB
entre 1960-1965 et 1965-1970 ^a

Pays ^b	1960-1969 Rapport fiscalité/PIB	Rang	Rapport impôts directs/ fiscalité totale	Variations du rapport fiscalité/PIB 1960-1965 1965-1969	Variations du rapport impôts directs/PIB 1960-1965 1965-1969
Uruguay	26,5	1	52,5	0,3	-1,2
Chili	26,4	2	54,2	4,0	2,8
Israël	26,2	3	40,5	0,4	2,0
Tunisie	22,9	4	34,5	2,6	1,4
Brésil	21,1	5	30,8	4,6	2,1
Maurice	18,3	6	30,1	-0,2	-1,0
Birmanie	18,1	7	42,0	4,5	4,4
Zambie	18,1	7	81,2	12,6	10,2
Côte d'Ivoire	17,7	9	16,4	1,0	1,2
Guyane	17,5	10	36,6	1,4	-0,2
Ouganda	17,1	11	24,9	1,2	2,4
Pérou	16,8	12	36,3	1,6	0,5
Venezuela	16,2	13	55,6	-0,9	1,8
Jamaïque	16,0	14	36,9	1,7	0,4
Equateur	15,4	15	42,2	0,1	0,2
Costa Rica	15,3	16	30,1	-0,1	0,9
Kenya	14,1	17	40,4	1,6	1,4
Panama	13,8	18	44,9	1,6	2,0
Tanzanie (Rép.-Unie de)	13,6	19	34,6	5,1	2,0
Inde	13,1	20	26,7	0,9	-0,2
Ghana	12,5	21	21,6	0,3	0,5
Maroc	12,3	22	28,5	1,3	1,1
Bolivie	12,0	23	35,0	0,5	-0,1
Colombie	11,5	24	40,9	2,3	0,6
Jordanie	11,1	25	15,3	1,4	0,0
Argentine	11,1	25	22,7	1,7	-0,1
Honduras	11,0	27	19,1	1,9	1,3
Nicaragua	10,9	28	23,9	1,0	1,1
Paraguay	10,5	29	29,5	0,9	0,1
Thaïlande	10,4	30	14,4	0,9	0,3
République de Corée	10,4	30	30,8	2,4	1,4
Philippines	9,8	32	22,4	0,0	0,2
Guatemala	8,9	33	22,5	0,8	0,1
Pakistan	8,7	34	27,6	1,2	0,1
Ethiopie	7,5	35	24,0	0,8	0,0
Iran	7,4	36	18,9	0,8	0,2
Irak	7,3	37	24,7	0,6	0,7

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après des données du Bureau de statistique des Nations Unies et des renseignements fournis par le Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies.

^a Pour certains pays, les chiffres ne concernent pas toute la période 1965-1970. Voir le tableau annexe.

^b Classés par ordre décroissant du coefficient de fiscalité pendant la période 1960-1969.

comme d'ailleurs dans les pays développés, à être toujours en hausse. Le degré d'instabilité des prix intérieurs traduit donc le taux d'inflation; le meilleur moyen de mesurer ce dernier est fourni par les variations de l'indice combiné des prix intérieurs à la consommation et des dépenses d'investissement ¹⁸. Comme on ne connaît pas cet indice pour un nombre assez grand de pays en voie de développement, on lui a substitué, aux fins de la présente étude, l'indice du coût de la vie et l'indice des prix à la consommation.

37. Comme il ressort des tableaux 8 et 9, les prix n'ont pas cessé de monter dans la grande majorité des pays

¹⁸ Cet indice est souvent appelé coefficient de pondération des « dépenses intérieures brutes ».

développés et en voie de développement au cours des années 60. Si, dans la plupart des pays en voie de développement figurant au tableau 8, le taux de hausse des prix n'a pas été plus fort que dans les pays développés, les taux d'inflation y ont beaucoup plus fortement varié d'un pays à un autre. Le fait que la hausse moyenne des prix dans la première moitié des années 60 ait été deux fois plus forte dans les pays en voie de développement tient surtout à la très forte hausse des prix enregistrée dans un petit nombre d'entre eux, surtout des pays d'Amérique latine comme l'Argentine, le Brésil, le Chili et la Colombie, ainsi que les Philippines. A l'exception de l'Argentine, tous ces pays ont réussi à modérer l'inflation dans la deuxième moitié des années 60, et c'est ce qui explique en grande partie le fléchissement du taux moyen de hausse

de prix pour tous les pays en voie de développement figurant au tableau 8.

TABEAU 8
Taux annuel moyen de hausse de l'indice du coût de la vie
dans certains pays en voie de développement,
1960-1969

	1960-1965	1965-1969
Argentine	21,2	23,6
Bolivie	4,8	7,6
Brésil	49,2	28,4
Ceylan	2,0	4,9
Chili	25,6	20,6
Colombie	13,1	9,3
Chypre	0,4	1,9
République Dominicaine	3,8	—
Equateur	3,9	3,5
Egypte	2,4	3,7
El Salvador	0,4	1,0
Guatemala	0,3	0,9
Inde	5,6	7,0
Iran	1,9	1,4
Israël	6,9	3,0
Kenya	1,7	2,1
Mexique	1,7	3,0
Maroc	4,2	0,4
Pakistan	2,0	4,3
Panama	1,1	1,5
Pérou	8,5	11,5
Philippines	10,2	3,7
Soudan	3,2	2,9
Tanzanie (République-Unie de)	0,8	4,4
Thaïlande	1,5	2,9
Tunisie	2,2	3,2
Ouganda	3,1	—
Moyenne non pondérée	6,7	5,7

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après divers numéros des *International Financial Statistics* du FMI et des données du Bureau de statistique des Nations Unies.

TABEAU 9
Taux annuel moyen de hausse de l'indice du coût de la vie
dans certains pays développés, 1960-1969

	1960-1965	1965-1969
Belgique	2,3	3,3
Canada	1,6	4,0
Etats-Unis	1,1	3,9
France	3,9	3,9
Italie	5,2	2,4
Japon	5,9	4,8
Luxembourg	2,2	2,4
Pays-Bas	3,6	4,7
République fédérale d'Allemagne	1,5	—
Royaume-Uni	3,3	4,0
Moyenne non pondérée	3,1	3,3

Source : secrétariat de la CNUCED, données tirées de divers numéros des *International Financial Statistics* du FMI.

38. Les grandes causes de l'inflation sont examinées dans la deuxième partie de la présente étude. Il ressort de cet examen que les tensions inflationnistes qui se manifestent tant du côté de l'offre que de celui de la demande

sont sans doute plus fortes dans les pays en voie de développement que dans les pays développés. De plus, les pays en voie de développement ont connu des difficultés de balance des paiements beaucoup plus graves que les autres pays et la politique suivie par de nombreux gouvernements pour y remédier n'a pas été étrangère à la hausse des prix comme on l'expliquera plus loin. Il est donc intéressant de voir comment la situation a évolué de ce point de vue au cours des années 60.

39. Les exportations des pays en voie de développement ont été un peu plus instables, tant en volume qu'en prix, que celles des pays développés, et c'est là l'une des grandes raisons pour lesquelles les difficultés de balance des paiements de ces pays ont été plus grandes. Le tableau 10 présente quatre indicateurs de l'instabilité des transactions extérieures d'un certain nombre de pays en voie de développement et de pays développés pendant la première et la deuxième moitié des années 60. L'écart type a été utilisé pour mesurer l'instabilité des prix à l'exportation et celle de la balance des paiements des biens et des services. Pour le volume des exportations et des importations, qui est soumis à une tendance dans le temps, on a utilisé l'écart en pourcentage par rapport à la tendance. Tous ces indicateurs montrent qu'au cours des deux moitiés de la décennie, les transactions extérieures des pays en voie de développement ont été sujettes à une instabilité beaucoup plus grande que celles des pays développés; les prix des exportations ont été plus de trois fois plus instables que dans les pays développés et les trois autres indices à peu près deux fois.

40. La relation de cause à effet entre les quatre indicateurs est assez complexe, mais on peut raisonnablement dire que, dans les pays en voie de développement, ce sont les fluctuations du volume et des prix des exportations qui ont, le plus souvent, été la cause de l'instabilité des importations et de la balance des paiements. Les données figurant au tableau 10 semblent montrer que, bien que l'instabilité des prix des exportations des pays en voie de développement ne se soit pas atténuée au cours des années 60, le volume de leurs exportations a été sujet à des fluctuations moins violentes entre 1965 et 1969 qu'au début de la période. C'est peut-être ce qui explique en partie que l'instabilité des importations et de la balance des paiements de ces pays se soit réduite au cours de la deuxième moitié des années 60, comme le montre le tableau.

TABEAU 10
Indicateurs de l'instabilité externe de certains pays
en voie de développement et développés, 1960-1969 ^a

	1960-1965	1965-1969
<i>Ecart type</i>		
1. Indice de la valeur unitaire des exportations ^b		
Pays en voie de développement	6,7	6,6
Pays développés	2,2	2,1
2. Balance des paiements ^c		
Pays en voie de développement	0,08	0,06
Pays développés	0,04	0,04

TABLEAU 10 (suite)
Indicateurs de l'instabilité externe de certains pays
en voie de développement et développés, 1960-1969

	1960-1965	1965-1969
<i>Ecart par rapport à la tendance</i> <i>(en pourcentage) ^a</i>		
3. Indice du volume des exportations		
Pays en voie de développement	4,7	3,3
Pays développés	2,5	2,2
4. Indice du volume des importations		
Pays en voie de développement	6,6	5,0
Pays développés	3,3	2,5

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après les données du Bureau de statistique des Nations Unies et divers numéros des *International Financial Statistics* du FMI.

^a Moyenne arithmétique non pondérée pour le nombre de pays indiqué dans chaque cas.

^b Pour 20 pays en voie de développement et 10 pays développés.

^c Pour 33 pays en voie de développement et 10 pays développés; écart type du rapport de la balance des recettes et des paiements au titre des biens et services aux paiements effectués à ce titre.

^d Pour 29 pays en voie de développement et 9 pays développés. Représente:

$$\frac{100}{n} \sum_{t=1}^n \left| \frac{X_t - \bar{X}}{\bar{X}_t} \right|$$

où n correspond au nombre d'années, X_t à la valeur réelle et $\bar{X}_t$ à la valeur exponentielle de tendance de l'indice; $\bar{X}_t = a(1+r)^t$, on obtient a et r par la méthode des moindres carrés.

TABLEAU ANNEXE
Taux de croissance annuel moyen composé du PIB et indicateurs connexes, 1960-1970^a
(Pourcentages)

Pays ^b	Taux de croissance du PIB	Taux de croissance des recettes d'exportation ^c	Rapport investissements/PIB	Rapport épargne intérieure brute/PIB	Taux marginal d'épargne intérieure brute	Rapport fiscalité/PIB	Elasticité-revenu de la fiscalité	Coefficient marginal de capital	Taux de croissance de la production agricole ^d	Taux de croissance de la production manufacturière ^e	Taux de croissance de l'emploi dans l'industrie manufacturière	Taux de variations de l'indice du coût de la vie
République arabe libyenne	27,5	52,6	31,9	29,6	78,6	...	...	1,0	5,9	...	...	...
République de Corée	9,6	26,2	20,5	12,1	35,7	10,4	1,1	1,9	4,8	17,8	8,4	13,5
Arabie Saoudite	8,4	10,0	14,4	56,7	65,9	...	...	1,6	...	...	...	...
Zambie	8,3	5,0	22,1	38,6	38,8	18,1	2,3	2,5	...	13,0	6,9	...
Jordanie	8,2	9,9	16,5	-10,1	-0,1	11,1	1,2	2,0	...	...	...	...
Iran	7,8	9,9	16,3	24,6	36,9	7,4	1,2	1,8	3,5	11,1	2,2	1,6
Panama	7,5	9,3	20,4	17,0	28,1	13,8	1,3	2,6	4,8	10,7	5,8	1,3
Israël	7,4	10,8 ^e	25,0	11,4	-4,0	26,2	1,0	3,6	6,6	10,1	3,1	5,3
Thaïlande	7,4	9,8	25,4	22,5	36,8	10,4	1,3	3,1	...	...	...	2,2
Mexique	7,1	5,1	19,5	18,7	21,1	...	...	2,3	4,1	8,7	...	2,7
Costa Rica	6,8	9,3	21,7	12,3	25,1	15,3	0,9	2,8	5,6	9,0	...	2,0
République arabe syrienne	6,7	4,5	16,8	15,3	26,8	...	...	2,6	2,2	8,7	2,4	1,8
Togo	6,7	10,0	14,8	13,3	31,2	...	...	2,6	...	...	...	...
Nicaragua	6,6	8,8	18,9	6,8	21,3	10,9	1,3	2,7	...	10,4	...	2,2
Irak	6,2	6,2	17,0	35,5	40,6	7,3	1,3	2,7	4,3	...	...	1,7
Koweït	6,2	5,5	14,6	57,9	46,3	...	...	2,2	...	...	...	...
Pakistan	6,1	4,6 ^e	15,3	11,1	10,0	8,7	1,4	2,4	3,5	10,1	2,8	3,8
Bolivie	5,8	7,3	17,8	5,8	6,5	12,0	1,1	2,7	2,3	7,5	...	5,6
El Salvador	5,8	9,4 ^e	13,9	13,6	7,9	...	...	2,3	...	9,2	3,4	0,7
Malaisie	5,6	5,1	16,3	29,9	34,2	...	...	2,9	5,4	...	4,5	...
Venezuela	5,6	5,5	17,2	35,4	37,1	16,2	0,8	2,8	5,3	7,0	2,3	1,1
Kenya	5,5	5,8 ^e	14,3	15,0	15,3	14,1	1,1	2,3	...	6,0	4,4	1,9
Honduras	5,4	9,0 ^e	17,1	12,3	17,1	11,0	1,5	2,8	3,8	8,3	4,6	2,6
Guatemala	5,1	9,5	11,3	11,0	26,1	8,9	1,2	2,2	3,4	4,2	...	0,5
Bresil	5,0	6,3	17,6	17,8	20,0	21,1	1,1	3,0	2,5	5,0	1,3	38,7
Cameroun	5,0	5,2	13,7	15,7	14,6	...	...	2,8	...	...	6,6	4,1
Colombie	5,0	3,8	19,1	17,4	12,2	11,5	1,2	3,2	2,8	5,4	0,5	11,7
Equateur	5,0	3,0 ^e	13,9	13,6	0,8	15,4	1,1	2,6	4,1	5,9	1,6	4,0
Ouganda	4,9	5,6	13,4	21,8	26,3	17,1	1,2	2,9	...	...	3,2	3,0
Jamaïque	4,8	5,4	21,6	21,6	33,4	16,0	1,4	4,0	...	...	...	3,5
Ceylan	4,8	1,0	15,1	17,9	46,2	19,2	...	2,8	2,6	5,4	...	3,4
Mozambique	4,8	7,5	27,6	20,3	28,7	...	...	6,2	...	13,0	...	2,7
Libéria	4,5	11,7	15,3	...	...	...	...	3,5	...	...	...	...
Paraguay	4,4	1,7	14,6	13,6	17,0	10,5	1,2	3,9	3,9	5,1	...	2,6
Pérou	4,4	3,1	21,4	16,5	-18,1	16,8	1,1	5,1	1,6	7,6	2,9	9,9
Sierra Leone	4,4	0,8	12,6	10,0	20,6	...	...	2,8	...	...	8,2	4,2
Ethiopie	4,3	6,5	12,8	10,4	14,9	7,5	1,4	2,9	2,7	...	...	...
Philippines	4,2	7,2	18,2	12,1	0,5	9,8	1,0	4,5	2,7	6,0	1,1	7,9
Chili	4,2	5,3	17,8	14,7	9,9	26,4	1,1	3,8	2,0	4,6	1,2	24,8
Argentine	4,1	4,7	19,0	19,8	25,6	11,1	1,1	4,3	2,2	4,4	0,6	21,0
Tanzanie (République-Unie de)	4,0	8,1	12,9	16,1	58,8	13,6	2,5	3,1	...	...	6,1	2,6

TABLEAU ANNEXE (suite)
Taux de croissance annuel moyen composé du PIB et indicateurs connexes, 1960-1970
(Pourcentages)

Pays ^b	Taux de croissance du PIB	Taux de croissance des recettes d'exportation ^c	Rapport investissements/PIB	Rapport épargne intérieure brute/PIB	Taux marginal d'épargne intérieure brute	Rapport fiscalité/PIB	Elasticité-revenu de la fiscalité	Coefficient marginal de capital	Taux de croissance de la production agricole ^d	Taux de croissance de la production manufacturière ^d	Taux de croissance de l'emploi dans l'industrie manufacturière	Taux de variations de l'indice du coût de la vie
Liban	3,8	7,6	22,8	13,4	18,9	...	...	5,8	...	...	...	...
Maroc	3,8	1,9	12,7	10,9	23,9	12,3	1,2	3,2	4,0	3,4	...	2,2
Guyane	3,8	4,5	21,2	21,2	8,4	17,5	1,3	4,8	...	...	...	...
Zaire	3,7	-1,1	16,1	19,6	1,0	21,7	...	4,6	...	...	...	21,8
Malawi	3,7	5,2	11,5	-3,1	7,2	...	...	2,7	...	...	...	...
Tunisie	3,6	5,8 ^e	22,2	5,2	14,9	22,9	1,3	6,0	0,3	...	...	3,1
Soudan	3,5	2,5	13,3	10,9	12,6	...	...	4,0	5,1	...	...	2,6
Egypte	3,4	0,2	17,9	15,7	27,2	...	...	5,9	3,2	10,5	4,0	4,4
République Dominicaine	3,4	-0,2	17,6	11,6	-5,5	17,6	...	4,7	0,2	2,1	...	1,9
Maurice	3,3	5,5	17,1	16,2	40,5	18,3	0,8	5,1	...	...	...	...
Inde	3,2	3,9	16,8	14,7	15,8	13,1	1,2	5,6	1,7	5,4	2,4	7,1
Indonésie	2,8	1,5	8,7	8,6	10,6	...	...	4,2	1,9	...	...	108,9
Ghana	2,2	-0,7	17,9	18,3	14,2	12,5	1,1	8,9	...	8,8	4,8	...
Tchad	2,0	3,2	11,2	0,9	...	...	...	5,7	...	...	...	4,7
République malgache	1,8	4,9 ^e	10,2	6,7	-3,1	...	...	5,5	...	...	4,9	...
Nigéria	1,3	4,8	12,3	11,0	40,9	...	...	11,2	...	8,0	8,7	...
Uruguay	0,8	1,8	13,9	13,2	33,6	26,5	1,0	16,5	1,3	0,7	...	41,7

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après les données du Bureau de statistique des Nations Unies et des renseignements fournis par le Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies, ainsi que des sources nationales.

^a Les chiffres de certains indicateurs correspondent parfois à des périodes plus courtes, comme il est indiqué ci-après.

Taux de croissance du PIB et des exportations, taux d'investissement et d'épargne. 1960-1968: Arabie Saoudite, Iran, Israël, Jordanie, Koweït, Mozambique, Nigéria, République arabe libyenne, République arabe syrienne, République-Unie de Tanzanie, Sierra Leone, Soudan, Tchad. 1960-1969: Ceylan, Egypte, Ghana, Irak, Kenya, Liban, Libéria, Maurice, République malgache, Zambie. Pour l'Inde, le taux de croissance du PIB et des exportations concerne la période 1960-1970, mais les taux d'investissement et d'épargne concernent la période 1960-1968. Pour l'Indonésie, le taux de croissance du PIB concerne la période 1960-1970, mais le taux de croissance des recettes d'exportation et les taux d'investissement et d'épargne concernent la période 1960-1968.

Les chiffres relatifs au rapport fiscalité/PIB et à l'élasticité-revenu de la fiscalité concernent la période 1960-1969, sauf dans le cas des pays énumérés ci-après, pour lesquels ils correspondent à des périodes différentes. 1960-1967: Equateur, Guatemala, Guyane, Inde, Iran, Israël, Thaïlande, Tunisie, Uruguay.

1960-1968: Brésil, Colombie, Costa Rica, Ghana, Irak, Jamaïque, Jordanie, Nicaragua, Panama, République de Corée, Venezuela. 1961-1968: Ethiopie. 1961-1969: Kenya et République-Unie de Tanzanie. 1962-1969: Paraguay.

Taux de croissance de la production manufacturière: les chiffres concernent la période 1960-1969.

Taux de croissance de l'emploi dans l'industrie manufacturière: les chiffres concernent la période 1960-1968.

Taux de variations de l'indice du coût de la vie: les chiffres relatifs à la Bolivie, à la Colombie, à l'Equateur, à l'Egypte, au Guatemala, au Nicaragua, aux Philippines, au Soudan et à l'Uruguay concernent la période 1960-1969, ceux relatifs à l'Ouganda la période 1960-1968, ceux relatifs au Mozambique la période 1961-1969, ceux relatifs au Tchad la période 1961-1970 et ceux relatifs au Zaire la période 1963-1969.

^b Classés par ordre décroissant du taux de croissance du PIB.

^c Exportations de biens et de services en prix constants de 1960.

^d Taux de croissance du volume de la production.

^e Indice du volume.

Deuxième partie. — Indicateurs de l'effort de développement dans des secteurs clefs

Chapitre premier

Effort de développement dans l'agriculture

41. On se propose, dans ce chapitre, d'exposer une méthodologie qui peut convenir pour apprécier les résultats de l'agriculture dans les pays en voie de développement. On s'est efforcé de l'appliquer en étudiant les renseignements disponibles pour la période 1953-1968. Dans la section A, on examine les taux de croissance de la production agricole, les superficies cultivées et les rendements par hectare. A propos des taux de croissance de la productivité agricole, on a cherché à exposer les efforts faits

par les pays en voie de développement pour élever le niveau technique dans le secteur agricole. La section B traite des méthodes qui peuvent être utilisées pour déterminer la contribution du secteur agricole à la croissance économique. Enfin, la section C expose certains des problèmes liés à la distribution du revenu et des richesses agricoles.

A. — LE TAUX DE CROISSANCE DE LA PRODUCTION AGRICOLE ET SES PRINCIPAUX DÉTERMINANTS

42. Le tableau 11 indique les taux annuels moyens de croissance de la production agricole totale et de la pro-

TABLEAU 11
Taux annuel moyen de croissance de la production agricole totale
et de la production agricole par habitant, 1953-1968
(En pourcentage)

Pays *	Taux de croissance de la production agricole	Rang	Taux de croissance de la production agricole par habitants	Rang
Israël	8,3	1	4,8	1
Equateur	5,7	2	2,5	3
Venezuela	5,6	3	1,8	7
Guatemala	5,5	4	2,4	5
Chypre	5,2	5	3,9	2
Thaïlande	5,0	6	2,0	6
Mexique	4,6	7	1,4	8
Bolivie	4,4	8	2,5	3
Honduras	4,3	9	0,8	15
Costa Rica	4,3	9	0,4	21
Libye	4,2	11	0,9	13
Soudan	4,1	12	1,2	9
République de Corée	3,9	13	1,2	9
Panama	3,8	14	1,1	11
Malaisie	3,7	15	0,8	15
Bésil	3,7	15	0,9	13
Philippines	3,5	17	-0,1	26
Iran	3,3	18	0,5	20
Ceylan	3,2	19	0,8	15
Egypte	3,0	20	0,8	15
Ethiopie	2,9	21	1,1	11
République arabe syrienne	2,8	22	0,3	23
Colombie	2,8	22	-0,3	29
Pérou	2,8	22	0,0	25
Pakistan	2,7	25	0,2	24
Birmanie	2,6	26	0,6	19
Irak	2,5	27	-0,7	33
Paraguay	2,4	28	-0,1	26
Maroc	2,3	29	-0,5	32
Afghanistan	2,3	29	0,4	22
Inde	2,0	31	-0,3	29
Chili	1,9	32	-0,4	31
République Dominicaine	1,8	33	-2,1	38
Indonésie	1,6	34	-0,7	33
Argentine	1,5	35	-0,2	28
Tunisie	0,6	36	-1,0	35
Cuba	0,5	37	-1,3	36
Uruguay	0,0	38	-1,6	37
Algérie	-1,6	39	-3,8	39
Moyenne non pondérée	3,2		0,5	

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après des données de la FAO, *Annuaire de la production 1969*.

* Classés par ordre décroissant du taux de croissance de la production agricole.

duction agricole par habitant dans 39 pays entre 1953 et 1968. Les chiffres montrent que ces taux ont été très différents selon les pays. La moyenne non pondérée des taux de croissance de la production totale est de 3,2%, mais les taux varient entre 8,3 et -1,6%. Les deux tiers d'entre eux se situent entre 5 et 2%. Les chiffres de la croissance de la production agricole par habitant montrent que, dans 25 des 39 pays du tableau, la production agricole a progressé à un rythme plus rapide que la population.

43. La croissance de la production agricole peut être ventilée de la façon suivante : a) accroissement des superficies cultivées; b) augmentation des rendements par hectare; et c) modification de la composition des cultures, c'est-à-dire passage de cultures de faible rapport à des cultures de bon rapport. Pour un grand nombre de pays en voie de développement on ne dispose pas de données statistiques méthodiques sur l'influence de ce dernier facteur. A en juger par les chiffres relatifs à un petit échantillon de pays en voie de développement, il semble que la modification de la composition des cultures soit un facteur important dans un certain nombre de cas, mais que, de

façon générale, l'expansion de la production agricole ait surtout été due à l'accroissement des superficies cultivées et à l'augmentation des rendements par hectare.

44. Pour ce qui est de l'accroissement des superficies cultivées, il est généralement admis que si, au cours des deux dernières décennies, les travaux de défrichement et de mise en culture de terres vierges ont beaucoup contribué à la croissance de la production agricole, leur rôle sera sans doute moindre dans l'avenir¹⁹. Bien que les données relatives aux terres agricoles soient peu abondantes, peu sûres et pas toujours comparables, on les a utilisées pour calculer les taux de croissance des superficies cultivées et des rendements par hectare, qui sont donnés au tableau 12. Dans les taux de croissance des rendements sont compris les effets des changements de composition des cultures.

¹⁹ Voir OCDE, *Les perspectives d'offre et de demande d'engrais dans les pays en voie de développement*, Paris, 1968, p. 14 et S. Ishikawa, *Economic Development in Asian Perspective*, Tokyo, Kinokuniya Bookstore Co., Ltd., 1967, p. 61.

TABLEAU 12
Taux annuels moyens de croissance de la production agricole, des superficies cultivées
et des rendements par hectare, 1953-1968
(En pourcentage)

Pays *	Taux de croissance de la production agricole	Taux de croissance des superficies cultivées	Taux de croissance des rendements par hectare	Part de l'aug- mentation des rendements dans la croissance de la production (%)
Chypre	5,2	—	5,2	100
Brésil	5,2 ^d	0,7 ^e	4,5	87
Mexique	6,0 ^d	1,8 ^e	4,2	70
Equateur	5,7	1,6	4,1	72
Venezuela ^h	5,2	1,6	3,6	69
Maroc	2,3	-0,9 ^g	3,2	139
Israël	8,3	5,3	3,0	36
République de Corée	3,9	1,2	2,7	69
Egypte	3,0	0,8 ^h	2,2	73
République arabe syrienne	2,8	0,8	2,0	71
Ethiopie	2,9	1,1 ^e	1,8	62
Libye	4,2	(2,5) ⁿ	1,7	40
Thaïlande	5,0	3,4 ^m	1,6	32
Pakistan	2,7	1,2 ^l	1,5	56
Philippines	3,5	2,0 ^f	1,5	43
Chili	1,9	0,6 ^e	1,3	68
Inde	2,0	0,8 ^f	1,2	60
Indonésie	1,6 ⁱ	0,9 ^j	0,7	44
Argentine ^b	2,3	2,2	0,1	4
Ceylan	3,2	3,1	0,1	3
Pérou	2,8	(3,2) ^g	-0,4	-14
Tunisie ^p	1,0	(1,6)	-0,6	-60
Uruguay	0,0	0,7 ^g	-0,7	..
Irak ^k	1,6	(2,6)	-1,0	-63
Algérie	-1,6	-0,4	-1,2	75
Paraguay	2,4	(4,3) ^f	-1,9	-79
Birmanie	2,6	(4,9) ^g	-2,3	-88

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après des données de la FAO, *Annuaire de la production*, divers volumes. Les chiffres entre parenthèses ne concernent que les terres arables.

* Classés par ordre décroissant du taux de croissance des rendements par hectare.

^b 1960-1968. ^c 1950-1960. ^d 1952-1960. ^e 1949-1965. ^f 1953-1967. ^g 1953-1966.
^h 1952-1961. ⁱ 1952-1963. ^j 1947-1963. ^k 1952-1964. ^l 1953-1965. ^m 1954-1965.
ⁿ 1951-1968. ^o 1952-1965. ^p 1952-1961.

45. D'après les chiffres du tableau 12, les rendements par hectare ont augmenté de 2% ou plus dans 10 seulement des 27 pays considérés. Il semble en outre que, dans certains de ces pays comme le Brésil, l'Equateur et le Venezuela, le faible taux de croissance des superficies cultivées — et donc le fort taux de croissance des rendements — ait été dû à la stabilité des superficies réservées aux prairies et aux pâturages permanents, pour lesquels les données semblent au reste particulièrement peu fiables. Si, pour calculer les taux de croissance des superficies cultivées, on ne se fonde que sur les terres arables, l'augmentation des rendements indiquée pour ces pays diminue considérablement. Quoi qu'il en soit, il est intéressant de noter que les superficies cultivées ont augmenté à un taux plus rapide que la production dans cinq pays seulement et que, dans 14 pays, la part de l'accroissement des rendements dans la croissance totale a dépassé 50%²⁰.

46. Le facteur essentiel de l'accroissement des rendements est le progrès technique. Des innovations permettant de fournir des emplois et d'économiser des capitaux semblent s'imposer pour des raisons tenant aux ressources disponibles et à la difficulté croissante qu'ont beaucoup de pays en voie de développement à assurer des emplois productifs à toute leur population active. S'il est impossible de classer toutes les innovations techniques comme de simples moyens d'économiser de la main-d'œuvre tout en accroissant le rendement, la plupart des observateurs admettent que la mécanisation a essentiellement pour effet de remplacer de la main-d'œuvre et que les nouveaux facteurs de production comme les engrais, les insecticides, les pesticides et les semences améliorées complètent la main-d'œuvre en permettant avant tout d'accroître les rendements par hectare²¹.

47. Même si ces facteurs de production qui permettent d'accroître le rendement n'exigent pas d'importantes dépenses de capital dans les fermes, certaines dépenses d'infrastructure (travaux d'irrigation, de protection contre les inondations et de drainage) sont nécessaires pour qu'ils donnent le résultat optimal²². Il importe donc de mesurer les efforts faits par les pays en voie de développement pour assurer ces investissements d'infrastructure. Bien

que l'on ne dispose pas de données comparables sur ce genre d'investissements dans un nombre suffisamment grand de pays, il est possible, grâce aux données recueillies par la FAO, de calculer les taux d'accroissement des superficies irriguées dans 20 pays entre 1953 et 1968. Les résultats de ce calcul figurent au tableau 13. Dans neuf pays,

TABLEAU 13
Taux annuels moyens d'accroissement des terres irriguées, 1953-1968
(En pourcentage)

Pays *	Taux d'accroissement des terres irriguées	Rang	Rapport entre les terres irriguées et les terres arables, 1953
Equateur	19,7	1	1
Venezuela	16,3 ^b	2	1
Cuba	16,2 ^c	3	3
Algérie	11,9	4	1
Brésil	9,9 ^b	5	—
Colombie	8,2 ^b	6	2
Iran	8,1 ^d	7	13
Israël	5,3	8	18
Uruguay	5,0 ^e	9	1
Thaïlande	4,3	10	8
Jordanie	4,2	11	3
Irak	4,1 ^d	12	23
Argentine	3,4 ^b	13	3
Ceylan	3,2 ^d	14	13
Pakistan	2,4 ^g	15	32
Bolivie	2,1 ^b	16	2
République de Corée	1,9	17	25
Inde	1,9 ^f	17	13
Philippines	1,8 ^c	19	9
Egypte	0,9	20	100
Moyenne non pondérée . .	6,5		

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après des données de la FAO, *Annuaire de la production, divers volumes*.

* Classés par ordre décroissant du taux d'accroissement des terres irriguées.

^b 1952-1964 ^c 1952-1965 ^d 1950-1964 ^e 1953-1966 ^f 1953-1967 ^g 1953-1965.

ces taux ont été de 5% par an ou plus, et dans quatre autres (Equateur, Venezuela, Cuba et Algérie), de plus de 10% par an. Dans quatre pays seulement (République de Corée, Inde, Philippines et Egypte), ils ont été de moins de 2% par an.

48. Le taux d'accroissement des terres irriguées ne peut être considéré que comme un indicateur très approximatif des efforts faits pour accroître la productivité des terres. On pouvait, en effet, s'attendre que, dans les pays où une forte proportion des terres arables était déjà irriguée au début de la période, ce taux soit moindre que dans ceux où cette proportion était faible à ce moment-là. En outre, certains pays bénéficient tout au long de l'année de précipitations suffisantes et d'une humidité naturelle des sols, alors que d'autres doivent faire de grosses dépenses d'irrigation pour créer les mêmes conditions d'humidité des sols.

49. L'exposé ci-dessus des formes du progrès technique qui conviennent en fonction des ressources dont disposent les pays en voie de développement montre qu'il faut accorder une attention particulière aux progrès faits dans l'utilisation des facteurs de production qui permettent d'augmenter les rendements. Comme on ne dispose pas de données sur plusieurs de ces facteurs de production et qu'il

²⁰ Pour l'ensemble des régions en voie de développement, la FAO a estimé que, pour douze cultures principales, la contribution de l'accroissement des rendements à l'accroissement de la production a été de 37% pendant la période 1948/1952 à 1957/1959 et de 51% pendant la période 1957/1959 à 1966/1968 (voir FAO, *La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture*, 1970, p. 158).

²¹ Voir, par exemple, Y. Hayami et V. Ruttan, « Factor prices and technical change in agricultural development : The United States and Japan, 1880-1960 » dans *Journal of Political Economy*, vol. 78, n° 5, septembre/octobre 1970, p. 1115 et M. Yudelman, R. Banerji et G. Butler, « The use of an identity to examine the association between technological changes and aggregate labour utilization in agriculture » dans *Journal of Development Studies*, vol. 7, n° 1, octobre 1970, p. 37.

²² S. Ishikawa, *op. cit.*, p. 84 et 85. La complémentarité entre la consommation d'engrais et l'irrigation a également été démontrée, pour les pays du tableau 13, en appliquant à la consommation d'engrais en 1961-1962, exprimée en kg de principes fertilisants par hectare de terre arable, le rapport entre les terres irriguées et la superficie totale des terres arables (I) :

$$C_f = 9,226 + 1,554 I \quad \bar{R}^2 = 0,36 \\ (0,798) \quad (3,493)$$

Les chiffres entre parenthèses sont les coefficients *t*, et $\bar{R}^2$ représente le coefficient de détermination multiple ajusté pour tenir compte du degré de liberté.

serait, de toute façon, difficile de trouver une forme unique d'expression de ces données, il faut faire un choix. C'est le taux de croissance de la consommation d'engrais qui a été retenu ici. Cette variable devrait être assez représentative de toute la gamme des facteurs de production susceptibles d'accroître les rendements²³. En outre, comme ces facteurs de production sont plus ou moins complémentaires, il y a de fortes chances que l'utilisation accrue du plus représentatif d'entre eux traduise bien les progrès faits dans tout le secteur.

50. Le tableau 14 indique les taux de croissance de la consommation d'engrais pour 53 pays, pendant les périodes 1952/53 à 1968/69 et 1961/62 à 1968/69. Ces taux de croissance sont frappants et, comme les données relatives aux taux d'accroissement des superficies irriguées, confirment l'impression que les pays en voie de développement dans leur ensemble ont fait de grands efforts de développement agricole. Pour la période 1952/53 à 1968/69, 28 des 53 pays du tableau 14 ont eu des taux de croissance de la consommation d'engrais supérieurs à 10% par an, et neuf seulement des taux de croissance inférieurs à 5% par an. Des taux de plus de 20% par an ont été enregistrés en Iran, en Irak, en Thaïlande, au Nicaragua, au Ghana, au Pakistan, en République du Viet-Nam et en Guinée équatoriale. Les taux pour la période la plus courte montrent que la consommation d'engrais s'est accélérée encore, puisque la moyenne non pondérée des taux de croissance est passée à 13,4%, contre 11,4% pour la période la plus longue.

51. En tant qu'indicateur de l'effort de développement dans l'agriculture, le taux de croissance de la consommation d'engrais présente le même genre d'inconvénient que le taux d'accroissement des superficies irriguées. Le taux de croissance de la consommation d'engrais risque d'être influencé par le niveau de la consommation au début de la période et par le degré d'abondance de l'eau, résultant des travaux d'irrigation ou des précipitations. Autrement dit, à un faible taux de croissance de la consommation d'engrais ne correspondent pas nécessairement de mauvais résultats. Il se peut que, dans certains cas, des efforts considérables aient été faits au cours de périodes passées et aient été simplement maintenus au cours de la période la plus récente, ou que la situation du pays en ce qui concerne l'irrigation ait été telle que l'on ait dû s'attacher à développer l'irrigation.

52. Un événement important de l'évolution technique de l'agriculture au cours des années 60 a été le fait qu'un certain nombre de pays en voie de développement se sont mis à cultiver des variétés nouvelles de céréales à haut rendement. Les deux céréales, dont la culture s'est le plus développée, sont des variétés de blé mises au point au Mexique à la fin des années 50 et des variétés de riz mises au point au début des années 60 par l'Institut international de recherches sur le riz des Philippines.

53. Les variétés améliorées de blé ont été adoptées rapidement au Mexique et sont actuellement utilisées sur toute la superficie emblavée du pays. Au Pakistan, les nouvelles variétés de blé ont été cultivées sur 12% de la superficie emblavée au cours de la campagne 1967/68. En

Inde, le chiffre correspondant a été 20%²⁴. En 1968/69, les variétés de riz à haut rendement ont été cultivées sur 7% de la superficie des rizières de l'Asie du Sud et du Sud-Est. En 1968/69, les Philippines sont venues en tête des pays de la région avec 30%, suivies en 1969/70 par la Malaisie avec 16%, l'Inde avec 9% et la Birmanie et la République du Viet-Nam avec 8%²⁵. En 1967/68, près de 30% de la superficie des rizières du Pakistan occidental étaient occupées par des cultures de variétés de riz à haut rendement²⁶.

54. Les nouvelles variétés de céréales offrent le grand avantage de mieux réagir à l'emploi des engrais et à l'irrigation et, dans certains cas, d'arriver plus vite à maturité, ce qui facilite la culture répétée. Cependant, certains problèmes en entravent la diffusion. Outre que des recherches d'adaptation sont nécessaires et qu'il faut effectuer des travaux d'irrigation et fournir des engrais, elles ont posé ces dernières années, en Asie, des problèmes qui tiennent à l'effet qu'elles peuvent avoir sur la répartition des revenus. Si l'adoption des variétés à haut rendement s'inscrit dans le contexte d'une progression rapide de la demande et conduit en outre à un accroissement de la production alimentaire plus grand que celui de la demande de produits alimentaires, le sort des citoyens se trouve amélioré, à cause de la baisse des prix des produits alimentaires, et celui des paysans, gros ou petits, l'est aussi car, en général, l'augmentation de la production fait plus que compenser la baisse des prix. En ce cas, l'effet d'ensemble sur le bien-être économique, sur l'emploi et sur la répartition des revenus est positif. Mais, si l'adoption des nouvelles variétés a pour effet d'évincer le petit exploitant cultivant des terres non irriguées et de concentrer toute la production sur les grandes étendues irriguées, le chômage peut augmenter et la répartition des revenus risque de devenir encore plus inégale. Le problème est aggravé si les possibilités d'emploi en dehors de l'agriculture n'augmentent pas. Ce qui s'est passé, ces dernières années, dans certains pays d'Asie, semble confirmer que c'est plutôt le deuxième effet qu'a eu l'adoption des nouvelles variétés de céréales²⁷.

B. — LA CONTRIBUTION DE L'AGRICULTURE AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

55. La contribution du secteur agricole au développement économique peut revêtir différentes formes, mais la plupart des auteurs ont souligné l'importance du courant net de ressources provenant de l'agriculture en tant que moyen de financer le processus du développement²⁸. Ce

²⁴ Voir J. Willett, *The Impact of New Varieties of Rice and Wheat in Asia*, Washington (D.C.), Agency for International Development, 1969, p. 7 et 8.

²⁵ Voir FAO, *La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture*, 1970, p. 92.

²⁶ F. L. Corty, *Rice—New Cereal Varieties*, Washington (D.C.), Agency for International Development, 1969, p. 10.

²⁷ J. Willett, *op. cit.*, p. 23 et 24, et FAO, *op. cit.*, p. 181.

²⁸ Il convient de rappeler que, d'après certains auteurs, au stade où en sont la plupart des pays en voie de développement, leur développement agricole exige généralement des investissements considérables dans l'infrastructure, qui doivent être financés par des apports nets de capitaux au secteur agricole. Ces auteurs considèrent donc que le rôle de l'agriculture doit être de réduire au minimum l'aide qu'elle demande aux autres secteurs de l'économie. Voir, par exemple, S. Ishikawa, *op. cit.*, p. 347.

²³ Plusieurs auteurs insistent sur l'importance des engrais. Voir, par exemple, S. Ishikawa, *op. cit.*, p. 84 à 122, et Y. Hayami et V. Ruttan, *op. cit.*

TABLEAU 14
Taux annuels moyens de croissance de la consommation d'engrais,
1952/1953-1968/1969 et 1961/1962-1968/1969
(En pourcentage)

Pays ^a	1952/1953-1968/1969		1961/1962-1968/1969		Consommation d'engrais par hectare de terre arable 1961/1962 (en kg de prin- cipes ferti- lisants)
	Taux de croissance	Rang	Taux de croissance	Rang	
Iran	34,3	1	26,4	6	1,2
Irak	28,9	2	27,2	5	0,2
Thaïlande	24,8	3	26,4	6	1,6
Nicaragua	24,4	4	32,7	2	4,5
Ghana	23,5	5	32,9	1	0,2
Pakistan	22,5	6	25,0	11	2,8
République du Viet-Nam	21,0	7	24,2	13	8,0
Guinée équatoriale	20,5	8	25,6 ^b	9	...
Bolivie	18,8	9	18,0 ^b	21	0,3
Inde	18,2	10	22,3	16	2,6
Equateur	18,1	11	23,4	14	4,2
Côte d'Ivoire	17,9	12	13,0	25	0,8
Sénégal	16,7	13	12,7	27	1,3
Cambodge	14,7	14	25,3	10	0,3
Cameroun	14,7	14	26,3 ^b	8	...
Guatemala	14,4	16	13,0	25	10,0
Uruguay	14,3	17	3,3 ^b	45	15,03
République malgache	14,0	18	23,0	15	0,5
Jordanie	13,2	19	11,0	29	1,7
Soudan	12,8	20	12,7	27	3,7
Indonésie	12,6	21	1,9	47	10,7
République Dominicaine	12,5	22	10,3	30	13,1
Ouganda	12,3	23	8,2 ^b	34	0,6
El Salvador	11,8	24	10,3	30	...
Brésil	11,8	24	13,1	24	6,7
Argentine	11,3	26	24,7	12	0,5
Philippines	10,4	27	6,3	39	9,1
Cuba	10,0	28	18,9 ^b	20	65,1
Honduras	9,2	29	19,3	19	7,0
Jamaïque	9,0	30	10,3	30	56,3
République arabe syrienne	8,9	31	6,6 ^b	37	3,6
Maroc	8,4	32	13,2	23	0,4
Chili	8,0	33	5,6	42	20,0
République de Corée	8,0	33	6,6	37	136,3
Costa Rica	7,7	35	7,0	36	30,2
Kenya	7,4	36	19,9 ^b	17	7,2
Chypre	7,1	37	3,9	44	39,1
Liban	7,0	38	8,0	35	48,4
Nigéria	6,8	39	28,1	4	...
Maurice	6,8	39	1,9	47	201,0
Ceylan	6,0	41	6,2	40	33,0
Venezuela	5,7	42	19,8 ^b	18	3,1
Zaïre	5,2	43	28,5	3	...
Colombie	5,0	44	5,8	41	17,2
Israël	4,8	45	4,6	43	88,5
Mexique	3,4	46	14,4	22	8,1
Tunisie	3,1	47	9,2 ^b	33	4,7
Guyane	3,1	47	0,0	49	43,5
Barbade	2,4	49	-0,3	50	196,2
Pérou	0,8	50	-2,8	52	34,8
Egypte	-1,4	51	3,2 ^b	46	85,4
Zambie	-5,2	52	-23,5	53	13,3
Algérie	-6,1	53	-2,2 ^b	51	8,1
Moyenne non pondérée	11,4		13,4		

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après des données de la FAO, *Annuaire de la production*, divers volumes.

^a Classés par ordre décroissant du taux de croissance de la consommation d'engrais.

^b 1962/1963-1968/1969.

courant net peut être délibérément tiré de l'agriculture par l'Etat sous forme d'impôts, ou résulter simplement du fonctionnement du mécanisme de marché, à la suite d'un vigoureux accroissement de la production et de la productivité agricoles.

56. La mesure de la contribution du secteur agricole au financement du développement économique est une affaire complexe. Les données disponibles ne permettent pas de mesurer directement les flux nets de ressources entre secteurs. On pourrait avoir une idée approximative des efforts faits par le gouvernement pour orienter vers le développement une partie de l'excédent commercialisable du secteur agricole en étudiant le rapport entre l'impôt agricole et les recettes fiscales totales, les dépenses publiques totales ou les dépenses de développement (investissements publics, plus dépenses pour la santé publique et l'enseignement). Mais on ne dispose pas des données nécessaires au sujet d'un nombre suffisant de pays.

57. Un transfert net de ressources peut résulter d'une expansion agricole rapide. Si le taux de croissance de l'excédent agricole commercialisable est supérieur à celui de la demande de produits agricoles émanant des autres secteurs, les termes de l'échange entre le secteur agricole et les autres secteurs lui deviennent moins favorables et, comme les salaires urbains sont dépensés en majeure partie pour couvrir les dépenses d'alimentation, les salaires baisseront par rapport aux prix des articles manufacturés. Il s'ensuit que les bénéfices industriels augmenteront et que, s'ils sont réinvestis, le taux de formation de capital aura tendance à s'accroître.

58. Par contre, une expansion insuffisante de la production agricole peut avoir pour effet de ralentir le rythme général du développement, pour les raisons suivantes. Premièrement, si la demande de produits agricoles provoquée par l'industrialisation et l'urbanisation progresse plus rapidement que leur production, les prix relatifs des produits agricoles augmenteront dans les villes, et il y aura un ralentissement de la production industrielle et de la formation de capital. Deuxièmement, il est probable que les importations de produits agricoles augmenteront, ce qui pèsera sur la balance des paiements. Enfin, l'expérience de plusieurs pays a montré que l'augmentation des prix relatifs des produits agricoles est susceptible de déclencher un mouvement inflationniste²⁹.

59. Par conséquent, on peut chercher à résoudre le problème de l'évaluation de la contribution du secteur agricole au développement en étudiant dans quelle mesure l'agriculture est capable de répondre à ce que le processus du développement économique exige d'elle. Cela signifie qu'il faut établir un indice de l'excédent de demande de produits agricoles. On peut dire que, dans les pays où l'accroissement de la production agricole a été suffisant pour répondre à l'accroissement de la demande de produits agricoles, l'agriculture n'a pas freiné la croissance économique et que les obstacles sont venus d'ailleurs. Par contre, dans les pays où il y a eu un excédent de la demande de produits agricoles, l'agriculture a été un obstacle au développement.

²⁹ Voir M. Edel, *Food Supply and Inflation in Latin America*, New York, Praeger, 1969, p. 65 et 137.

60. La demande de produits agricoles peut avoir une triple origine : demande de produits alimentaires, demande de matières premières agricoles, et demande en vue de l'exportation. Faute de données précises sur la part des exportations et des matières premières dans la demande totale, les estimations de la demande totale de produits agricoles ne peuvent être que des conjectures. On se bornera donc à étudier le sous-secteur des produits alimentaires. Il y a d'ailleurs d'autres raisons pour lesquelles il convient d'étudier tout particulièrement ces produits. Leur importance pour le bien-être économique des pays en voie de développement est évidente. Ensuite, sauf dans les plus industrialisés de ces pays, la majeure partie de la production agricole destinée au marché intérieur se compose de produits alimentaires. Comme la plupart des principales cultures d'exportation des pays en voie de développement ne font pas partie de cette catégorie³⁰, il est plus facile ainsi pour l'analyste de faire abstraction, tout au moins en partie, de l'influence des marchés étrangers sur la production intérieure. De plus, les données concernant le sous-secteur de l'alimentation, par exemple celles sur les prix relatifs des produits alimentaires et sur l'élasticité-revenu de leur demande, que l'on peut établir par l'étude de budgets des consommateurs, sont plus faciles à obtenir. Enfin, les produits alimentaires constituent un groupe de produits plus homogène que l'ensemble de la production agricole, et l'on peut espérer que les rapports entre les différentes variables étudiées apparaîtront plus nettement.

61. Pour établir le tableau 15, on a calculé un indicateur de l'excédent de demande de produits alimentaires (I_f) au moyen de la formule :

$$I_f = \frac{r_s - r_d}{r_d}$$

dans laquelle r_s = taux de croissance de la production alimentaire; et r_d = taux de croissance de la demande de produits alimentaires.

62. On a évalué le taux de croissance de la demande de produits alimentaires (r_d) en multipliant l'élasticité-revenu de la demande de produits alimentaires (E_y)³¹ par le taux de croissance du PIB par habitant (r_y) et en ajoutant au résultat obtenu le taux d'accroissement de la population (r_n) :

$$r_d = E_y \cdot r_y + r_n$$

63. Indépendamment des hypothèses nécessaires pour l'établir, l'indicateur de l'excédent de demande ainsi calculé soulève d'autres objections sérieuses. La plus importante résulte de la théorie de l'avantage relatif. Un pays n'a pas nécessairement besoin de compter sur sa production intérieure pour satisfaire sa demande de produits alimentaires; il peut le faire par son commerce extérieur, en exportant des produits, agricoles ou non agricoles, et

³⁰ Les produits pour boissons telles que le café, le thé et le cacao sont classés par la FAO dans une catégorie distincte des produits alimentaires.

³¹ On a utilisé les élasticités-revenu de l'ensemble de la consommation de produits alimentaires (à l'exclusion des boissons tropicales), aux prix au départ de l'exploitation, tirées par la FAO de l'étude de budgets de consommateurs. Voir FAO, *Produits agricoles — Projections pour 1975 et 1985*, vol. II (CCP 67/3/Rev.), Rome, 1967, p. 28 à 33.

TABLEAU 15
Indice de l'excédent de demande de produits alimentaires ^a, 1953-1968
(En pourcentage)

Pays ^b	Taux de croissance de la production alimentaire	Elasticité-revenu de la demande	Taux de croissance de la demande intérieure de produits alimentaires ^c	Indice de l'excédent de demande ^d	Rang	Rang d'après le taux de croissance de la production
Israël	7,7	0,13	4,2	83	1	1
Equateur	5,7	0,54	3,8	50	2	3
Bolivie	4,6	0,66	3,1	48	3	5
Venezuela	5,9	0,40	4,4	34	4	2
Mexique	5,0	0,36	4,3	16	5	4
Ceylan	3,9	0,63	3,4	15	6	9
Honduras	4,0	0,46	3,6	12	7	8
Soudan	3,8	0,52	3,5	9	8	11
Brésil	4,1	0,30	3,8	8	9	7
Thaïlande	4,6	0,44	4,6	—	10	5
Guatemala	3,8	0,42	3,8	—	10	11
République de Corée	3,9	0,47	4,4	-11	12	9
Panama	3,8	0,37	4,3	-12	13	11
Egypte	3,1	0,50	3,6	-14	14	16
Argentine	1,7	0,14	2,0	-15	15	30
Birmanie	2,7	0,48	3,2	-16	16	20
Philippines	3,4	0,61	4,1	-17	17	14
Maroc	2,4	0,55	2,9	-17	17	23
Ethiopie	2,3	0,56	2,9	-21	19	24
Colombie	2,8	0,42	3,6	-22	20	18
Paraguay	2,3	0,35	3,0	-23	21	24
Indonésie	1,7	0,68	2,3	-26	22	30
Pakistan	2,7	0,72	3,9	-31	23	20
Pérou	2,8	0,48	4,1	-32	24	18
Costa Rica	3,4	0,40	5,0	-32	24	14
Chili	1,9	0,43	3,2	-41	26	27
Iran	3,0	0,67	5,5	-46	27	17
Inde	1,9	0,72	3,5	-46	27	27
Irak	2,6	0,58	4,8	-46	27	22
République Dominicaine	2,0	0,45	3,7	-46	27	26
République arabe syrienne	1,8	0,49	4,0	-55	31	29
Tunisie	0,5	0,57	2,9	-93	32	32
Uruguay	0,1	0,15	1,4	-93	33	33
Algérie	-1,5	0,46	2,3	-165	34	34

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après des données du Bureau de statistique des Nations Unies, de sources nationales officielles et de la FAO, *Annuaire de la production, 1969 et Produits agricoles. — Projections pour 1975 et 1985*, vol. II (CCP 67/3/Rev.), p. 28 à 33.

^a L'excédent de demande est indiqué par le signe —.

^b Par ordre décroissant de l'indice de l'excédent de demande.

^c Pour les définitions et les concepts, voir les explications dans le texte.

en important des produits alimentaires. Autrement dit, un accroissement considérable des exportations rend moins indispensable la production alimentaire, surtout si les produits exportés par un pays ne sont pas des produits alimentaires ³².

³² Cette hypothèse est corroborée par les résultats d'une analyse de régression pour laquelle on a réuni des séries chronologiques et les données correspondantes d'un échantillon de 48 pays pour la période 1958-1968. On a constaté que la corrélation est positive entre les exportations agricoles et la valeur agricole ajoutée, tandis qu'elle est négative entre les exportations non agricoles et la valeur agricole ajoutée et entre les importations agricoles et la part de l'agriculture dans le total des exportations :

$$1) \log v_a = 1,075 \log y - 0,053 (\log y)^2 + 0,177 \log (X_a/X_t) \\ (67,128) \quad (18,297) \quad (15,536)$$

$$\bar{R}^2 = 0,71$$

$$2) \log v_a = 1,020 \log y - 0,051 (\log y)^2 \\ (56,200) \quad (14,954)$$

$$+ 0,100 \log x_a - 0,085 \log x_{na} \\ \bar{R}^2 = 0,69$$

64. Si l'indice de l'excédent de demande peut être considéré comme révélant l'existence d'un goulot d'étranglement dans la production alimentaire, le tableau 15 indique que 11 seulement des 34 pays considérés n'ont pas eu leur croissance économique entravée par un tel

$$3) \log m_a = -4,918 + 2,107 \log y - 0,129 (\log y)^2 \\ (3,802) \quad (4,485) \quad (3,003) \\ - 0,361 \log N - 0,120 (X_a/X_t) \\ (14,983) \quad (3,613) \\ \bar{R}^2 = 0,71$$

où v_a = PIB par habitant provenant de l'agriculture
 y = PIB par habitant
 X_a = exportations agricoles
 X_t = exportations totales
 x_a = exportations agricoles par habitant
 x_{na} = exportations non agricoles par habitant
 m_a = importations agricoles par habitant
 N = population

obstacle. Cependant, vu le caractère approximatif des données et des méthodes utilisées, il se peut que la marge d'erreur des résultats obtenus soit considérable. Si l'on divise les pays en trois groupes — ceux dont l'excédent de production (en termes de taux de croissance) est supérieur à 20 %, ceux qui ont entre 20 % d'excédent de production et 20 % d'excédent de demande et ceux dont l'excédent de demande est supérieur à 20 % — il apparaît que les pays où la production alimentaire ne pose pas de sérieux problèmes sont au nombre de quatre, que 14 pays se trouvent à la limite entre l'excédent de production et l'excédent de demande, et que, dans 16 pays, la production alimentaire semble avoir considérablement entravé la croissance économique.

65. On affirme souvent que les importations de produits alimentaires sont la rançon de l'insuffisance de la production intérieure, en ce sens qu'une insuffisance de la production par rapport à la demande tend à provoquer un accroissement des importations. Il semble donc qu'il serait bon d'étudier les taux de croissance des importations pour se faire une idée plus complète des efforts accomplis en vue de développer le secteur agricole. Mais, comme les importations de produits alimentaires sont aussi influencées par les disponibilités en devises étrangères, leur taux de croissance refléterait en partie des facteurs autres que l'aptitude de l'agriculture nationale à satisfaire la demande. En d'autres termes, le taux de croissance du pouvoir d'achat de ses exportations influe sur la mesure dans laquelle un pays peut recourir à l'importation pour satisfaire sa demande de produits alimentaires.

66. D'après les données disponibles, il semble bien que la croissance des importations de produits alimentaires, en tout cas pendant la période 1958-1968, dans 21 des pays pour lesquels on a obtenu des renseignements, résulte en partie de l'insuffisance de la croissance de la production intérieure³³. En plus de la production alimentaire intérieure, le taux de croissance des exportations totales semble être aussi une variable qui explique considérablement le taux de croissance des importations de produits alimentaires. Voici les résultats obtenus :

$$a) r_{mf} = 7,763 - 2,011 r_s + 0,600 r_{xt} \quad \bar{R}^2 = 0,47$$

(4,291) (3,698) (3,968)

$$b) r_{mf} = 0,950 - 0,068 I_f + 0,468 r_{xt} \quad \bar{R}^2 = 0,37$$

(0,711) (2,904) (3,070)

où I_f = indice de l'excédent de demande

r_{mf} = taux de croissance des importations de produits alimentaires

r_s = taux de croissance de la production alimentaire intérieure

r_{xt} = taux de croissance des exportations de biens et services

67. Le tableau 16 montre les taux de croissance des importations de produits alimentaires de 21 pays au cours de la période 1958-1968. Une comparaison des taux de croissance des importations avec l'indice de l'excédent de demande, calculé spécialement pour la période 1958-1968,

³³ Les résultats obtenus par Edel et fondés sur des séries chronologiques de données concernant huit pays latino-américains tendent à confirmer ces conclusions. Voir M. Edel, *op. cit.*, p. 43 à 60.

TABLEAU 16
Evolution des importations de produits alimentaires dans certains pays en voie de développement,
1958-1968
(En pourcentage)

Pays	Taux de croissance des importations de produits alimentaires	Rang *	Taux de croissance des exportations totales	Excédent de demande ^b	
				Indice	Rang
Venezuela	-6,2	1	2,9	63	2
Birmanie	-4,6	2	-8,5	-37	17
Colombie	-3,3	3	3,0	-18	15
Uruguay	—	4	1,8	-83	20
Ceylan	1,3	5	1,5	22	3
Equateur	1,4	6	3,0	8	6
Israël	2,5	7	13,5	79	1
Panama	2,8	8	10,0	-15	13
Thaïlande	2,9	9	10,8	-4	10
Costa Rica	2,9	9	9,9	-17	14
Paraguay	3,7	11	0,9	-21	16
Egypte	5,6	12	1,8	-6	11
Brésil	6,2	13	4,0	14	4
Argentine	6,5	14	4,3	11	5
Guatemala	7,5	15	9,5	0	8
Chili	8,1	16	5,3	-59	18
Honduras	8,3	17	9,7	8	6
Inde	9,2	18	2,4	-59	18
Philippines	9,6	19	8,3	-3	9
République de Corée	12,2	20	24,2	-14	12
République Dominicaine	14,4	21	-0,6	-106	21

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après des données du Bureau de statistique des Nations Unies, de sources nationales officielles et de la FAO, *Annuaire de la production et Annuaire du commerce*, divers volumes.

* Par ordre croissant du taux de croissance.

^b Pour les définitions, voir le texte. Dans la colonne de l'indice, l'excédent de demande est indiqué par le signe —.

montre que le Venezuela et Ceylan sont parmi les premiers pays dans les classements établis selon chacun des deux indicateurs, tandis que la République Dominicaine, l'Inde et le Chili sont les moins bien placés. Certains pays changent de position suivant l'indicateur considéré. La Birmanie, la Colombie et l'Uruguay sont mieux placés selon l'indicateur des importations que selon celui de l'excédent de demande. Israël, le Brésil, l'Argentine, le Guatemala, le Honduras, les Philippines et la République de Corée sont dans le cas contraire. La place différente occupée dans les deux classements par certains pays comme la Birmanie, Israël, le Guatemala, le Honduras, les Philippines et la République de Corée peut être due à l'influence exercée par le taux de croissance des exportations. Par ailleurs, en ce qui concerne l'Argentine et l'Uruguay, cette différence pourrait provenir du fait que ces pays sont des exportateurs nets de produits alimentaires et que les déficits de leur production intérieure se traduisent essentiellement par des variations de l'excédent exportable et non par des importations de produits alimentaires.

68. Si les prix s'ajustaient librement selon les forces du marché, une insuffisance de la production alimentaire intérieure par rapport à la demande se traduirait par des augmentations des prix relatifs des produits alimentaires. La pression exercée sur ces prix serait d'ailleurs modérée par les importations de produits alimentaires toutes les fois que la capacité d'importation du pays considéré lui permettrait d'augmenter ses importations. Mais, comme les taux de croissance des importations sont influencés par des variables autres que les résultats obtenus à l'intérieur du pays, les variations des prix relatifs des produits alimentaires ne peuvent pas être considérées comme reflétant réellement la mesure dans laquelle la production intérieure suffit à satisfaire la demande. C'est d'ailleurs pour prévenir l'inflation et les augmentations de prix des articles de première nécessité que les gouvernements des pays en voie de développement soumettent généralement les prix des produits alimentaires à un contrôle rigoureux.

69. Néanmoins, d'une manière générale, il semble y avoir une corrélation entre l'évolution des prix relatifs des produits alimentaires et l'indicateur de l'excédent de demande de ces produits. Les taux de variation des prix relatifs des produits alimentaires pendant la période 1958-1968, indiqués au tableau 17, ont été obtenus en divisant l'indice des prix des produits alimentaires par celui du coût de la vie. Dans tous les pays, sauf l'Equateur et le Maroc, où les prix relatifs des produits alimentaires ont augmenté, on a constaté une insuffisance de la production alimentaire par rapport à la croissance de la demande. Dans tous les pays, sauf la République Dominicaine, l'Algérie et la Bolivie, la diminution des prix relatifs de ces produits a coïncidé avec un accroissement de la production supérieur à celui de la demande. En République Dominicaine, il semble que l'excédent considérable de la demande de produits alimentaires ait eu pour effet un taux élevé de croissance des importations plutôt qu'une hausse des prix relatifs.

70. Le tableau 17 montre que, malgré les efforts faits par les gouvernements pour les contenir, les prix relatifs des produits alimentaires ont augmenté au cours de la période 1958-1968 dans 20 des 33 pays de l'échantillon. Le taux de croissance a été de 1 % par an ou plus en

Indonésie, au Paraguay, au Chili, en Egypte, en République de Corée, en Iran, en République arabe syrienne et aux Philippines. Les prix relatifs des produits alimentaires sont restés stables dans trois pays et ils ont diminué dans dix pays.

C. — LA REDISTRIBUTION DES REVENUS ET DES RICHESSES

71. Une étude de l'effort de développement de l'agriculture serait incomplète si l'on n'examinait pas les efforts faits par les pays en voie de développement pour remédier à la répartition extrêmement inégale des revenus et des richesses que l'on constate généralement dans les campagnes. Outre qu'elle aurait une incidence immédiate sur le bien-être de la majorité de la population rurale, une redistribution des revenus et des richesses semble indispensable pour créer un environnement économique et social plus propice à un meilleur rendement des ressources utilisées par l'agriculture.

72. C'est surtout le régime de propriété foncière qui détermine la répartition des revenus et des richesses dans l'agriculture. Les problèmes posés par la structure du régime foncier varient d'une région à une autre et d'un pays à un autre, mais le besoin de réforme de ce régime est à peu près universel.

73. Au cours des deux dernières décennies, beaucoup de pays en voie de développement ont promulgué des lois de réforme agraire. Mais la portée et l'ampleur de cette législation ont différé selon le pays. Si, dans certains pays, comme la Bolivie, Cuba, l'Irak, l'Egypte ou le Pérou, la réforme agraire a été partie intégrante d'une révolution sociale, dans la plupart des cas elle a été entreprise dans le cadre du régime social existant. Il est donc difficile de trouver un indicateur unique qui puisse exprimer les effets complexes et très étendus des réformes du régime foncier. Cependant, si l'on disposait des données nécessaires, certains genres de rapports aideraient à mettre en lumière les progrès faits dans ce domaine. Il serait utile d'obtenir des indicateurs représentant : a) l'évolution du degré de concentration de la propriété foncière, mesuré par exemple par le rapport de Gini; b) la superficie cultivée par des exploitants non propriétaires, par rapport à la superficie arable totale et c) le nombre de parcelles de terre par hectare et la distance moyenne entre les parcelles. Le premier de ces procédés de mesure paraît mieux convenir aux pays d'Amérique latine, tandis que les deux autres s'appliqueraient mieux à la situation du régime foncier dans les pays d'Asie. Une mesure de l'inégalité de la répartition des revenus ou de la consommation dans les zones rurales synthétiserait les effets de la structure du régime foncier, quelles qu'en soient les caractéristiques propres, et une réduction de l'indicateur de cette inégalité fournirait une expression des améliorations apportées au régime foncier.

Chapitre II

Le secteur des industries manufacturières

74. Il est généralement admis que la modernisation d'une économie est intimement liée à la croissance de son secteur industriel. On trouvera dans le présent chapitre

TABLEAU 17
Taux annuels moyens de variation des prix relatifs des produits alimentaires, 1958-1968
(En pourcentage)

Pays	Taux de variation prix relatifs des produits alimentaires	Rang ^a	Indice de l'excédent de demande ^b	Rang
Bolivie	-1,5	1	-41	26
Israël	-1,3	2	79	1
Honduras	-0,7	3	8	7
Brésil	-0,6	4	14	5
Venezuela	-0,6	4	63	2
Argentine	-0,5	6	11	6
Guatemala	-0,3	7	0	10
Ceylan	-0,1	8	22	3
Algérie	-0,1	8	-250	33
République Dominicaine	-0,1	8	-106	31
Soudan	0,0	11	3	9
Costa Rica	0,0	11	-26	21
Mexique	0,0	11	-7	15
Maroc	0,1	14	16	4
Tunisie	0,2	15	-137	32
Uruguay	0,4	16	-83	30
Panama	0,4	16	-15	18
Colombie	0,4	16	-18	19
Inde	0,5	19	-59	28
Pérou	0,6	20	-32	22
Pakistan	0,7	21	-40	25
Equateur	0,7	21	8	7
Thaïlande	0,8	23	-4	12
Birmanie	0,8 ^c	23	-37	24
Irak	0,8	23	-8	16
Philippines	1,0	26	-3	11
République arabe syrienne	1,0	26	-6	13
Iran	1,0	26	-51	27
République de Corée	1,1	29	-14	17
Egypte	1,4	30	-6	13
Chili	1,4	30	-59	28
Paraguay	1,7	32	-21	20
Indonésie	1,7	32	-32	22

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après des données du Bureau de statistique des Nations Unies, de sources nationales officielles et de la FAO, *Annuaire de la production*, 1969.

^a Par ordre croissant du taux de variation des prix relatifs des produits alimentaires.

^b Pour les définitions, voir le texte. L'excédent de demande est indiqué par le signe —.

^c 1958-1964.

une analyse des résultats obtenus par le secteur des industries manufacturières, dans certains pays en voie de développement, au cours des deux dernières décennies. La section A traite du taux global de croissance de la production, la section B de divers moyens de mesurer l'accroissement de la productivité des facteurs de production, et la section C a trait à la question de l'absorption de la main-d'œuvre.

A. — TAUX DE CROISSANCE DE LA PRODUCTION

75. On trouvera au tableau 18 une liste de 27 pays en voie de développement classés d'après le taux de croissance de leur production manufacturière pendant les périodes 1950-1969, 1950-1960 et 1960-1969. Pris ensemble, ces pays en voie de développement ont eu un taux de croissance moyen non pondéré de 7% par an pendant la période 1950-1969 et de 6,8 et 7,4% par an pendant les périodes 1950-1960 et 1960-1969. Chacun de

ces pays a obtenu de meilleurs résultats, en termes de taux brut de croissance, dans le secteur manufacturier que dans le secteur agricole; pour la majorité d'entre eux, la croissance dans le secteur manufacturier a été au moins deux fois plus élevée que dans celui de l'agriculture. Sur les 27 pays, 17 ont amélioré leurs résultats au cours des années 60. Cette amélioration a surtout été faite dans les pays dont la croissance avait été la plus rapide au cours des années 50. De très bons résultats ont été obtenus par la République de Corée, le Mexique et l'Égypte, pays dont les taux de croissance ont été encore plus élevés au cours des années 60 que ceux, déjà très supérieurs aux taux moyens, enregistrés au cours des années 50.

76. Les chiffres du tableau 18 doivent être interprétés avec prudence. Dans la plupart des cas, le taux de croissance de la production manufacturière dépend non seulement de l'effort fait par le pays pour développer son secteur industriel, mais aussi de son stade de développement, de l'état des autres secteurs de l'économie et des politiques

TABLEAU 18
Taux annuels moyens de croissance de la production manufacturière dans certains pays,
1958-1969, 1950-1960 et 1960-1969 ^a

(En pourcentage)

Pays	1950-1969		1950-1960		1960-1969	
	Taux de croissance	Rang	Taux de croissance	Rang	Taux de croissance	Rang
Pakistan	13,7	1	17,4	1	10,1	6
République de Corée	12,5	2	12,1	3	17,8	1
Egypte	11,7	3	8,0	9	10,5	4
Panama	10,0	4	8,1	8	10,7	3
Turquie	9,8	5	10,3	5	13,3	2
Venezuela	9,5	6	12,7	2	7,0	14
Nigéria	9,0	7	10,6	4	8,0	11
Nicaragua	8,1	8	7,0	12	10,4	5
Philippines	7,7	9	10,3	5	6,0	15
Costa Rica	7,7	9	7,4	11	9,0	8
Pérou	7,7	9	7,0	12	7,6	12
Mexique	7,7	9	7,0	12	8,7	9
Brésil	7,6	13	8,8	7	5,0	21
El Salvador	7,2	14	5,6	18	9,2	7
Honduras	7,1	15	6,3	15	8,3	10
Inde	6,5	16	6,1	17	5,4	18
Colombie	6,4	17	7,5	10	5,4	18
Kenya	5,6	18	4,8	19	6,0	15
Equateur	5,1	19	4,4	20	5,9	17
Chili	4,5	20	4,0	22	4,6	22
République Dominicaine	4,3	21	6,3	15	2,1	27
Guatemala	4,3	21	4,4	20	4,2	24
Maroc	3,7	23	3,7	23	3,4	25
Paraguay	3,5	24	1,8	25	5,1	20
Haïti	2,8	25	2,6	24	3,0	26
Argentine	2,7	26	1,8	25	4,4	23
Bolivie	2,5	27	-1,7	27	7,5	13
Moyenne non pondérée	7,0		6,8		7,4 ^b	

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après les données du Bureau de statistique des Nations Unies, entre autres *La croissance de l'industrie mondiale*, divers numéros.

^a Pour certains pays, les périodes retenues sont légèrement différentes en raison des données qui se trouvaient disponibles.

^b Avec les données concernant un échantillon de 33 pays, le taux de croissance non pondéré est, pour cette période, de 7,7 %.

qui y sont appliquées. Tout d'abord, il semble y avoir une corrélation inverse entre les taux de croissance réalisables et le niveau d'industrialisation déjà atteint. Du point de vue statistique, toute augmentation absolue de la production se traduira par un taux de croissance d'autant plus élevé que le point de départ aura été plus bas. De plus, les pays qui sont aux premiers stades de l'industrialisation ont un marché des biens légers de consommation qui est encore vierge, ces biens y étant importés. A un stade d'industrialisation plus poussé, la croissance du secteur manufacturier dépend du développement des exportations d'articles manufacturés et du remplacement des biens d'équipement et des biens intermédiaires importés par des biens fabriqués dans le pays, ce qui est beaucoup plus difficile à réaliser ³⁴.

³⁴ L'hypothèse selon laquelle les taux de croissance de la production manufacturière (r_{om}) sont en corrélation inverse avec la part des industries manufacturières dans le PIB (v_m) a été vérifiée pour 28 pays pour la période 1953-1968. Malgré le faible coefficient de détermination multiple — qui indique que des variables supplémentaires sont nécessaires pour expliquer les variations des taux de croissance — les résultats sont assez intéressants :

$$r_{om} = 10,979 - 0,191 v_m \quad \bar{R}^2 = 0,18 \\ = (9,553) \quad (2,481)$$

77. Ensuite, le taux de croissance de la production manufacturière résulte souvent d'un certain nombre de facteurs dont certains ne peuvent être modifiés à court terme. Une industrialisation rapide dépend en général de l'élimination de certains goulots d'étranglement qui entravent la croissance économique. Certains de ces goulots d'étranglement sont l'insuffisance des excédents agricoles, le manque de devises étrangères pour importer les facteurs de production industrielle nécessaires que le pays ne peut produire lui-même et le manque de personnel technique qualifié, indispensable à une économie industrielle moderne. L'analyse statistique des deux premiers facteurs, pour la période 1953-1968 et pour 21 pays, a montré que les taux de croissance de l'industrie manufacturière ont été liés au taux de croissance de la production agricole par habitant (r_a), qui peut tenir lieu de taux de croissance des excédents agricoles, et au taux de croissance des importations (r_m), qui peut représenter l'accroissement des disponibilités en devises. Les résultats ont été :

$$r_{om} = 5,685 + 0,737 r_a + 0,335 r_m \quad \bar{R}^2 = 0,33 \\ (4,703) \quad (2,422) \quad (2,362)$$

Les efforts d'élimination de ces goulots d'étranglement sont lents à aboutir et n'apparaissent donc pas suffisamment dans le taux de croissance de la production manufacturière d'un pays.

B. — TAUX DE CROISSANCE DE LA PRODUCTIVITÉ DES FACTEURS

78. On peut accroître la production en augmentant le volume des ressources affectées à la production ou en améliorant la productivité de ces ressources. Cette dernière possibilité de croissance a une importance particulière parce qu'elle est le principal élément déterminant de l'augmentation des revenus par travailleur et de la compétitivité des industriels d'un pays sur les marchés mondiaux. Pour évaluer les progrès faits dans l'accroissement de la productivité des facteurs entrant dans la production manufacturière, il serait souhaitable d'ajuster les taux de croissance de la production indiqués au tableau 18 en fonction des effets qu'ont sur la production l'augmentation de l'effectif de la main-d'œuvre et celle du capital. On pourrait ainsi mesurer la partie du taux de croissance qui est due à l'amélioration de l'efficacité dans l'utilisation des ressources. Ce genre d'analyse est difficile parce qu'on ne dispose pas de données sur un nombre suffisant de pays.

79. On a souvent considéré le coefficient de capital comme un indicateur approximatif de l'efficacité de l'utilisation du capital — ressource rare dans la plupart des pays en voie de développement. Mais les comparaisons internationales sont faussées parce que le coefficient de capital varie d'un secteur à un autre et que le coefficient global de capital est fortement conditionné par le genre de gamme de productions d'un pays. Pour tirer des conclusions valables, il faudrait disposer d'une norme de coefficient de capital pour chaque pays. De plus, l'évolution du coefficient de capital ne reflète pas seulement l'évolution de l'efficacité, mais aussi celle de la composition par produit de la production manufacturière. Un autre facteur qui réduit l'utilité de comparaisons internationales des coefficients de capital est la grande différence qui existe d'un pays à un autre pour ce qui est du rapport entre les prix des biens d'équipement et la valeur de la production globale.

80. On peut considérer le taux de croissance de la productivité du travail comme pouvant tenir lieu d'indicateur de la croissance de la productivité de tous les facteurs³⁵. Cependant, l'indice de la productivité du travail est sujet à une erreur systématique par excès, parce qu'il contient la contribution des biens d'équipement, d'une meilleure utilisation de ces biens, d'une organisation plus rationnelle de la production, ainsi que des progrès techniques à la production³⁶. Faute de données suffisantes, il n'a pas été

possible d'établir un indice de la productivité « pure » de la main-d'œuvre, d'où seraient éliminées les contributions des autres facteurs à la production. Mais, puisque le travail est un important facteur de production, on peut considérer l'indice de sa productivité comme un indice approximatif d'efficacité totale.

81. Au tableau 19, 23 pays sont classés d'après le taux moyen annuel d'accroissement de la productivité du travail dans les industries manufacturières. Le taux moyen d'accroissement de la productivité pour l'ensemble du groupe (4,3 %) masque des variations considérables d'un pays à l'autre : si le taux dépasse 7 % par an pour la République de Corée et l'Égypte, il n'atteint pas 3 % pour le Nigéria, l'Ouganda, le Chili et l'Argentine. Pour ce qui est de la contribution de la productivité à la croissance, calculée en divisant le taux d'accroissement de la productivité par le taux de croissance de la production, les chiffres de la troisième colonne du tableau montrent qu'elle a été importante, puisqu'elle a été en moyenne de 55 % pour les pays pris comme échantillon.

82. On affirme généralement que, dans le secteur manufacturier, des taux élevés d'accroissement de la productivité du travail vont de pair avec des taux élevés de croissance de la production. Cette relation tiendrait à l'influence de facteurs comme l'expérience pratique et les économies d'échelles³⁷. On a cherché à vérifier cette hypothèse pour 21 pays et pour la période 1953-1968. Les résultats sont les suivants :

$$r_p = 1,818 + 0,385 r_{om} \quad \bar{R}^2 = 0,37 \\ (1,971) \quad (3,678)$$

83. Quel que soit l'intérêt de ces résultats, ils ne permettent pas, par eux-mêmes, de considérer l'accroissement de la productivité du travail comme un indicateur de l'efficacité totale des ressources dans le secteur manufacturier.

C. — L'ACCROISSEMENT DE L'EMPLOI DANS LES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES

84. Un important objectif de la stratégie d'industrialisation est de créer de nouvelles possibilités d'emploi pour une population active croissante dans des activités non traditionnelles. Mais l'expérience des pays en voie de développement montre que la demande de main-d'œuvre dans le secteur manufacturier n'a pas augmenté à un rythme satisfaisant, vu le taux d'accroissement de la production. Les dimensions du problème peuvent se résumer comme suit. On pense que, pour l'ensemble des pays en voie de développement, le taux d'accroissement de la population active va passer de 1,7 % pendant la période 1950-1965 à 2,3 % dans les années 1970 à 1980. Dans les régions densément peuplées de l'Asie du Sud et de l'Est, en Amérique centrale et en Amérique du Sud,

³⁵ On peut obtenir le taux de croissance de la productivité du travail (r_p) en soustrayant le taux de croissance de l'emploi (r_{em}) du taux de croissance de la production (r_{om}). On a donc : $r_p = r_{om} - r_{em}$.

³⁶ On a vérifié, sur un échantillon de 15 branches d'activité dans 13 pays en voie de développement au cours de la période 1957-1966, les effets d'une plus forte intensité de capital et de la taille de l'entreprise sur la productivité du travail. Les variables explicatives sont la part de la valeur ajoutée (salaires exclus) [NWVA] utilisée comme indicateur du degré d'intensité de capital, et la valeur ajoutée par

établissement (VAES), utilisée comme indicateur de la taille de l'établissement et des effets d'échelle. La variable dépendante est la productivité moyenne du travail (APL).

$\log APL = 3,574 + 0,541 \log NWVA + 0,771 \log VAES$
(7,297) (4,019) (12,324)

$\bar{R}^2 = 0,54$

³⁷ Voir, par exemple, l'*Etude sur la situation économique de l'Europe en 1969* ; première partie : « Tendances et perspectives structurelles de l'économie européenne » (publication des Nations Unies, numéro de vente F.70.II.E.1), p. 70.

TABLEAU 19
Indicateurs de la productivité du travail dans les industries manufacturières
pour certains pays en voie de développement, 1953-1968

Pays classés suivant le taux de croissance de la production	Taux de croissance de la productivité du travail (pourcentage)	Rang	Part de la productivité du travail dans la croissance de la production *	Rang
République de Corée	7,4	1	0,53	14
Egypte	7,1	2	0,57	11
Pakistan	6,2	4	0,53	14
Panama	3,1	17	0,29	22
Israël	4,8	9	0,46	17
Iran	6,2	4	0,60	10
Turquie	3,3	15	0,36	21
Nigéria	1,0	23	0,11	23
République arabe syrienne	4,7	11	0,54	13
Tanzanie (République-Unie de)	4,8	9	0,56	12
Venezuela	6,9	3	0,84	1
Mexique	5,0	8	0,61	8
Pérou	3,0	18	0,39	19
Brésil	5,1	7	0,70	4
El Salvador	2,6	19	0,37	20
Honduras	5,5	6	0,78	2
Philippines	4,7	11	0,69	5
Inde	3,2	16	0,50	16
Ouganda	2,5	22	0,42	18
Colombie	4,0	13	0,67	7
Guatemala	3,5	14	0,78	2
Chili	2,6	19	0,61	8
Argentine	2,6	19	0,68	6
Moyenne non pondérée	4,3		0,55	

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après des données du Bureau de statistique des Nations Unies, entre autres
La croissance de l'industrie mondiale, divers numéros, et des sources nationales officielles.

* Taux de croissance de la productivité divisé par le taux de croissance de la production.

ainsi qu'en Afrique du Nord, l'accroissement de la population active sera très supérieur à la moyenne, et le taux d'accroissement de la population urbaine sera encore plus fort que celui de l'accroissement de la population active.

85. Le tableau 20 indique les taux moyens d'accroissement de l'emploi dans le secteur manufacturier pour 23 pays en voie de développement pendant la période 1953-1968. La valeur moyenne non pondérée de 3,8 % masque des différences considérables d'un pays à l'autre, les taux allant de 8 % à 1 %. La troisième colonne du tableau donne un indicateur de l'absorption de main-d'œuvre, considérée comme étant le degré d'élasticité de la demande de main-d'œuvre en fonction de l'accroissement de la production et calculée comme un rapport entre le taux d'accroissement de l'emploi et le taux de croissance de la production. L'élasticité moyenne non pondérée pour l'ensemble du groupe est de 0,44 et les chiffres vont de 0,89 à 0,16. Seul un tiers des 23 pays pris comme échantillon ont un coefficient d'élasticité nettement au-dessus de la moyenne.

86. Parmi les facteurs qui ont un effet sur le taux d'accroissement de l'emploi, il y a l'économie de main-d'œuvre propre à la technologie industrielle moderne, les variations dans la composition de la production manufacturière, l'évolution des prix relatifs des facteurs et la croissance de la production. Ce dernier facteur a été utilisé comme variable explicative de l'évolution de l'accroissement de l'emploi dans un échantillon de 21 pays au

cours de la période 1953-1968. Les résultats sont les suivants :

$$r_{em} = -1,818 + 0,615 r_{om} \quad \bar{R}^2 = 0,62 \\ (-1,971) \quad (5,880)$$

87. La croissance de la production semble être un facteur déterminant qui explique 62 % de l'accroissement de l'emploi. L'effet des autres variables sur l'accroissement de l'emploi n'a pas pu être étudié, faute de données suffisamment détaillées sur ces facteurs.

Chapitre III

Stabilité des prix et politiques gouvernementales

88. On ne saurait considérer la stabilité des prix comme une fin économique en soi. Si le maintien de la stabilité des prix constitue un important élément de la politique économique de la plupart des pays, c'est à cause de la conviction très répandue que la hausse des prix tend à entraver le processus de développement économique et à avoir un effet négatif sur le mode de répartition des revenus, sur la production et sur les dépenses d'ordre social. C'est pour ces raisons que l'inflation est considérée comme nuisible même par ceux qui reconnaissent qu'elle peut, dans certains cas, stimuler l'initiative des entreprises en réduisant pour elles la charge effective des intérêts et des remboursements de dettes.

TABLEAU 20
Indicateurs de l'emploi dans les industries manufacturières
pour certains pays en voie de développement, 1953-1968

<i>Pays classés d'après le taux de croissance de la production</i>	<i>Taux d'accroissement de l'emploi (pourcentage)</i>	<i>Rang</i>	<i>Elasticité de l'emploi de main-d'œuvre *</i>	<i>Rang</i>
République de Corée	6,6	3	0,47	9
Egypte	5,4	7	0,43	13
Pakistan	5,6	5	0,47	9
Panama	7,6	2	0,71	2
Israël	5,6	5	0,54	7
Iran	4,1	10	0,40	14
Turquie	5,9	4	0,64	3
Nigéria	8,0	1	0,89	1
République arabe syrienne	4,0	11	0,46	11
Tanzanie (République-Unie de)	3,7	12	0,44	12
Venezuela	1,3	21	0,16	23
Mexique	3,0	15	0,39	15
Pérou	4,6	8	0,61	5
Brésil	2,2	16	0,30	20
El Salvador	4,5	9	0,63	4
Honduras	1,5	20	0,22	21
Philippines	2,1	17	0,31	19
Inde	3,3	14	0,50	8
Ouganda	3,5	13	0,58	6
Colombie	2,0	18	0,33	17
Guatemala	1,0	23	0,22	21
Chili	1,7	19	0,39	15
Argentine	1,2	22	0,32	18
Moyenne non pondérée	3,8		0,44	

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après des données du Bureau de statistique des Nations Unies, *La croissance de l'industrie mondiale*, divers numéros, et des sources nationales officielles.

* Taux d'accroissement de l'emploi divisé par le taux de croissance de la production.

89. Les inconvénients les plus importants de l'inflation sont les suivants. Premièrement, à moins que l'augmentation des prix ne soit prévisible, l'inflation introduit dans les transactions commerciales un élément d'incertitude qui risque de compliquer sérieusement et, parfois même, de rendre complètement impossible une planification rationnelle des investissements et des dépenses de consommation. Deuxièmement, l'inflation a souvent un effet défavorable sur la balance des paiements courants et des mouvements de capitaux. Une augmentation des prix intérieurs encourage les importations et décourage les exportations, à moins que les taux de change ne soient modifiés simultanément. L'inflation tend aussi à stimuler les importations en encourageant les investissements improductifs dans des articles comme les métaux précieux, les bijoux, les œuvres d'art, etc., achetés à l'étranger comme moyen de protection contre la dépréciation du pouvoir d'achat de la monnaie. La perspective d'une inflation peut aussi favoriser les sorties de capitaux en incitant les hommes d'affaires et autres propriétaires de richesses à convertir une partie de leurs avoirs liquides en devises et titres de pays où les prix sont plus stables. Troisièmement, l'inflation tend à redistribuer les revenus de façon régressive, ce que l'on estime généralement peu souhaitable même si cela encourage l'activité économique, en avantageant les entrepreneurs au détriment des rentiers. Les catégories sociales dont les revenus monétaires ne suivent pas l'augmentation des prix souffrent par rapport aux autres. Ce sont généralement les groupes à reve-

nus les plus faibles, comme les retraités et les travailleurs non spécialisés qui ne sont pas protégés par de puissants syndicats, qui souffrent le plus de l'inflation. Enfin, si l'inflation n'est pas enrayée à temps, elle peut s'accélérer rapidement et aboutir au chaos social et économique qu'est l'hyperinflation.

A. — CAUSES DE L'INFLATION

90. Il est essentiel, pour combattre efficacement l'inflation avec les instruments de politique appropriés, de faire tout d'abord un bon diagnostic de la situation inflationniste et d'identifier, dans toute la mesure possible, les causes de l'augmentation du niveau général des prix. Jusqu'à la grande dépression des années 30, cela était considéré comme quelque chose d'assez simple : on pensait que la cause principale, sinon exclusive, de la hausse des prix était un accroissement de la masse monétaire et que le meilleur moyen d'enrayer l'inflation était, par conséquent, de ralentir l'accroissement de la masse monétaire. On reconnaît généralement, aujourd'hui, que l'inflation est un phénomène beaucoup plus complexe qu'on ne l'avait pensé. Elle peut être causée par un grand nombre de facteurs jouant dans des conjonctures très variées; les instruments de politique à utiliser pour freiner l'inflation doivent être choisis en fonction de la nature des facteurs en jeu et de la situation de l'économie à un moment précis.

91. L'indice général des prix des biens et services, comme celui des prix d'un bien ou service, peut monter

en raison soit d'une tendance à la hausse des prix de l'offre, soit d'une augmentation de la demande effective. On a appelé les augmentations générales des prix dues à la situation de l'offre « inflation par les coûts », parce qu'elles sont souvent causées par l'augmentation des coûts de production. Les hausses de prix causées par l'accroissement de la demande effective ont été appelées « inflation par la demande ». Dans certains cas, les facteurs offre et demande se combinent pour provoquer l'augmentation des prix, et il se produit alors ce qu'on peut appeler une « inflation par les coûts et la demande ».

92. Pour examiner les rôles respectifs des facteurs offre et demande dans l'inflation, il faut disposer d'un moyen de mesurer le volume de la demande et la pression qu'elle exerce sur la capacité productive de l'économie. Les variations de la demande de biens et services à un prix donné se traduisent par des changements dans les achats de biens et services faits à ce prix, de même que les variations de la demande de main-d'œuvre se traduisent par des changements du volume de l'emploi à un taux de salaire donné. Mais il est assez trompeur de mesurer les variations de la demande de biens et services ou de main-d'œuvre au moyen des variations des prix et des taux de salaire, comme on le fait parfois. Bien que les variations de la demande aient un effet sur les prix et sur les taux de salaire, ce n'est pas le seul facteur, ni nécessairement le facteur le plus important, qui influe sur eux. Comme on l'expliquera ci-dessous, les prix et les salaires peuvent augmenter sous l'effet de facteurs venant de l'offre à un moment où la demande effective est stationnaire ou même en recul.

93. L'augmentation des prix des biens importés peut être un important facteur d'inflation par les coûts. Dans les pays en voie de développement, on peut attribuer une partie de l'augmentation des prix intérieurs des marchandises importées à la hausse qu'ont subie, ces dernières années, les cotations c.a.f. des importations, exprimées en devises étrangères. Mais l'augmentation des prix à l'importation qui a résulté périodiquement, dans certains pays, d'une dévaluation, de mesures de contrôle des importations et d'augmentations des droits de douane, décidées pour résoudre de graves difficultés de balance des paiements, a été beaucoup plus prononcée. Pour ce qui est du déclenchement de l'inflation par les coûts, il importe peu que les difficultés de balance des paiements soient dues à une pression excessive de la demande intérieure ou à des facteurs totalement étrangers à la demande intérieure, comme par exemple un fléchissement des prix des exportations, une mauvaise récolte, etc. D'autres mesures qui ont parfois fait augmenter les prix du côté de l'offre et ainsi contribué au déclenchement d'une inflation par les coûts ont été l'augmentation des impôts indirects et la réduction des subventions, surtout lorsqu'elles ont affecté un grand nombre de biens de consommation et de services essentiels. Enfin, une réduction de l'offre de biens et services produits dans le pays, due par exemple à de mauvaises récoltes ou à des grèves prolongées, a eu parfois aussi un rôle inflationniste, lorsqu'elle n'était pas compensée par une augmentation des importations.

94. Les genres d'augmentations des prix mentionnés au paragraphe précédent sont généralement localisés et

sporadiques³⁸ à l'exception de l'augmentation des salaires nominaux qu'ils engendrent; les revendications salariales sont généralement acceptées pour dédommager les travailleurs des augmentations de prix qui ont eu lieu. Si l'augmentation des salaires est supérieure à l'accroissement de la productivité de la main-d'œuvre, le coût de la main-d'œuvre, par unité produite, augmente, ce qui provoque une hausse des prix des biens et services affectés par l'augmentation des salaires. Même dans les branches d'activité qui ne sont pas directement affectées par les augmentations de salaires, les coûts peuvent augmenter dans la mesure où les prix de certains de leurs facteurs de production subissent cette augmentation. L'inflation se poursuivra si la nouvelle augmentation des prix provoque une nouvelle augmentation des salaires supérieure à l'accroissement de la productivité de la main-d'œuvre, et la « spirale des salaires et des prix » ainsi déclenchée continuera tant que l'augmentation des salaires nominaux et celle de la productivité de la main-d'œuvre ne seront pas en harmonie l'une avec l'autre. Le rôle que jouent les salaires en transmettant l'inflation des biens et services qui sont les premiers affectés par l'augmentation des prix au reste de l'économie et en perpétuant l'augmentation des prix par le mécanisme de la spirale des prix et des salaires varie d'un pays à un autre, suivant l'importance relative de la main-d'œuvre syndiquée et le pouvoir de négociation des syndicats face aux employeurs.

95. Il importe de souligner que les hausses des prix qui se produisent en période d'inflation de ce genre par les coûts sont entièrement indépendantes de l'état de la demande effective globale et de ses variations; elles ne sont ni la conséquence ni la cause d'un accroissement de la demande effective. Cette inflation peut commencer en des moments où la demande effective globale est relativement faible ou élevée et, alors qu'elle s'accroît par suite de la course des salaires et des prix, le volume de la demande effective, comme celui de la demande de main-d'œuvre, peut s'accroître, rester stationnaire ou diminuer. L'évolution de la demande effective en période d'inflation par les coûts dépend essentiellement des variations du volume des investissements privés et publics, de celles de la consommation et du comportement des exportations, mais non du taux d'augmentation des prix. Le taux d'augmentation des prix, quant à lui, est déterminé par le rapport entre l'augmentation des salaires et l'évolution de la productivité de la main-d'œuvre.

96. L'inflation par la demande est provoquée par la pression que la demande intérieure exerce sur l'offre des biens et services disponibles pour la consommation intérieure, et elle peut se produire sans qu'il y ait pression sur les prix du côté de l'offre. Les prix tendent à s'élever chaque fois et aussi longtemps qu'une augmentation prévue ou voulue des dépenses globales, à un niveau de prix donné, dépasse l'accroissement de l'offre des biens et services que peut fournir une augmentation de la production nationale ou des importations à ce niveau de prix. Il s'ensuit qu'à un taux donné d'expansion de la demande effective globale, plus l'offre de biens et services produits par le pays est élastique, et si ce pays est en mesure de

³⁸ Sauf pour ce qui est de la partie de l'augmentation des prix qui peut être attribuée à la hausse presque continue des prix c.a.f. des produits importés.

supporter une détérioration de sa balance des paiements, moins il risque de connaître l'inflation.

97. Etant donné les limites de détérioration de la balance des paiements qu'un pays est en mesure et accepte de tolérer, le niveau exact de la demande effective et de l'activité économique auquel se produisent des pressions inflationnistes venant de la demande dépend essentiellement du degré dans lequel la structure de sa capacité productive est en harmonie avec celle de la demande intérieure et de la demande étrangère. En général, dans les pays développés, où la production est plus diversifiée, la pression inflationniste de la demande apparaît à un niveau assez élevé d'activité, c'est-à-dire en période de plein ou de presque plein emploi. Si la production est moins diversifiée, comme c'est le cas dans les pays en voie de développement, d'importants goulots d'étranglement, sous forme de pénuries de main-d'œuvre spécialisée, d'équipement, de matières premières, d'énergie ou de moyens de transport, peuvent apparaître dans certains secteurs, alors qu'il y a encore de grandes capacités de production inutilisées dans le reste de l'économie. L'apparition de ces goulots d'étranglement tend à stimuler les importations et à faire monter les prix dans les secteurs affectés. C'est surtout pour cette raison que le niveau d'activité économique, par rapport à la capacité productive, auquel apparaissent des pressions inflationnistes dues à la demande, est presque toujours plus bas dans les pays en voie de développement que dans les pays développés.

98. L'inflation par la demande risque, si on la laisse se poursuivre pendant un certain temps, d'entraîner de nouvelles tendances à la hausse des prix du côté de l'offre. Les revendications salariales visant à compenser l'augmentation des prix peuvent, s'il y est fait droit alors que le degré d'accroissement de la productivité du travail ne le permet pas, faire monter encore les prix. Ainsi peut s'amorcer, en période d'inflation par la demande, une course des salaires et des prix, ce que l'on a appelé l'inflation par les coûts et la demande. Les revendications salariales seront encore plus élevées et les pressions inflationnistes plus fortes si les autorités recourent aux mesures mentionnées au paragraphe 93 ci-dessus. Les prix continueront à monter tant que le coût de la main-d'œuvre et les autres coûts par unité produite augmenteront, même si l'expansion de la demande est complètement arrêtée. Une simple inflation par la demande peut ainsi se transformer tout d'abord en une inflation par les coûts et la demande et ensuite en une simple inflation par les coûts.

B. — INDICATEURS DE L'INFLATION PAR LES COÛTS ET PAR LA DEMANDE

99. Il n'est pas toujours facile d'identifier clairement tous les facteurs qui contribuent à engendrer l'inflation, et il est plus difficile encore de déterminer exactement la contribution des différents facteurs à un accroissement donné des prix. Tel est tout particulièrement le cas dans les pays en voie de développement, où il est souvent impossible d'obtenir suffisamment de données pour une analyse approfondie d'une situation inflationniste. Quelles que soient ces difficultés, il est cependant indispensable, pour formuler une politique rationnelle de stabilisation, d'avoir au moins une idée générale des principaux facteurs qui sont la cause de tensions inflationnistes.

100. Certains des principaux facteurs susceptibles de faire monter les prix du côté de l'offre ont déjà été indiqués aux paragraphes 93 et 94. Ce sont l'augmentation, sur le marché national, des prix des produits importés, l'augmentation des impôts indirects, la réduction des subventions à la production ou à la consommation, la diminution de l'offre de produits nationaux du fait de mauvaises récoltes, de grèves, etc., et, ce qui est peut-être le facteur le plus courant et le plus persistant, l'accroissement du coût de la main-d'œuvre par unité produite qui résulte de l'augmentation des salaires, si cette augmentation dépasse l'accroissement de la productivité du travail. La plupart des pays devraient pouvoir se faire une certaine idée du rôle que jouent ces divers facteurs, séparément et ensemble, dans l'élévation du niveau général des prix; l'exactitude des estimations possibles dépendra, bien entendu, de la qualité des données.

101. On peut généralement se faire une idée assez claire de l'évolution de la demande globale en examinant les indicateurs mentionnés ci-dessous. A moins que l'économie ne fonctionne déjà pas à sa pleine capacité de production, l'expansion de la demande globale doit invariablement s'accompagner d'un accroissement de la production et, très souvent, d'une augmentation de l'emploi, de la durée de la semaine de travail et du nombre d'emplois à pourvoir. En outre, on peut s'attendre à une augmentation des commandes reçues et des importations, et à une réduction de la capacité non utilisée de production, à moins que de nouvelles capacités de production ne soient installées à un rythme rapide. Lorsque la capacité de production est pleinement utilisée, tout accroissement de la demande prévue entraîne, s'il y est satisfait, une détérioration de la balance des paiements courants et, s'il n'y est pas satisfait, provoque généralement un allongement des carnets de commandes et des délais de livraison et une montée des prix. Des indicateurs analogues, couvrant différents secteurs de l'économie, peuvent être utilisés pour déterminer l'évolution de la demande par secteur.

102. Si, en période d'inflation, ces indicateurs font apparaître une stagnation ou une régression de la demande effective, l'inflation doit être imputée à l'augmentation des coûts. L'étude des facteurs qui influent sur les prix du point de vue de l'offre devrait confirmer ce diagnostic. Mais il n'est pas possible de faire d'emblée un tel diagnostic si les augmentations des prix s'accompagnent d'une expansion de la demande effective; dans ce cas, l'inflation peut être imputée soit aux coûts, soit à la demande, soit encore, ce qui est plus fréquent, à l'effet combiné des coûts et de la demande. Si la capacité de production du pays, constituée par l'équipement et la main-d'œuvre, n'est pas pleinement utilisée, et si aucun obstacle sérieux — rareté spécifique ou inélasticité — ne s'oppose à ce que les besoins résultant de l'augmentation de la demande et de la production soient satisfaits, et si en même temps le pays est capable et désireux de résister à toute détérioration éventuelle de sa balance des paiements, l'inflation doit être attribuée avant tout à la poussée des coûts; l'influence de la demande sur le niveau des prix, pour autant qu'elle existe, ne peut guère être déterminante. Si, d'autre part, l'une au moins des deux conditions susmentionnées n'est pas réalisée, l'inflation doit être attribuée soit uniquement à la demande, soit à la combinaison des coûts et de la demande.

C. — MESURES ANTI-INFLATIONNISTES

103. Compte tenu du grand nombre de facteurs dont les multiples combinaisons peuvent entraîner une situation inflationniste, il serait impossible de concevoir un plan, constitué par une série de mesures, qui permettrait de remédier à tous les genres d'inflation. Toute situation inflationniste a des caractères propres dont il faut tenir compte pour mettre au point des politiques susceptibles d'y remédier. Dans le présent rapport, on ne peut guère qu'indiquer brièvement les considérations qui conditionnent le choix des mesures destinées à remédier aux principaux types d'inflation exposés ci-dessus.

104. Il est clair que, lorsque l'élévation générale des prix résulte surtout de la situation de l'offre, la stratégie générale de stabilisation doit viser à freiner l'augmentation des prix des marchandises et services plutôt que l'accroissement de la demande. Tel est particulièrement le cas lorsque l'inflation se manifeste à un moment où l'activité économique est relativement médiocre par rapport à la capacité de production du pays. Lorsque, comme il arrive souvent, un processus inflationniste se perpétue par la montée en spirale des salaires et des prix, la politique de stabilisation exige, pour être rationnelle, que l'on adopte une politique des revenus visant à empêcher que l'augmentation des taux des salaires soit supérieure à l'accroissement de la productivité du travail. On peut alors avoir à recourir aux subventions et à des mesures de contrôle des prix pour stabiliser le coût de la vie et aider ainsi à contenir les revendications salariales.

105. Les politiques qui visent à ralentir la spirale des salaires et des prix en modérant la demande effective tendent à réduire le taux d'accroissement de la production et de l'emploi sans réduire nécessairement de façon sensible le taux d'accroissement des salaires et des prix. Les revendications salariales qui s'expriment dans ce genre de situation inflationniste sont inspirées par le désir des syndicats de maintenir le pouvoir d'achat de leurs membres. L'importance de ces revendications est donc surtout déterminée par le taux auquel les prix ont augmenté et continueront vraisemblablement à augmenter, et non pas par l'état de la demande de main-d'œuvre. Dans ces conditions, le ralentissement de la demande ne modère généralement que d'une façon marginale les revendications salariales. De toute façon, l'effet du fléchissement de la demande peut être contrebalancé en grande partie par un effet défavorable sur l'accroissement de la productivité du travail, et le taux d'accroissement de la dépense de main-d'œuvre par unité produite — qui est la principale cause de l'inflation — n'est alors guère modifié.

106. D'autre part, il est possible de freiner l'inflation résultant de la demande en ralentissant l'expansion de la demande effective par des mesures restrictives de caractère fiscal, monétaire ou autre. Le principal inconvénient de cette politique est qu'elle a un effet défavorable sur l'accroissement de la production, à moins que l'économie ne fonctionne à pleine capacité au moment où les mesures restrictives sont appliquées; comme il a été dit plus haut, c'est rarement le cas dans les pays en voie de développement. Aussi, ces pays ont souvent à choisir entre une inflation causée par la demande et une expansion de la production et, par conséquent, de l'épargne, moins forte

que celle que leurs ressources productives leur auraient permis d'obtenir. Si l'on considère d'une part l'importance qu'il y a à accroître l'épargne intérieure et les investissements et d'autre part les fortes revendications sociales d'une amélioration des niveaux de vie dans les pays en voie de développement, il n'est pas surprenant que, par le passé, beaucoup de ces pays aient hésité à limiter l'expansion de la demande effective et de la production afin de stabiliser les prix. A long terme, la meilleure façon de résoudre le dilemme consiste à s'efforcer d'éliminer les goulots d'étranglement, qui sont la principale cause des pressions inflationnistes liées à la demande lorsque le niveau d'activité économique est relativement bas. Dans l'immédiat, la décision quant à l'adoption ou non d'une politique de stabilisation reposant sur un freinage de la demande doit être prise en comparant les dommages causés par l'inflation et les pertes de production que provoquerait cette politique. La décision variera d'un cas à l'autre, en fonction de facteurs tels que la gravité de l'inflation, le taux d'accroissement de la production, la capacité d'importation et l'existence de capacités de production non employées.

107. Si les indicateurs mentionnés plus haut révèlent que l'inflation est due à l'effet combiné des coûts et de la demande, il peut être souhaitable de concentrer les efforts sur les moyens propres à centraliser les forces qui, sur le plan de l'offre, tendent à faire monter les prix, tout en considérant, de la manière suggérée au paragraphe précédent, s'il convient — et dans quelle mesure — de restreindre l'accroissement de la demande pour atténuer son influence sur les prix.

108. L'efficacité d'une politique de stabilisation peut être jugée compte tenu de ses effets à long terme sur les taux d'inflation et sur l'accroissement de la production. Une telle politique peut être considérée comme couronnée de succès si elle entraîne un ralentissement de l'inflation sans avoir de répercussions défavorables sur l'accroissement de la production. Ce critère d'efficacité est à appliquer sur un certain nombre d'années, car, comme on le verra ci-dessous, l'effet immédiat de la plupart des mesures anti-inflationnistes sur les prix et sur la production peut beaucoup différer de leurs effets à moyen et à long terme.

D. — POLITIQUES DE STABILISATION

109. Au cours des années 60, et comme on l'a indiqué dans la première partie du présent rapport, les prix ont augmenté, bien qu'à des rythmes différents, dans presque tous les pays, développés ou en voie de développement, et cela en dépit des efforts de stabilisation faits par les gouvernements. Il n'est évidemment pas possible, dans ce rapport, d'exposer les politiques de stabilisation suivies par tous les pays en voie de développement. Elles ont différé d'un cas à l'autre, selon les situations particulières et les objectifs des politiques des gouvernements. On se bornera ici à examiner l'efficacité des principaux types de mesures de stabilisation prises ces dernières années, en se référant à l'expérience de certains pays en voie de développement. Comme l'inflation, ainsi qu'on l'a noté plus haut, s'est fréquemment accompagnée de difficultés de balance des paiements, la plupart des politiques de stabi-

lisation ont aussi eu pour objectif de rétablir l'équilibre de la balance extérieure.

110. Pour des raisons de commodité, on peut classer les principales mesures de stabilisation prises par les pays en voie de développement ces dernières années en mesures concernant l'offre et en mesures concernant la demande. La première catégorie comprend les mesures de contrôle des salaires et des prix, les subventions, les systèmes de soutien des prix, les mesures de contrôle des importations et les taux de change multiples, mesures qui impliquent toutes généralement de sérieuses interventions dans le mécanisme du marché. On peut ranger dans la deuxième catégorie les mesures visant à stabiliser l'économie en freinant l'expansion de la demande intérieure et en rétablissant le mécanisme du marché. La plupart des politiques de stabilisation ont compris des mesures de ces deux catégories, mais l'importance relative accordée à l'une et à l'autre a varié selon les cas.

111. Presque tous les pays en voie de développement et la plupart des pays développés recourent dans une certaine mesure, afin de stabiliser les prix, au contrôle des prix et aux subventions à la consommation. Les subventions à la consommation sont souvent fournies par l'exploitation à perte de certaines entreprises publiques, par exemple de transport, d'électricité et de communications, et par la fixation d'un taux de change relativement favorable pour l'importation de biens de consommation essentiels, grâce à un système de taux de change multiples. En outre, de nombreux pays accordent des subventions à la production, par exemple par des systèmes de soutien des prix, afin de stimuler les investissements dans certains secteurs clefs de l'économie. Les principaux avantages des mesures concernant l'offre résident dans le fait qu'elles réduisent la pression des revendications salariales, et donc le risque de déclenchement d'une spirale des salaires et des prix tout en atténuant les goulots d'étranglement qui auraient un effet sur l'expansion de la demande. D'autre part, elles améliorent généralement la répartition des revenus et contribuent ainsi à la stabilité sociale et politique.

112. Parmi les nombreux pays qui ont pris des mesures de ce genre, on peut citer Ceylan, qui en a fait largement usage. Outre qu'il a assuré le fonctionnement d'un vaste système de bien-être social (soins médicaux et enseignement gratuits), le Gouvernement ceylanais a exploité à perte certaines entreprises publiques, comme celles des chemins de fer, de l'électricité et des postes et télécommunications. Il a aussi fortement subventionné la consommation alimentaire; jusqu'à la fin de 1966, toute personne âgée de plus d'un an recevait chaque semaine une ration de deux mesures (4 lb) de riz contre paiement d'une somme de 0,25 roupie par mesure, bien inférieure au prix de revient. D'autre part, pour stimuler la production nationale de riz, le gouvernement a subventionné les facteurs de production et a fixé un prix à la production généralement bien supérieur au prix c.a.f. du riz importé. Il a ainsi réussi, d'une part, à stabiliser le coût de la vie et donc les salaires et, d'autre part, à stimuler la production de riz. Entre 1960 et 1966, l'indice du coût de la vie a augmenté de moins de 2% par an en moyenne et les traitements et salaires ont augmenté encore plus lentement; les prix et les salaires ont augmenté un peu plus vite après 1966, à la suite d'une réduction des subventions alimentaires en

décembre 1966 et d'une dévaluation de la roupie vers la fin de 1967. Sur le plan de la production, le pays a réussi à presque doubler sa production de riz dans les années 60 par un accroissement des superficies cultivées et une amélioration des rendements.

113. Les mesures concernant l'offre présentent un certain nombre d'inconvénients sérieux. Par exemple, les subventions à la consommation et les systèmes de contrôle des prix entraînent des dépenses et des difficultés administratives et posent des problèmes d'efficacité dans les entreprises publiques; le contrôle des prix tend à décourager les investissements dans les secteurs contrôlés. Du point de vue du développement économique, le plus sérieux inconvénient des subventions à la consommation et des grandes dépenses sociales est qu'elles soutiennent la consommation aux dépens de l'épargne et des investissements et font peser une lourde charge sur la balance des paiements lorsqu'elles stimulent la consommation de produits importés. Cela a des incidences particulièrement sérieuses du point de vue de la production et de l'emploi si le taux d'accroissement du revenu diminue pour une raison ou une autre, comme il est arrivé à Ceylan après 1955, à la suite de la dégradation de ses termes de l'échange. Bien qu'on ne dispose pas de données détaillées de comptabilité nationale concernant Ceylan pour les années 50, les indicateurs économiques établis font apparaître une diminution des taux d'épargne et d'expansion dans ce pays après 1955. Au cours de la période 1961-1965, le taux d'accroissement de la production a encore diminué, le revenu réel par habitant est demeuré stationnaire et le chômage, surtout parmi les jeunes, a augmenté rapidement. En dépit d'une accélération marquée des investissements et d'une nette amélioration du taux d'accroissement de la production, rendues possibles par l'aide économique étrangère après 1965, le pays souffre toujours d'un sérieux problème de chômage, qu'il lui sera difficile de résoudre d'une façon satisfaisante sans un apport continu d'aide étrangère.

114. Le problème du chômage n'est naturellement pas l'exclusivité des pays en voie de développement qui, comme Ceylan, ont adopté de grands programmes de subventions à la consommation et de politique sociale; beaucoup d'autres pays, sans avoir adopté de tels programmes, connaissent des problèmes analogues. On peut dire cependant que ces politiques, en stimulant la consommation aux dépens des investissements, tendent réellement à aggraver le problème de la création de nouveaux emplois. Le jugement final sur le succès ou l'échec de ces politiques doit donc dépendre, dans chaque cas particulier, d'une comparaison entre les gains qu'elles permettent d'obtenir sur le plan social et du point de vue de la stabilité des prix, des salaires et de la situation politique, et les pertes qu'elles entraînent en réduisant l'épargne et les investissements et en ralentissant ainsi la croissance de la production et le développement de l'emploi.

115. Les politiques concernant la demande font une large place aux mesures monétaires et fiscales restrictives. Généralement, elles fixent un plafond à la masse monétaire et restreignent le crédit bancaire. Les mesures fiscales visent à contenir et, si possible, à réduire le déficit budgétaire en accroissant le produit des impôts directs et indirects et en réduisant les dépenses publiques, y compris

les subventions à la consommation. Afin de rétablir le libre jeu des forces du marché, elles abolissent le contrôle des prix et les obstacles aux transactions en devises, quoique le contrôle des importations soit souvent renforcé. La libération des transactions en devises entraîne souvent une dévaluation de la monnaie.

116. Ces dernières années, un grand nombre de pays en voie de développement ont recouru à des degrés divers à cette catégorie de mesures dans le cadre de leurs efforts de stabilisation. Dans l'immédiat, il en est presque invariablement résulté une accélération de l'inflation, souvent accompagnée d'un fléchissement de la demande et de la production et d'une amélioration de la balance des paiements. Les prix augmentent plus rapidement, surtout en raison de l'accroissement des impôts indirects, de la réduction des subventions à la consommation et de l'augmentation du prix des importations due à la dévaluation; le fléchissement de la demande résulte de la réduction du volume des investissements publics et privés et de la diminution des salaires réels, qui a des répercussions défavorables sur la consommation; l'amélioration de la balance des paiements résulte du recul des importations, dû au fléchissement de la demande intérieure et, dans certains cas, au renforcement du contrôle des importations. Comme il est indiqué plus loin, c'est ce qui s'est produit en Argentine en 1959 et en 1962-1963, au Brésil en 1964-1965 et en Colombie en 1957 et 1963. Une situation analogue — sauf pour ce qui est de l'inflation — s'est produite au Ghana après l'adoption du budget de stabilisation en 1966.

117. Les pays qui ont recouru aux mesures concernant la demande ont été généralement, conscients du fait que l'inflation s'accélérait et que l'activité économique se ralentirait pendant la première phase de leur programme de stabilisation. Leur stratégie prévoyait de stimuler la demande et la production après avoir éliminé les causes fondamentales des pressions inflationnistes et rétabli l'équilibre extérieur, mais ils n'ont pas toujours réussi à réaliser cet objectif. Pour modérer l'inflation, il faut que les gouvernements puissent empêcher qu'une forte montée en spirale des salaires et des prix se produise à la suite de l'augmentation initiale des prix; pour stimuler l'activité économique, il faut qu'ils acceptent d'assouplir ensuite les mesures monétaires et fiscales restrictives initialement appliquées. De plus, comme la relance de l'activité économique stimule généralement la demande d'importations, sa poursuite exige une expansion de la capacité d'importation, par une augmentation des recettes d'exportation ou par un accroissement des apports de capitaux étrangers; cette nécessité persiste tant que le pays n'a pas réussi à réduire sa dépendance à l'égard des importations.

118. On peut illustrer ces considérations en se référant aux programmes de stabilisation de certains pays en voie de développement. En Argentine, par exemple, le programme de stabilisation de 1959 a entraîné, cette année-là, une accélération de l'inflation et un fléchissement de la production et des importations. En 1960-1961, on a constaté une reprise de la production, un ralentissement de l'inflation et une augmentation des importations, financée en grande partie par un apport de capitaux étrangers, où les investissements directs et les crédits fournisseurs ont occupé une place importante. Après l'achèvement des

grands projets d'investissements étrangers et le remboursement partiel des crédits-fournisseurs, le pays a connu de sérieuses difficultés de balance des paiements. Pour y remédier, il a dévalué le peso et adopté des mesures monétaires et fiscales restrictives analogues à celles prises en 1959, lors de son premier programme de stabilisation. Ces mesures ont provoqué une accélération de l'inflation, par le déclenchement d'une spirale salaires-prix-dévaluation, et un abaissement du niveau de la production, en 1962-1963; la plupart des mesures de stabilisation ont été abandonnées dans le courant de 1964.

119. Le programme de stabilisation entrepris en Argentine en 1967 a différé à trois points de vue des efforts précédents : le contrôle des salaires a été plus résolu, le crédit au secteur privé n'a pas été restreint, et les investissements publics ont été accrus, au moyen des recettes fiscales supplémentaires résultant de réformes fiscales. Ce programme a permis de ramener le taux d'accroissement de l'indice du coût de la vie de 30 % environ par an en 1966-1967 à 16 % en 1968 et à 8 % en 1969; en même temps, le taux de croissance du produit national brut est passé de 2 % en 1967 à près de 5 % en 1968 et à 6,8 % en 1969. A la suite des troubles de mai 1969, la politique des revenus a été assouplie et de plus fortes augmentations des salaires ont été autorisées dans le deuxième semestre de 1969 et en 1970-1971. Ces augmentations, ainsi que la forte hausse du prix du bœuf due à une diminution des disponibilités, ont été les principales causes de la reprise de l'inflation en 1970-1971. Les prix ont monté de 14 % en 1970, contre 8 % l'année précédente, et leur montée s'accélère encore actuellement.

120. Les mesures de stabilisation adoptées par le Ghana au début de 1966 constituent un exemple d'un genre un peu différent. Dans ce pays, le gouvernement est parvenu à enrayer l'inflation, mais n'a réussi que tout récemment à améliorer sensiblement le taux de croissance de la production. Le taux d'accroissement de l'indice des prix à la consommation est tombé de 30 % en 1965 à 13 % en 1966, à la suite de fortes réductions des droits d'importation et des taxes sur les ventes et d'une réduction draconienne des investissements publics; en 1969-1970, les prix ont augmenté de 7 à 8 % par an. Le ralentissement de l'inflation s'est toutefois accompagné d'une diminution des taux de fiscalité, d'épargne et d'investissement par rapport au PIB et d'une stagnation de la production. Le PIB, qui avait augmenté très lentement en 1964-1965, est resté inchangé en 1966, et a augmenté de moins de 2 % par an en 1967-1968 et d'un peu plus de 3 % en 1969. Etant donné la rapidité de l'accroissement démographique, chiffré à 2,5-3 % par an, et la lenteur de l'expansion de l'activité économique ces dernières années, le chômage s'est sensiblement aggravé.

121. Par contre, le Brésil et la Colombie ont réussi, ces dernières années, à ralentir l'inflation sans freiner l'expansion de la production. Les programmes de stabilisation de ces deux pays ont fait largement appel à des mesures concernant à la fois l'offre et la demande. Au Brésil, l'inflation s'est d'abord accélérée; le coût de la vie a augmenté de 90 % en 1964, contre 70 % en 1963. Par la suite, le taux d'augmentation des prix a régressé à 30 % en 1967 et à un peu plus de 20 % par an en 1968-1970. De même, la Colombie a réussi à ramener le taux d'accroisse-

ment annuel de l'indice des prix à la consommation de 17 % en 1966 à 9 % en 1967 et à environ 7 % en 1968-1970. La possibilité qu'ont eue les deux gouvernements de limiter les augmentations de salaires et de modérer l'évolution des prix a joué un rôle capital dans le ralentissement de l'inflation. Dans les deux pays, ce ralentissement s'est accompagné d'une expansion rapide de la demande et de la production — 9 % environ au Brésil et 6 à 7 % en Colombie — dans les années 1968-1970. L'expansion de la demande a été stimulée par un fort accroissement des investissements publics et par un assouplissement des conditions de crédit après la phase initiale des programmes de stabilisation. Dans les deux pays, d'importantes réformes apportées au régime fiscal ont eu pour effet un

accroissement substantiel des recettes publiques, qui a permis de financer l'accroissement des dépenses d'investissement. L'augmentation des importations provoquée par l'expansion rapide de la production a été financée tant par des apports accrus de capitaux étrangers que par un accroissement des recettes d'exportation, dû à la remontée des prix du café après 1967 et à une forte expansion des exportations de produits non traditionnels, exportations qui ont été stimulées dans les deux pays par des avantages fiscaux et par un système de parités monétaires glissantes. Il est à noter toutefois que, malgré leurs taux relativement élevés de croissance de la production, ces deux pays n'ont pas sensiblement amélioré leur situation du point de vue du chômage.

FINANCEMENT EXTÉRIEUR DU DÉVELOPPEMENT

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Page
Sommaire	1-13	52
I. Apport total net de ressources financières aux pays en voie de développement	14-30	53
A. Courant de ressources financières en provenance des pays membres du CAD	16-25	54
B. Apports des institutions multilatérales	26-28	56
C. L'aide fournie au titre du développement par les pays socialistes d'Europe orientale et d'Asie	29-30	57
II. Les conditions des apports financiers	31-39	58
A. Pays membres du CAD	31-36	58
B. Institutions multilatérales	37-39	59
III. Les conditions de l'aide	40-54	59
A. Prêts pour le financement de programmes	40-45	59
B. Délitement de l'aide	46-54	61
IV. Répartition géographique de l'aide publique bilatérale et multilatérale	55-57	62

LISTE DES TABLEAUX

Tableau

1 Apport total net de ressources financières aux pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine : 1961-1970	53
2 Apports nets de ressources financières de pays développés à économie de marché à des institutions multilatérales et à des pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine, 1969-1970	54
3 Pays membres du CAD : résultats atteints au regard de l'objectif de 1 % du PNB, 1961-1970	55
4 Pays membres du CAD : résultats atteints par rapport aux objectifs de l'aide publique au développement 1969-1970	57
5 Apport net de ressources d'organismes d'aide multilatérale à des pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine, 1961-1970	57
6 Engagements pris par les pays socialistes d'Europe orientale et d'Asie au titre de l'assistance économique bilatérale aux pays en voie de développement, 1961-1970	58
7 Pays membres du CAD : conditions moyennes des engagements au titre de l'aide publique au développement, 1969-1970	59
8 Supplément de 1969 à la Recommandation sur les conditions des engagements au titre de l'aide publique au développement — Position des pays membres du CAD au regard de cette recommandation en 1969 et 1970	60
9 Aide bilatérale et multilatérale de source publique fournie aux pays en voie de développement entre 1964-1965 et 1969-1970	62

ANNEXE STATISTIQUE

Tableau

	Page
A-1 Apport total net de ressources financières aux pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine, 1960-1970	63
A-2 Transfert net de ressources financières des pays membres du CAD aux pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine et à des institutions multilatérales, 1969-1970	63
A-3 Pays membres du CAD : résultats atteints au regard de l'objectif de 1 % du PNB, 1960-1970	64
A-4 Transfert net de ressources des institutions multilatérales vers des pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine, 1960-1970	64
A-5 Engagements pris par les pays socialistes d'Europe orientale et d'Asie au titre de l'assistance économique bilatérale aux pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine, 1960-1970	65

* Le présent rapport, en date du 4 janvier 1972, qui est une version révisée du document TD/B/C.3/97 et Corr.1, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/118/Supp.2 (avec un rectificatif TD/118/

Supp.2/Corr.1, du 11 avril 1972). Il paraîtra aussi comme publication des Nations Unies.

A-6	Répartition géographique de l'aide publique bilatérale (pays membres du CAD) et multilatérale fournie aux pays en voie de développement, 1960-1970 (en millions de dollars)	65
A-7	Répartition géographique de l'aide publique bilatérale (pays membres du CAD) et multilatérale fournie aux pays en voie de développement, 1960-1970 (en pourcentage)	66
A-8	Répartition géographique de l'aide publique bilatérale fournie par les pays membres du CAD aux pays en voie de développement, 1960-1970	66
A-9	Répartition géographique des ressources financières fournies par les institutions multilatérales aux pays en voie de développement, 1960-1970	67

Sommaire

1. L'apport total net de ressources financières des pays développés et des institutions multilatérales aux pays en voie de développement est passé de 7 milliards de dollars en 1960 à 14 milliards de dollars en 1970, ce qui représente un taux de croissance annuel moyen de 7,2%. En prix constants, ces apports ont augmenté en moyenne de 5,4% par an au cours de la période 1960-1970¹.

2. Des changements notables sont intervenus dans la composition des apports nets au cours des années 60, la part des capitaux privés et des apports des institutions multilatérales augmentant sensiblement dans le courant total dirigé vers les pays en voie de développement. Les transferts nets de capitaux privés ont progressé en moyenne de 8,4% par an, leur contribution à l'apport total passant de ce fait de 38,4% en 1960 à 43,3% en 1970. Les crédits à l'exportation du secteur privé, qui représentaient le tiers du montant total net des transferts privés en 1970, ont augmenté rapidement, à un taux annuel moyen de 18,1%.

3. Les courants nets en provenance des institutions multilatérales ont eux aussi progressé rapidement et leur taux moyen de croissance annuelle a été de 17,1% au cours de la période 1960-1970. Ils s'élevaient en 1970 à 1,4 milliard de dollars, soit 10% de l'apport total net aux pays en voie de développement.

4. Le rapport des courants nets totaux en provenance des pays membres du Comité d'aide au développement (CAD) de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) à la somme de leurs produits nationaux bruts est tombé de 0,73% en 1968 à 0,70% en 1969 pour remonter à 0,71% en 1970. Les apports nets des pays développés à économie de marché aux pays en voie de développement et aux institutions multilatérales se sont élevés à 14,2 milliards de dollars en 1970.

5. Le volume net total de l'aide publique au développement a représenté en 1970 47,1% des courants nets en provenance des pays développés à économie de marché. Le montant net des transferts publics en provenance des pays membres du CAD, exprimé en pourcentage de leur produit national brut global, est passé de 0,35% en 1969 à 0,34% en 1970. La plupart des pays développés n'ont pas encore accepté l'objectif de l'aide publique au développement énoncé dans la Stratégie internationale du développement et trois pays seulement en sont très proches.

6. Les engagements des pays socialistes sont passés de 758 millions de dollars en 1968 à 1,7 milliard de dollars en 1970. On ne possède aucune donnée sûre quant aux décaissements effectués à la suite de ces engagements.

7. Dans les nouveaux engagements concernant des prêts de fonds publics pour le développement pris par les pays membres du CAD, on constate une augmentation des délais de remboursement et des périodes de franchise et une diminution des taux d'intérêt entre 1969 et 1970. Cependant, la part des dons dans le volume total de l'aide publique au développement est tombée de 65% en 1969 à 63% en 1970. Dix pays membres du CAD ont atteint, en 1969 et en 1970, au moins un des nouveaux objectifs pour les conditions de l'aide énoncée dans le Supplément de 1969 à la recommandation du CAD sur les conditions et modalités financières de l'aide au développement². En outre, un pays membre du CAD qui n'avait pas satisfait à ces normes en 1969 s'y est conformé en 1970. Certes, plusieurs pays n'ont pas encore rempli les conditions énoncées dans l'objectif du CAD, mais on ne doit pas s'attendre que la réalisation de cet objectif améliore sensiblement les conditions de l'aide en général.

8. Le durcissement des conditions de prêt consenties par les institutions multilatérales s'est accentué à la suite de l'enchérissement des capitaux empruntés par ces institutions sur les marchés financiers internationaux. Les prêts ordinaires des institutions multilatérales sont généralement consentis à des taux d'intérêt variant entre 7 1/4 et 8%.

9. On ne dispose pas de chiffres détaillés concernant la composition et les conditions des apports financiers en provenance des pays socialistes. D'après les renseignements fragmentaires recueillis ici et là, un fort pourcentage des crédits accordés par les pays socialistes est remboursable en dix ans et porte un taux d'intérêt de 3%. Les gouvernements de ces pays ont également consenti des prêts sans intérêt pour une durée variant entre 16 et 30 ans. Beaucoup sont remboursables soit sous la forme de produits exportés par les pays débiteurs, soit dans la monnaie nationale de ces derniers.

10. Un certain nombre de pays bénéficiaires gagneraient à voir augmenter sensiblement la part de l'aide destinée à appuyer des programmes dans l'apport total de ressources financières, notamment dans l'aide fournie par les institutions multilatérales qui, à cet égard, est très en retard sur les programmes bilatéraux.

11. Certains pays membres du CAD ont pris des mesures pour accentuer le déliement de l'aide. En outre,

¹ L'annexe statistique du présent document donne le détail des apports de moyens financiers au cours de la période 1960-1970 (tableaux A-1 à A-9).

² Voir OCDE, *Aide au développement*. — Examen 1969, Paris 1969, annexe III.

les pays membres du CAD ont reconnu qu'il serait souhaitable de prendre des mesures de grande ampleur pour délier l'aide, et dans un communiqué de presse publié à l'issue de la réunion ministérielle du Conseil de l'OCDE de juin 1971 il est dit que des progrès substantiels avaient été accomplis dans l'élaboration d'un projet d'accord sur le déliement de l'aide destiné à être soumis aux gouvernements qui seraient invités à indiquer s'ils désirent y participer³. Dans le cadre d'une série de décisions de caractère économique prises en août 1971, les Etats-Unis ont différé leur participation à cet accord. Le Président du CAD a toutefois exprimé l'opinion qu'« on reprendra au sein du CAD les travaux consistant à surmonter les obstacles qui s'opposent encore à un accord large et généreux dès que les négociations économiques internationales en cours auront fait l'objet d'une conclusion favorable »⁴.

12. Un accord sur le déliement multilatéral de l'aide au développement améliorerait sensiblement les conditions de cette dernière. L'efficacité d'un tel accord dépendrait des dispositions qui seraient arrêtées pour garantir le respect du principe de l'appel d'offres international et décourager la pratique indirecte ou officieuse de l'aide liée. Les pays en voie de développement pourraient être encore plus avantagés si l'accord prévoyait une certaine souplesse dans les achats faits auprès de différentes sources dans le pays bénéficiaire, et aussi une marge de préférences convenable en faveur des fournisseurs locaux lorsqu'ils participent à un appel d'offres international ouvert à tous.

13. La répartition du montant net des transferts publics bilatéraux et multilatéraux entre les régions en voie de développement s'est beaucoup modifiée après 1965. La

part de plusieurs pays en voie de développement à faible revenu a diminué et, dans certains cas, le montant net des courants à destination de ces pays a fléchi entre 1964-1965 et 1969-1970.

Chapitre premier

Apport total net de ressources financières aux pays en voie de développement

14. Comme le montre le tableau 1, l'apport total net de ressources financières aux pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine est passé de 12 milliards de dollars en 1968 à 12,6 milliards de dollars en 1969 et à 14 milliards de dollars en 1970, soit un taux de croissance de 4,8 % entre 1968 et 1969 et de 11,3 % entre 1969 et 1970.

15. L'augmentation de l'apport total entre 1968 et 1970 est essentiellement attribuable à l'accroissement sensible des apports de capitaux privés de pays développés à économie de marché, qui sont passés de 5,5 milliards de dollars en 1968 à 6,4 milliards de dollars en 1970, et des transferts d'institutions multilatérales, qui sont passés de près de 789 millions de dollars en 1968 à 1,4 milliard de dollars en 1970 (voir tableaux 1 et 2). Ces deux catégories de courants ont à elles seules assuré les quatre cinquièmes de l'accroissement de l'apport total. Les dons bilatéraux et les prêts consentis à des conditions libérales n'ont que légèrement augmenté, passant de 5,3 milliards de dollars en 1969 à 5,5 milliards de dollars en 1970⁵.

⁵ En ce qui concerne ces postes on ne possède pas de chiffres relatifs à 1968 pour les pays en voie de développement tels qu'ils sont définis par l'Organisation des Nations Unies. Cependant, les chiffres communiqués par l'OCDE pour les dons bilatéraux et les prêts consentis à des conditions de faveur, qui comprennent des versements effectués à des pays bénéficiaires européens, n'ont guère varié entre 1968 et 1969.

TABLEAU I
Apport total net de ressources financières aux pays en voie de développement d'Afrique,
d'Asie et d'Amérique latine, 1961-1970
(Décaissements nets)

Année(s)	Total ^a		En provenance de pays développés à économie de marché		En provenance d'institutions multilatérales	
	Millions de dollars	Variation en pourcentage ^b	Millions de dollars	Variation en pourcentage ^b	Millions de dollars	Variation en pourcentage ^b
1968	11 980	10,6	10 941	13,9	789	-21,3
1969	12 557	4,8	11 246	2,8	1 081	37,0
1970	13 979	11,3	12 326	9,6	1 403	29,8
1961-1965 (moyenne annuelle) .	8 707	7,9	7 809	6,6	549	29,1
1966-1970 (moyenne annuelle) .	11 905	6,6	10 626	6,6	1 019	14,0

Sources : secrétariat de la CNUCED, données tirées de OCDE, *Examen 1971, op. cit.* Paris, 1971, et données communiquées directement par le secrétariat de l'OCDE et le Département des affaires économiques et sociales de l'Organisation des Nations Unies.

^a Comprend des estimations approximatives de versements nets effectués par des pays socialistes à des pays en voie de développement, à l'exclusion de Cuba. Ces estimations sont tirées du communiqué de presse de l'OCDE [PRESS/A(71) 22] du 28 juin 1971 et elles n'expriment qu'un ordre de grandeur approximatif. Voir aussi les paragraphes 29 et 30 du présent rapport.

^b Variation en pourcentage par rapport à l'année précédente, ou variation moyenne annuelle en pourcentage pendant la période indiquée.

TABLEAU 2
Apports nets de ressources financières ^a de pays développés à économie de marché ^b
à des institutions multilatérales et à des pays en voie de développement d'Afrique,
d'Asie et d'Amérique latine, 1969-1970
(Versements nets en millions de dollars)

	1969		1970	
	Montant	Pourcentage du total	Montant	Pourcentage du total
I. <i>Aide publique au développement</i> . . .	6 413	50,1	6 702	47,1
<i>Dont :</i>				
1. Dons bilatéraux et contributions assimilables à des dons	3 252	25,4	3 271	23,0
2. Prêts bilatéraux consentis à des conditions de faveur.	2 095	16,4	2 282	16,0
3. Contributions à des institutions multilatérales ^c	1 065	8,3	1 149	8,1
II. <i>Autres apports de fonds publics</i> . . .	584	4,6	1 120	7,9
<i>Dont :</i>				
1. Courants bilatéraux	504	3,9	714	5,0
2. Courants multilatéraux ^d	80	0,6	406	2,9
Montant total des apports de fonds publics (I + II)	6 997	54,6	7 822	55,0
III. <i>Apports de fonds privés</i>	5 814	45,4	6 402	45,0
<i>Dont :</i>				
1. Investissements directs.	2 398	18,7	3 245	22,8
2. Placements bilatéraux en valeurs de portefeuille	1 277	10,0	809	5,7
3. Placements multilatéraux en valeurs de portefeuille	419	3,3	343	2,4
4. Crédits à l'exportation ^e	1 720	13,4	2 005	14,1
TOTAL (I + II + III)	12 811	100,0	14 224	100,0

Source : voir tableau 1.

^a Transferts nets de ressources financières tels qu'ils sont définis dans la note de bas de page relative au paragraphe 2 de la décision 27 (II) de la Conférence.

^b Pays membres du CAD et estimations approximatives des apports de la Finlande, de l'Islande, du Luxembourg, de la Nouvelle-Zélande et de la République d'Afrique du Sud.

^c Y compris les dons et autres contributions, les souscriptions de capital et les participations se rapportant aux organismes ci-après : Agence des Nations Unies pour le relèvement de la Corée, Association internationale de développement (IDA), Autorité exécutive temporaire des Nations Unies (Iran occidental), Banque africaine de développement (BAfD), Banque asiatique de développement (BASD), Banque européenne d'investissement (BEI), Banque interaméricaine de développement (BID), Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), Fonds des Nations Unies pour le Congo (FNUC), Fonds des Nations Unies pour l'enfance (FISE), Fonds européen de développement (FED), Haut Commissariat des Nations Unies pour les réfugiés (HCR), Office de secours et de travaux des Nations Unies pour les réfugiés de Palestine dans le Moyen Orient (UNRWA), Programme alimentaire mondial (PAM), Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), Société financière internationale (SFI). Ne sont pas comprises les contributions aux budgets ordinaires de l'Organisation des Nations Unies et des institutions spécialisées.

^d Achats nets par les gouvernements et les institutions monétaires centrales de valeurs émises par les banques multilatérales de développement (énumérées dans la note c) aux prix du marché; plus les remboursements et moins les décaissements effectués au titre des prêts consentis par les banques multilatérales de développement à des pays développés à économie de marché. (Le réescompte des effets commerciaux n'est pas considéré comme un courant de fonds publics.)

^e Calculés par certains pays d'après la variation des sommes restant à payer sur les crédits garantis et par d'autres d'après la variation des sommes restant à payer sur les crédits décaissés. L'intérêt est compris dans les sommes considérées comme restant à rembourser, de sorte que le courant net a tendance à être surestimé si le montant brut des crédits garantis nouveaux augmente, et vice versa.

A. — COURANT DE RESSOURCES FINANCIÈRES EN PROVENANCE DES PAYS MEMBRES DU CAD

16. Au paragraphe 2 de la décision 27 (II) adoptée à sa deuxième session, la Conférence a recommandé « que chaque pays économiquement avancé s'efforce d'assurer annuellement aux pays en voie de développement un transfert de ressources financières d'un montant net minimal de 1 % de son produit national brut (PNB) aux prix du marché en décaissements effectifs » ⁶. On trouve

une recommandation à peu près semblable dans la résolution 2415 (XXIII) de l'Assemblée générale, en date du 17 décembre 1968. La Stratégie internationale du développement de l'Assemblée générale a réaffirmé cette recommandation [résolution 2826 (XXV) de l'Assemblée générale, par. 42] et elle a déclaré en outre que :

« Les pays développés qui ont déjà atteint cet objectif s'efforceront de maintenir le niveau de leurs transferts nets de ressources et envisageront de le relever si pos-

⁶ 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. 42.

sible. Les pays développés qui ne pourront pas atteindre cet objectif d'ici à 1972 s'efforceront d'y parvenir au plus tard en 1975.»

17. Le rapport du courant total net en provenance de l'ensemble des pays membres du CAD à leur PNB global est tombé de 0,73% en 1968 à 0,70% en 1969 et il est ensuite remonté pour atteindre 0,71% en 1970 (voir tableau 3). Pendant la deuxième moitié de la décennie, ce rapport a été sensiblement inférieur au chiffre enregistré pendant la première moitié, à la suite surtout d'une diminution relative de l'aide provenant de trois des principaux pays donateurs — la France, le Royaume-Uni⁷ et les Etats-Unis. Ce fléchissement a été en partie compensé par un accroissement rapide des apports d'autres pays membres, notamment du Japon et de la République fédérale d'Allemagne, qui se sont placés respectivement en 1970 aux troisième et quatrième rangs des principaux donateurs. D'autres progrès notables ont été enregistrés dans le cas de l'Australie, de l'Autriche, du Canada, de l'Italie, des Pays-Bas, de la Norvège et de la Suède.

18. Le montant des transferts effectués par les différents pays membres du CAD en 1968-1970 a été variable. L'Australie a dépassé l'objectif d'assistance de 1% pour la première fois en 1970. La République fédérale d'Allemagne, qui l'avait dépassé en 1968 et en 1969, est restée bien en dessous en 1970, à la suite essentiellement d'une diminution des placements privés en valeurs de portefeuille. La Suisse a dépassé le taux fixé comme objectif en 1968, mais elle ne l'a atteint ni en 1969, ni en 1970. La Belgique, la France et les Pays-Bas l'ont dépassé au cours

de chacune de ces trois années, tandis que, pendant la même période, l'Autriche, le Canada, le Danemark, les Etats-Unis, l'Italie, le Japon, la Norvège, le Royaume-Uni et la Suède n'ont jamais réussi à l'atteindre; cependant, au Canada et au Japon, le rapport de l'aide au PNB a eu fortement tendance à augmenter, tandis qu'au Royaume-Uni et en Suède on a constaté une certaine amélioration au cours de la période, mais une diminution en 1970. Si, en 1961, six pays membres du CAD avaient atteint l'objectif de 1% (Belgique, France, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni et Suisse), en 1970, cinq pays seulement y sont parvenus (Australie, Belgique, France, Pays-Bas et Portugal).

1. Aide publique au développement

19. La Stratégie internationale du développement fait la recommandation suivante (paragraphe 43) :

« Vu l'importance particulière du rôle que seule peut jouer l'aide officielle au développement, une portion majeure des transferts de ressources financières aux pays en voie de développement devrait s'effectuer sous forme de transferts de ressources publiques. Chaque pays économiquement avancé accroîtra progressivement son aide officielle au développement des pays en voie de développement et s'efforcera particulièrement d'atteindre, au milieu de la Décennie au plus tard, un montant minimal en valeur nette de 0,70% de son produit national brut aux prix du marché. »

20. Comme il ressort du tableau 4, seuls l'Australie, la France et les Pays-Bas sont sur le point d'atteindre l'objectif. Quant aux autres pays, ils devraient, pour y parvenir bientôt, donner une vigoureuse impulsion à leurs efforts

TABLEAU 3
Pays membres du CAD : résultats atteints au regard de l'objectif de 1% du PNB^a, 1961-1970
(En pourcentage du PNB)

Pays	Moyenne annuelle 1961-1965	Moyenne annuelle 1966-1970	1968	1969	1970
Australie	0,51	0,87	0,88	0,82	1,14
Autriche	0,19	0,46	0,52	0,55	0,48
Belgique	1,09	0,99	1,07	1,03	1,13
Canada	0,30	0,52	0,49	0,50	0,69
Danemark	0,16	0,55	0,74	0,87	0,63
Etats-Unis	0,72	0,58	0,62	0,49	0,54
France	1,64	1,19	1,27	1,19	1,22
Italie	0,51	0,70	0,64	0,99	0,80
Japon	0,42	0,69	0,64	0,73	0,90
Norvège	0,23	0,51	0,67	0,80	0,62
Pays-Bas	1,05	1,14	1,01	1,25	1,43
Portugal	1,40	1,11	0,78	1,61	1,04
République fédérale d'Allemagne . .	0,67	0,82	1,11	1,00	0,62
Royaume-Uni	0,92	0,82	0,68	0,97	0,91
Suède	0,27	0,52	0,46	0,72	0,58
Suisse	1,31	0,71	1,10	0,55	0,54
TOTAL	0,75	0,70	0,73	0,70	0,71

Sources : données tirées des documents suivants : FMI, *International Financial Statistics*, divers numéros; Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, octobre 1968 et *Annuaire de statistique des comptabilités nationales*, divers numéros; sources citées au tableau 1.

^a Transferts nets de ressources financières vers des pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine et vers des institutions multilatérales, en pourcentage du PNB, aux prix du marché.

d'aide de source publique au développement. Pour l'ensemble des pays membres du CAD, cette aide exprimée en pourcentage du PNB est tombée de 0,35 % en 1969 à 0,34 % en 1970. Ce pourcentage a fléchi dans dix des pays membres, y compris les grands pays donateurs, et a augmenté dans les six autres.

21. Un certain nombre de pays membres du CAD ont accepté sans réserve l'objectif de l'aide publique au développement défini conformément à la Stratégie internationale du développement. Ce sont la Belgique, les Pays-Bas, la Norvège, le Portugal et la Suède. La France, tout en acceptant le principe de cet objectif, a fait connaître son intention de maintenir le rapport à un niveau compris entre 0,60 et 0,70 %, tandis que le Canada et la République fédérale d'Allemagne ont souscrit en principe à l'objectif de 0,70 % sans préciser toutefois à quelle date ils comptaient l'atteindre. Le Danemark envisage d'accroître sensiblement les versements au titre de l'aide publique dans le cadre de son programme d'aide à moyen terme. Au Royaume-Uni et en Suisse, les programmes récents d'aide au développement montrent que ces pays ont l'intention d'élever le pourcentage du PNB consacré à l'aide publique au développement, pour le porter éventuellement à 0,40 % d'ici à 1975. L'Autriche et l'Italie procèdent actuellement à une révision de leur politique d'aide au développement. Au Japon, malgré l'accroissement rapide de l'aide publique au développement, le rapport est resté à un niveau assez bas au cours de la décennie écoulée et s'est élevé à 0,23 % en 1970. Le Gouvernement japonais a annoncé récemment son intention d'élever ce pourcentage le plus rapidement possible en vue d'atteindre pour le moins le niveau moyen enregistré pour les pays membres du CAD⁸.

22. Même si les pays précités augmentaient sensiblement leur aide publique au développement, les perspectives concernant l'apport total aux pays en voie de développement resteraient incertaines car on ne sait pas quel sera le montant de l'aide fournie par les Etats-Unis, qui représentait 45 % de l'aide publique au développement émanant des pays membres du CAD en 1970. Exprimée en pourcentage du PNB, la part de l'aide publique au développement fournie par les Etats-Unis a constamment diminué au cours des années 60 et s'élevait à 0,31 % en 1970. Le 15 août 1971, dans le cadre d'une série de décisions visant à résoudre les difficultés internes et externes de l'économie américaine, le Président des Etats-Unis a annoncé une amputation de 10 % des dépenses d'assistance à l'étranger.

23. A partir de ces indications, le Président du CAD a dégagé les conclusions ci-après en ce qui concerne les perspectives de l'aide publique au développement :

« Rien actuellement ne permet de penser que les modifications qui seraient requises dans l'ordre des priorités de plusieurs grands pays pour atteindre l'objectif en 1975 soient en train de se faire. Il est donc probable que, dans l'ensemble, la part du PNB consacrée à l'APD [aide publique au développement] variera peu au cours

des prochaines années, encore qu'une lente progression ne soit pas à écarter⁹. »

2. Apports privés

24. Si l'ensemble des apports financiers de source privée a fortement augmenté entre 1968 et 1970, les éléments qui les constituent ont évolué de façon différente. De fortes augmentations ont été enregistrées sous la rubrique des crédits à l'exportation et des investissements directs. Les placements bilatéraux en valeurs de portefeuille ont sensiblement augmenté en 1969, pour tomber brusquement, en 1970, à un niveau inférieur à celui de 1968. Le montant net des placements d'obligations d'organismes multilatéraux sur le marché a beaucoup baissé en 1969 et un peu moins en 1970, après avoir atteint son niveau le plus élevé en 1968. En ce qui concerne les principaux pays donneurs, le montant total des apports financiers de source privée de la République fédérale d'Allemagne a fortement progressé en 1969, pour décliner tout autant en 1970. Le montant total des apports privés de la France et des Etats-Unis a régressé en 1969 puis s'est relevé en 1970 pour atteindre sensiblement le même niveau qu'en 1968. Les apports du Royaume-Uni ont beaucoup augmenté en 1969 et plus encore en 1970.

25. Pour la première fois, le secrétariat du CAD a établi des statistiques détaillées sur les dons accordés aux pays en voie de développement par des institutions privées bénévoles¹⁰. En 1970, on estime qu'un montant total de 840,2 millions de dollars aura été versé par ces institutions. Ces fonds proviennent d'une multitude d'organisations donatrices et ont été versés à des fins diverses. Ils ne figurent pas au tableau 2.

B. — APPORTS DES INSTITUTIONS MULTILATÉRALES

26. Le montant net des transferts en provenance des institutions multilatérales est passé de 789 millions de dollars en 1968 à 1 403 millions de dollars en 1970, soit 10 % de l'apport total net aux pays en voie de développement (tableau 5). Les versements nets de la BIRD ont doublé entre 1968 et 1970, mais cet accroissement a été partiellement annulé par la régression du montant net des transferts de l'IDA due essentiellement à une diminution des transferts destinés à l'Inde. Le montant global net des décaissements de ces deux organismes est passé de 360 millions de dollars en 1968 à 498 millions de dollars en 1970. Les opérations de prêt de la BAfD et de la BAaD ont une origine relativement récente et les décaissements effectués entre 1968 et 1970 ont été largement compensés par les souscriptions des pays en voie de développement à ces institutions. L'une des raisons de l'accroissement sensible des versements nets de la BID entre 1968 et 1970 est aussi que les pays en voie de développement qui en sont membres ont fait de larges contributions et souscriptions à cet organisme en 1968 et 1969, dont une partie en monnaie nationale.

⁸ Voir OCDE, *Examen 1971, op. cit.*, p. 59.

¹⁰ Ces dons sont définis comme « les dépenses d'aide au développement et de secours effectuées par des organismes sans but lucratif, les coopératives et les syndicats compris (mais non les sociétés commerciales) ». Voir OCDE, *Examen 1971, op. cit.*, p. 44.

⁹ Voir les comptes rendus analytiques de la cinquième session de la Commission des invisibles et du financement lié au commerce, 98^e séance (TD/B/C.3/SR.98).

27. Si les institutions multilatérales ont pu augmenter rapidement le montant net de leurs transferts, c'est en partie grâce à l'accroissement des contributions versées à ces organismes par les pays développés à économie de marché. C'est ainsi que la part des contributions aux institutions multilatérales dans le volume total de l'aide publique au développement est passée de 11 % en 1961-1962 à 17 % en 1969-1970. Cette évolution est conforme à la recommandation de la commission Pearson qui demande que :

« ...les dispensateurs d'aide accroissent leurs dons et leurs souscriptions en capital aux programmes multilatéraux d'aide au développement en les portant, d'ici à 1975, à un minimum de 20 % du total des contributions sur fonds publics à l'aide au développement ¹¹. »

28. Il convient toutefois de noter que la rapidité avec laquelle on s'est rapproché de cet objectif tient à la croissance relativement lente du volume total de l'aide publique au développement. La recommandation précitée de la commission Pearson doit être rattachée à une autre recommandation de la Commission selon laquelle l'aide publique au développement devrait atteindre, d'ici à 1975, un niveau correspondant à 0,70 % du PNB des pays développés ¹², ce qui signifie que, d'ici à 1975, les contributions versées aux institutions multilatérales devraient représenter 0,14 % du PNB des pays développés, et l'aide publique fournie dans le cadre bilatéral 0,56 % de leur PNB. Or, en 1969-1970, les contributions versées aux institutions multilatérales par les pays développés à économie de marché n'ont représenté que 0,06 % de leur PNB et l'aide publique au développement fournie dans le cadre bilatéral 0,28 % seulement.

¹¹ Voir *Vers une action commune pour le développement du tiers monde*. — *Rapport de la Commission d'étude du développement international*, Paris, Denoël, 1969, p. 210.

¹² *Ibid.*, p. 291.

TABLEAU 4

Pays membres du CAD : résultats atteints par rapport aux objectifs de l'aide publique au développement, 1969-1970
(En pourcentage du PNB)

Pays	1969	1970
Australie	0,56	0,59
Autriche	0,11	0,13
Belgique	0,50	0,47
Canada	0,34	0,43
Danemark	0,39	0,38
République fédérale d'Allemagne	0,33	0,30
France	0,66	0,63
Italie	0,10	0,17
Japon	0,26	0,23
Pays-Bas	0,49	0,62
Norvège	0,30	0,32
Portugal	1,04	0,46
Suède	0,43	0,37
Suisse	0,16	0,14
Royaume-Uni	0,38	0,34
Etats-Unis	0,32	0,31
Moyenne pour l'ensemble des pays du CAD	0,35	0,34

Sources : voir tableau 1.

C. — L'AIDE FOURNIE AU TITRE DU DÉVELOPPEMENT PAR LES PAYS SOCIALISTES D'EUROPE ORIENTALE ET D'ASIE

29. On ne dispose pas de statistiques officielles sur les apports financiers des pays d'Europe orientale et d'Asie ¹³.

¹³ L'OCDE a estimé que ces apports s'élevaient à 130 millions de dollars en 1960, 230 millions de dollars en 1967 et 250 millions de dollars en 1968 [voir OCDE, communiqué de presse PRESS/A(71)22, du 28 juin 1971]. D'après les évaluations du Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies, le montant de ces apports s'élèverait, pour ces trois mêmes années, à 550, 516 et 558 millions de dollars, respectivement. Voir *Financement extérieur du développement économique, 1970* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.70.II.A.3).

TABLEAU 5

Apport net de ressources d'organismes d'aide multilatérale ^a
à des pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine, 1961-1970
(Montant net des décaissements, en millions de dollars)

Organisme	Moyenne annuelle 1961-1965	Moyenne annuelle 1966-1970	1968	1969	1970
BAfD ^b	-16	-7	-10	-8	-2
BAfD ^c	—	-26	-29	-24	-15
FED	66	119	110	117	145
BEI ^c	—	7	5	11	10
BIRD	241	228	171	215	347
IDA	67	236	189	234	151
SFI	9	32	20	47	54
BID ^d	3	119	19	160	300
Institutions des Nations Unies	169	312	314	328	413
TOTAL	539	1 020	789	1 081	1 403

Source : secrétariat de la CNUCED d'après les rapports des institutions multilatérales.

^a Dons et prêts, déduction faite des souscriptions et des contributions (qu'elles aient été ou non versées dans la monnaie du pays bénéficiaire) et, le cas échéant, participations et remboursements. Les données tiennent compte aussi des variations des avoirs des pays en voie de développement en fonds consolidés de la BIRD et de la BID. Les chiffres négatifs indiquent que les souscriptions, contributions et participations ont dépassé les décaissements, déduction faite des remboursements.

^b Les transactions ont commencé en 1964.

^c Les transactions ont commencé en 1966.

^d Les versements du Social Progress Trust Fund sont considérés comme une assistance bilatérale des Etats-Unis.

On trouvera au tableau 6 des estimations concernant les engagements de ces pays.

30. Le montant des engagements, après être resté stationnaire entre 1968 et 1969, a plus que doublé entre 1969 et 1970. Cette augmentation reflétait le niveau exceptionnellement élevé des prêts consentis par la République populaire de Chine, qui a notamment accordé un prêt de 405 millions de dollars à la Zambie et à la République-Unie de Tanzanie pour la construction d'une ligne de chemin de fer de 1 066 miles, entre Dar es-Salaam et Lusaka. Une augmentation sensible des engagements a aussi été enregistrée en 1969-1970 en Bulgarie, en République démocratique allemande, en Hongrie et en Union soviétique. Le montant des engagements de ces derniers pays a fortement augmenté en 1970 par rapport à 1968 et 1969. En Tchécoslovaquie, par contre, le montant des engagements a diminué.

Chapitre II

Les conditions des apports financiers

A. — PAYS MEMBRES DU CAD

31. On trouvera au tableau 7 les conditions dont sont assortis les engagements pris au titre de l'aide au développement pour les années 1969 et 1970. En 1970, la durée moyenne des prêts et des périodes de franchise des nouveaux engagements de prêts a augmenté, tandis que le taux moyen d'intérêt baissait; sur ces trois points, les conditions de prêt se sont donc légèrement améliorées. Cependant, la part des dons dans le montant total de l'aide publique au développement est tombée de 65 % en 1969 à 63 % en 1970.

32. Dans le Supplément à la recommandation sur les conditions et modalités financières adopté en 1969 par le CAD, les pays membres du CAD ont énoncé les normes auxquelles doivent obéir les conditions de l'aide publique au développement. En vertu de ces recommandations, un pays membre satisfait à ces normes si :

a) Il fournit sous forme de dons au moins 70 % de ses engagements d'aide publique au développement; ou

b) Il fournit au moins 85 % de son aide publique au développement de telle manière que chaque transaction comporte un élément don minimal de 61 %; ou

c) Il s'assure que 85 % de ses engagements d'aide publique au développement comportent en moyenne un élément don égal au moins à 85 %.

33. Les pays dont le volume de l'aide fournie aux conditions prévues est sensiblement inférieur en pourcentage du PNB, à la moyenne du CAD, ne sont pas considérés comme ayant satisfait à l'objectif du CAD.

34. Le tableau 8 montre dans quelle mesure les pays membres du CAD ont pu se conformer à la recommandation sur les conditions. L'Australie, la Belgique, le Danemark, la Norvège et la Suède ont satisfait aux trois critères tant en 1969 qu'en 1970, alors que le Canada et le Royaume-Uni se sont conformés aux normes énoncées dans les variantes *b* et *c* et la France, aux normes des variantes *a* et *c* pour les deux années considérées. La République fédérale d'Allemagne ne s'est conformée à aucune variante en 1969 mais a rempli les conditions de la variante *c* en 1970. Les Pays-Bas ont rempli les conditions de la variante *c* en 1969 et celles des variantes *b* et *c* en 1970, et les Etats-Unis ont satisfait aux trois variantes en 1969 et aux variantes *b* et *c* en 1970. L'Italie, le Japon et le Portugal n'ont répondu à aucun des critères aussi bien en 1969 qu'en 1970.

35. Malgré les résultats atteints à d'autres égards, l'Autriche et la Suisse n'ont pas rempli les conditions fixées car le volume de l'aide qu'elles ont fournie aux conditions prévues a été sensiblement inférieur à la moyenne du CAD en pourcentage du PNB, en 1969 comme en 1970.

36. On constatera qu'en 1969 les pays membres du CAD, considérés globalement, ont plus que satisfait aux conditions de l'objectif selon la variante *c* et qu'ils ont manqué de peu de remplir les conditions de la variante *b*. En 1970, ils ont satisfait aux critères *b* et *c* de l'objectif. Si donc il est vrai que les conditions énoncées dans l'objec-

TABLEAU 6
Engagements pris par les pays socialistes d'Europe orientale et d'Asie
au titre de l'assistance économique bilatérale aux pays en voie de développement, 1961-1970 *
(En millions de dollars)

Pays	Moyenne annuelle 1961-1965	Moyenne annuelle 1966-1970	1968	1969	1970
Bulgarie	8	40	35	20	82
République populaire de Chine . . .	127	149	42	—	695
Tchécoslovaquie	66	112	200	37	45
République démocratique allemande	50	100	8	134	125
Hongrie	35	47	40	21	79
Pologne	60	28	20	30	25
Roumanie	35	40	45	132	10
URSS	334	514	368	402	633
TOTAL	714	1 030	758	776	1 694

Sources : Nations Unies, *Etude sur l'économie mondiale, 1969-1970* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.71.II.C.1), p. 187 et 188 et renseignements complémentaires fournis par le Centre de la planification, des projections et des politiques relatives au développement du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies.

* Non compris les engagements pris à l'égard de Cuba.

TABLEAU 7
Pays membres du CAD : conditions moyennes des engagements
au titre de l'aide publique au développement, 1969-1970

Pays	Dons en pourcentage de l'aide publique au développement totale		Conditions des prêts					
	1969	1970	Durée des prêts (en années)		Taux d'intérêt (en pourcentage)		Période de franchise (en années)	
	1969	1970	1969	1970	1969	1970	1969	1970
Australie	100	(91)	— ^a	14,0	— ^a	6,4	— ^b	4,0
Autriche	69	41	14,6	13,9	4,4	5,1	4,2	4,2
Belgique	92	92	28,2	29,6	2,7	2,3	7,9	9,2
Canada	60	65	48,5	48,5	0,3	0,2	9,8	9,8
Danemark	76	92	25,0	25,0	0,0	0,0	7,0	7,0
République fédérale d'Allemagne	51	54	26,0	27,5	3,2	2,9	7,6	8,5
France	74	73	17,0	16,2	3,7	3,7	1,9	2,3
Italie	27	(54)	10,2	(13,1)	5,3	(4,9)	1,8	(5,2)
Japon	42	39	19,5	21,4	3,7	3,7	6,1	6,7
Pays-Bas	69	64	28,6	29,0	3,1	2,9	8,1	7,8
Norvège	91	99	36,0	23,0	1,7	2,4	7,9	9,0
Portugal	30	(27)	30,1	29,0	2,3	4,0	8,0	8,0
Suède	85	82	47,2	35,4	0,9	1,5	10,0	10,0
Suisse	76	(82)	33,0	36,0	2,3	2,0	8,0	8,0
Royaume-Uni	48	50	24,1	24,6	1,2	1,7	5,6	6,2
Etats-Unis	70	64	37,1	37,4	3,0	2,6	8,7	8,7
Ensemble des pays du CAD	65	(63)	28,1	(29,9)	2,9	(2,8)	6,7	(7,4)

Source : OCDE, *Examen 1971, op. cit.*, p. 74 et 75.

^a L'Australie n'a souscrit aucun engagement de prêt en 1969.

tif du CAD n'ont pas encore été remplies par certains pays, cet objectif n'est pas un moyen d'améliorer sensiblement les conditions de l'aide en général ¹⁴.

B. — INSTITUTIONS MULTILATÉRALES

37. Depuis quelques années, il est devenu de plus en plus coûteux d'emprunter aux institutions multilatérales de prêt. Le taux d'intérêt perçu par la BIRD est passé de 7 à 7 1/4 % au début de 1971, et les taux des autres institutions multilatérales oscillent actuellement entre 7 1/2 et 8 %. Ces augmentations s'expliquent par la hausse des taux que ces institutions elles-mêmes ont dû accepter pour emprunter sur les marchés financiers des pays développés à économie de marché. La BIRD fait savoir par exemple que le coût moyen de ses emprunts a atteint successivement 6,17, 6,46 et 7,69 % au cours des exercices 1968, 1969 et 1970 respectivement. En août 1971, on a annoncé que la Banque mondiale émettrait pour 175 millions de dollars d'obligations à 25 ans portant intérêt à 8 1/8 %.

38. Les institutions multilatérales de prêt jouissent d'une certaine latitude pour atténuer les effets des taux élevés d'intérêt qu'elles pratiquent, en panachant les prêts ordinaires avec des fonds procurés à des conditions plus avantageuses. Toutefois l'efficacité de cette méthode dépend de l'ampleur des ressources qu'elles peuvent elles-mêmes se procurer à de telles conditions. C'est ainsi que, si la troisième opération de reconstitution de l'IDA, approuvée en 1970 ¹⁵, a permis d'augmenter très sensible-

ment les ressources de cet organisme, cette augmentation sera sans doute tout juste suffisante pour faire face à l'augmentation du volume des prêts ordinaires de la Banque mondiale.

39. L'importance que revêtent des conditions plus favorables pour les apports d'aide bilatérale et multilatérale a été étudiée dans des documents portant, l'un sur le problème des dettes, et l'autre sur la proposition tendant à créer un fonds multilatéral de péréquation des intérêts ¹⁶.

Chapitre III

Les conditions de l'aide

A. — PRÊTS POUR LE FINANCEMENT DE PROGRAMMES

40. Au paragraphe 7 de la décision 29 (II), adoptée à sa deuxième session, la Conférence s'est félicitée de l'accroissement du volume de l'aide disponible pour le financement de programmes et a souligné que des fonds extérieurs devraient être fournis aussi bien pour des programmes que pour des projets et, en cas de besoin, couvrir les frais locaux.

41. La commission Pearson a formulé les deux recommandations ci-après au sujet de l'aide aux programmes ¹⁷ :

« Les pays donateurs devraient rechercher les formes d'aide les mieux adaptées aux besoins et au niveau de

¹⁴ Pour une évaluation de l'objectif, voir « Les conditions des apports financiers, y compris une analyse du Supplément de 1969 à la Recommandation du CAD de 1965 : rapport du secrétariat de la CNUCED » (TD/B/C.3/72 et Corr. 1 et 2).

¹⁵ La contribution des Etats-Unis à la troisième reconstitution n'a pas encore été approuvée par les organes législatifs.

¹⁶ Voir *Problèmes de la dette des pays en voie de développement* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.72.II.D.12) et le document « Fonds multilatéral de péréquation des intérêts et problèmes connexes : rapport du secrétariat de la CNUCED » (TD/B/C.3/76).

¹⁷ Voir *Vers une action commune pour le développement du tiers monde, op. cit.*, recommandations 11 et 12, p. 259.

TABLEAU 8
Supplément de 1969 à la Recommandation sur les conditions des engagements
au titre de l'aide publique au développement. — Position des pays membres du CAD
au regard de cette recommandation en 1969 et 1970

Pays	Dons en pourcentage de l'aide publique au développement totale (norme : 70 %)		Dons et prêts comportant un élément don de 61 % au moins de l'aide publique au développement totale (norme : 85 %)		Pourcentage des programmes d'aide au développement comportant un élément don moyen de 85 % (norme : 85 %)	
	1969	1970	1969	1970	1969	1970
Australie	100	91	100	91	100	100
Autriche	69	41	69	41	91	64
Belgique	92	92	94	98	100	100
Canada	60	65	97	98	100	98
Danemark	76	92	100	100	100	100
République fédérale d'Allemagne	51	54	71	84	81	86
France	74	73	75	73	97	93
Italie	27	54	27	54	36	76
Japon	42	39	54	56	68	74
Pays-Bas	69	64	82	89	100	91
Norvège	91	99	96	100	100	100
Portugal	30	27	60	41	71	67
Suède	85	82	100	100	100	99
Suisse	76	82	88	93	100	100
Royaume-Uni	48	50	91	88	96	90
Etats-Unis	70	64	95	92	100	92
Ensemble des pays du CAD	65	63	84	85	99	92

Sources : OCDE, *Examen 1971, op. cit.*, p. 74 et 76, et communiqué de presse PRESS/A(71)22, du 28 juin 1971, p. 31.

développement des pays bénéficiaires et reconnaître les avantages que l'aide aux programmes présente dans bien des cas »,

et

« ...l'IDA devrait octroyer des prêts à des programmes chaque fois que les circonstances l'exigent, quitte à modifier des statuts pour y parvenir. »

42. Il n'existe pas encore de statistiques sur l'étendue de l'aide aux programmes accordée par les pays donateurs. Une étude de l'OCDE¹⁸ montre que les pays suivants : Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Etats-Unis, France, Italie, Japon, Pays-Bas, République fédérale d'Allemagne, Royaume-Uni et Suède, fournissent une aide plus ou moins importante aux programmes des pays bénéficiaires. Il ressort de cette étude que les conditions et les modalités de l'aide aux programmes varient beaucoup d'un pays à l'autre.

43. Du côté des institutions multilatérales, trois banques prêtent exclusivement aux projets; ce sont la BASD, la BEI et la BID. Le FED finance également des activités de développement d'ordre général. Le programme spécial de la BAfD se caractérise par l'importance donnée à l'aide aux programmes¹⁹. Le Groupe de la Banque mondiale réserve des crédits modestes pour les prêts aux programmes. Environ 7 % du montant total cumulatif des prêts accordés par la BIRD et l'IDA l'ont été sous forme de prêts aux programmes et au développement général, mais le tiers environ de ces prêts a été attribué à

l'Europe et à l'Australasie. De faibles montants seulement sont allés à l'Afrique; quant à l'Amérique latine, elle n'a pratiquement rien reçu²⁰.

44. Etant donné qu'il existe des cas où l'aide liée aux importations de biens d'équipement requis par des projets d'investissement ne permet pas d'appuyer de façon efficace les efforts de développement d'un pays, l'existence de crédits suffisants pouvant être attribués à l'aide aux programmes est d'une importance capitale pour un certain nombre de pays en voie de développement. L'aide aux programmes peut être plus efficace que les prêts à des projets lorsqu'un pays a atteint une étape de son développement où il peut produire lui-même un pourcentage élevé des biens d'équipement nécessaires pour son programme d'investissement, tout en ayant besoin de recevoir un volume toujours plus important d'autres importations pour soutenir sa croissance. De plus, lorsque la sous-utilisation de la capacité industrielle existante provient d'une incapacité à financer les importations de facteurs de production complémentaires, l'aide aux programmes peut être plus efficace que l'aide à des projets, qui aurait pour effet d'accroître encore cette capacité. Sans doute ces exemples concernent-ils des pays qui ont déjà atteint un certain niveau de développement industriel, mais les prêts aux programmes peuvent être tout aussi importants pour les pays les moins développés, surtout lorsque l'insuffisance de devises librement utilisables menace de troubler le processus de croissance. C'est ce qui pourrait se passer, par exemple, lorsqu'il y a eu arrêt ou recul des recettes d'exportation pour des raisons échappant aux possibilités

¹⁸ OCDE : *Ressources pour le tiers monde. — Les moyens financiers mis à la disposition des pays moins développés, 1962-1968*, Paris, 1970.

¹⁹ BAfD, rapport intérimaire de janvier-juillet 1970.

²⁰ Voir BIRD-IDA, *Rapport annuel, 1971*.

d'intervention d'un pays, ou lorsqu'un pays doit faire face à des paiements élevés au titre du service de sa dette.

45. Pour que les ressources destinées à l'aide puissent être utilisées de la manière la plus judicieuse, il importera que les pays donateurs adoptent une position plus souple en ce qui concerne la part qui revient à l'assistance aux programmes dans l'ensemble de leur effort financier. Il est particulièrement souhaitable que le Groupe de la Banque mondiale, qui est l'une des sources d'apports financiers dont les moyens s'accroissent le plus rapidement, relève bien au-dessus des chiffres antérieurs le pourcentage de ses apports destinés à l'aide aux programmes.

B. — DÉLIEMENT DE L'AIDE

46. Dans la décision 29 (II) [paragraphes 17 et 18] adoptée à sa deuxième session, la Conférence a estimé qu'en principe l'aide financière devrait être déliée et a instamment prié les pays développés « de prendre, à titre individuel ou collectif, toutes les mesures concrètes possibles, tant pour limiter la pratique de l'aide liée que pour en atténuer les répercussions nuisibles ». La commission Pearson a recommandé, elle aussi, la suppression progressive de l'aide liée, tant bilatérale que multilatérale²¹ et la Stratégie internationale du développement (par. 45) a réaffirmé le principe.

47. Certains pays membres du CAD ont récemment pris certaines mesures concrètes pour limiter la pratique de l'aide liée. Le Gouvernement canadien a décidé que 20% de son aide bilatérale pouvait être utilisée pour des achats dans les pays en voie de développement; le Japon et le Royaume-Uni ont assoupli les restrictions dont s'assortissaient, en matière d'achats, leurs contributions au Fonds spécial consolidé de la BASD et, dans le cas du Royaume-Uni, à la BID; les Etats-Unis ont autorisé les achats dans les pays en voie de développement dans le cadre de leur programme bilatéral de prêts. D'autres pays ont pris des mesures pour atténuer les effets préjudiciables de l'aide liée : plus de souplesse dans le choix des biens, renforcement du contrôle des prix et de la qualité, recours aux conseils d'experts indépendants²².

48. De plus, les pays membres du CAD ont reconnu qu'il était souhaitable d'adopter de nouvelles mesures d'ordre général pour délier l'aide. Le Comité d'aide au développement de l'OCDE a reconnu, à la réunion au niveau le plus élevé qu'il a tenue en septembre 1970, que les contributions aux institutions multilatérales ne devaient pas être liées. Pour la première fois, une importante majorité de membres se sont déclarés disposés en principe à adhérer à un accord visant à délier leur aide bilatérale au développement.

49. Le Conseil de l'OCDE a constaté, lors d'une récente réunion ministérielle, que des progrès substantiels avaient été accomplis dans l'élaboration d'un projet d'accord sur le déliement de l'aide destiné à être soumis aux gouvernements qui seraient invités à indiquer s'ils désirent y participer. Les ministres sont également convenus que les

travaux sur le déliement de l'aide devraient être poursuivis activement au sein du CAD et ils ont exprimé l'espoir que des mesures coordonnées de déliement puissent être mises en œuvre prochainement²³.

50. En août 1971, le Gouvernement des Etats-Unis a annoncé qu'il avait adopté un certain nombre de mesures en vue de résoudre les difficultés économiques et qu'il avait notamment décidé d'ajourner sa participation à un arrangement multilatéral pour le déliement de l'aide. Le Président du Comité d'aide au développement a déclaré à ce sujet :

« Les autres pays n'étaient évidemment pas prêts à continuer sans les Etats-Unis. Il se peut cependant que l'on soit en mesure d'étendre le déliement des achats effectués dans les pays en voie de développement, procédure que les Etats-Unis continuent d'autoriser. Bien entendu, on reprendra au sein du CAD les travaux consistant à surmonter les obstacles qui s'opposent encore à un accord large et généreux dès que les négociations économiques internationales en cours auront fait l'objet d'une conclusion favorable²⁴. »

51. Selon ce que seront les termes précis de cet accord, le déliement des prêts au développement pourrait marquer une étape importante vers l'amélioration des conditions de l'aide et vers l'augmentation sensible du volume des biens et services que permettra d'acheter un prêt d'un montant total donné. Pour être pleinement efficace, un tel accord devrait contenir certaines dispositions fondamentales. La plus importante d'entre elles devrait prévoir que les biens et services d'un type convenant aux appels d'offres ouverts à la concurrence internationale pourraient faire l'objet des soumissions des fournisseurs de tous les pays développés participant à l'accord, ainsi que de tous les pays en voie de développement. Cette procédure devrait s'appliquer aux prêts aux projets et hors projets. Les appels d'offres devraient être publiés longtemps à l'avance et recevoir une large publicité, de façon que tous les fournisseurs réunissant les conditions requises pour y participer disposent d'assez de temps pour préparer leurs soumissions. Toute dérogation au principe de l'adjudication internationale publique ne devrait être autorisée que si elle se justifie nettement par des raisons économiques.

52. Des mesures spéciales seraient nécessaires pour que l'objectif visé par l'accord ne se trouve pas mis hors d'atteinte par la création d'un lien indirect ou officieux. C'est ainsi qu'il serait nécessaire de stipuler que le choix des projets que les divers pays donateurs sont disposés à financer ne devrait pas se limiter de façon à favoriser systématiquement les fournisseurs du pays de financement. En outre, le choix des experts-conseils et des bureaux de consultants, de même que les spécifications des produits et les définitions des normes devraient être de nature à écarter toute pression ou toute influence étrangère dans les achats ultérieurs. Il conviendra d'éviter certaines pratiques telles que le mélange des prêts au développement et des crédits à l'exportation, et de cesser de retarder l'attribution des prêts jusqu'à ce que les soumissions de fournisseurs nationaux relatives à des projets aient pu être acceptées.

²¹ *Vers une action commune pour le développement du tiers monde*, op. cit., recommandation 3, p. 258.

²² OCDE, *Aide au développement*. — Examen 1970, Paris, 1970, p. 61.

²³ OCDE, communiqué de presse PRESS/A(71)18, du 8 juin 1971.

²⁴ OCDE, *Examen 1971*, op. cit., p. 12.

53. Les pays en voie de développement y gagneraient sans doute beaucoup, même si le déliement de l'aide se limitait aux participants à un accord du genre de celui qui vient d'être analysé. Il ne serait cependant pas moins souhaitable qu'un tel accord contienne des dispositions aussi souples que possible pour ce qui concerne les achats auprès de fournisseurs des pays bénéficiaires. Il serait donc souhaitable d'assouplir les dispositions ayant pour effet de limiter les prêts au développement à l'élément importation des projets, puisque ces dispositions ont pour effet d'exclure les fournisseurs des pays bénéficiaires et exercent aussi une certaine discrimination à l'encontre de projets sociaux ou autres dans lesquels l'élément importation est faible par définition. Lorsque les prêts sont utilisés pour financer des dépenses en monnaie locale, l'utilisation des devises étrangères que ce financement rend disponibles ne devrait être soumise à aucune restriction. Il conviendrait également de laisser une marge de préférence aux fournisseurs locaux (ainsi qu'aux fournisseurs des autres pays d'un groupement régional dont le pays bénéficiaire serait membre) lorsqu'ils participent à des appels d'offres publics internationaux ²⁵.

54. Les institutions multilatérales de prêts devraient s'engager à suivre des procédures similaires. La question des conditions géographiques à réunir pour obtenir des

²⁵ La BIRD et la BID accordent généralement une marge de préférence pouvant aller jusqu'à 15% aux fournisseurs locaux.

commandes s'est posée dans le cas des banques régionales de développement, et le principe retenu a été que les pays développés ne peuvent bénéficier de commandes que dans la mesure où ils fournissent eux-mêmes des ressources à l'institution en question. Cette restriction ne devrait cependant pas limiter les chances des pays en voie de développement : toutes les institutions multilatérales de prêts, qu'elles soient à vocation régionale ou internationale, devraient considérer tous les pays en voie de développement comme susceptibles de bénéficier de commandes, ce qui n'est pas toujours le cas actuellement.

Chapitre IV

Répartition géographique de l'aide publique bilatérale et multilatérale

55. Comme on peut le voir d'après le tableau 9, la répartition géographique des apports nets d'aide publique bilatérale et multilatérale a beaucoup varié de 1965 à 1970. Les pays en voie de développement de l'hémisphère occidental et de l'Océanie ont accru leur part du total de l'assistance qui est passée de 15,5 et 1,5% respectivement en 1964-1965 à 18,4 et 3,3% en 1969-1970.

56. Si la part des pays en voie de développement d'Asie dans le montant total net des apports est restée constante

TABLEAU 9
Aide bilatérale et multilatérale de source publique fournie aux pays en voie de développement
entre 1964-1965 et 1969-1970
(Décaissements nets, en millions de dollars)

Régions en voie de développement ^a	1964-1965 (moyenne annuelle)		1969-1970 (moyenne annuelle)	
	Montant	Pourcentage du total	Montant	Pourcentage du total
Afrique, total ^b	1 733	27,1	1 714	22,3
Nord du Sahara	569	8,9	342	4,4
Sud du Sahara	1 138	17,8	1 337	17,4
Amérique, total ^b	993	15,5	1 420	18,4
Nord et centre	266	4,2	536	7,0
Sud	586	9,1	856	11,1
Asie, total ^b	3 016	47,1	3 584	46,5
Moyen-Orient	273	4,2	294	3,8
Asie, Sud	1 869	29,2	1 394	18,1
Extrême-Orient	853	13,3	1 870	24,3
Océanie	93	1,5	253	3,3
TOTAL ^c	6 405	100,0	7 700	100,0

Sources : OCDE, *Répartition géographique des ressources financières mises à la disposition des pays moins développés* (Paris, diverses éditions) et *Examen 1971*, op. cit., p. 216 et 217.

^a La délimitation des régions en voie de développement est celle qui est adoptée dans les sources.

Afrique, nord du Sahara : Algérie, Egypte, Maroc, Tunisie et République arabe libyenne.

Afrique, sud du Sahara : le reste des pays en voie de développement d'Afrique.

Amérique, nord et centre : Bahamas, Bermudes, Costa-Rica, Cuba, République Dominicaine, El Salvador, Guatemala, Haïti, Honduras, Honduras britannique, Jamaïque, Mexique, Antilles néerlandaises, Nicaragua, Panama, Trinité-et-Tobago et Antilles britanniques.

Amérique du Sud : autres pays en voie de développement des Amériques.

Moyen-Orient : Bahreïn, Irak, Iran, Israël, Jordanie, Liban, Mascate et Oman, Qatar, Arabie saoudite, Syrie, Oman sous régime de traité et Yémen.

Asie du Sud : Afghanistan, Birmanie, Ceylan, Inde, Népal et Pakistan.

Extrême-Orient : le reste des pays en voie de développement d'Asie.

^b Y compris les décaissements non ventilés.

^c Y compris les apports aux pays européens bénéficiaires et les décaissements non ventilés.

entre 1964-1965 et 1969-1970, la répartition de l'aide entre les trois principales régions de l'Asie s'est beaucoup modifiée. En Asie du Sud, la sous-région la plus peuplée, le montant moyen annuel de l'aide a enregistré une baisse de 475 millions de dollars entre ces deux périodes. Ce recul est essentiellement dû à une diminution des apports nets vers l'Inde et le Pakistan. Pour ce qui est de l'Inde, ces apports sont passés de 1 244 millions de dollars en 1964-1965 à 820 millions de dollars en 1969-1970. Les chiffres correspondants ont été pour le Pakistan de 521 et 422 millions de dollars respectivement.

57. La part des pays en voie de développement d'Afrique dans le total des apports nets bilatéraux et multilatéraux de source publique est tombée de 27,1 % en 1964-1965 à 22,3 % en 1969-1970. Dans le cas des pays situés au nord du Sahara, les apports nets ont diminué de 227 millions de dollars pendant cette période. Si la diminution de la part de l'aide allant aux pays en voie de développement situés au sud du Sahara a été fort peu importante, en revanche son volume n'a augmenté que de 199 millions de dollars entre 1964-1965 et 1969-1970, et un certain nombre de pays parmi les moins avancés de la région ont vu diminuer l'aide reçue.

ANNEXE STATISTIQUE

TABLEAU A-1

Apport total net de ressources financières aux pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine, 1960-1970
(Versements nets en millions de dollars)

Années	Total *	En provenance de pays développés à économie de marché	En provenance d'institutions multilatérales
1960.	7 019	6 600	289
1961.	7 934	7 509	210
1962.	7 851	7 152	399
1963.	8 540	7 544	616
1964.	9 004	7 855	719
1965.	10 206	8 984	802
1966.	10 173	9 016	822
1967.	10 835	9 603	1 002
1968.	11 980	10 941	789
1969.	12 557	11 246	1 081
1970.	13 979	12 326	1 403

Source : secrétariat de la CNUCED, données tirées de: OCDE, *Examen 1971*, op. cit. et données communiquées directement par le secrétariat de l'OCDE et le Département des affaires économiques et sociales de l'Organisation des Nations Unies.

* Comprend des estimations approximatives de versements nets effectués par des pays socialistes à des pays en voie de développement, à l'exclusion de Cuba. Ces estimations sont tirées du communiqué de presse de l'OCDE; PRESS/A(71)22, du 28 juin 1971 et elles n'expriment qu'un ordre de grandeur approximatif.

TABLEAU A-2

Transfert net de ressources financières des pays membres du CAD aux pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine et à des institutions multilatérales, 1969-1970
(En millions de dollars)

Pays	Aide publique au développement		Autres apports du secteur public		Apports de capitaux privés		Total		Part en pourcentage du total pour les pays du CAD	
	1969	1970	1969	1970	1969	1970	1969	1970	1969	1970
Australie	175	203	25	27	58	159	258	389	2,0	2,7
Autriche	14	19	7	7	47	42	68	68	0,5	0,5
Belgique	114	118	10	5	112	162	236	285	1,8	2,0
Canada	245	343	44	37	75	178	364	558	2,9	3,9
Danemark	54	59	6	3	62	36	122	98	1,0	0,7
République fédérale d'Allemagne	502	555	-69	86	1 104	505	1 537	1 146	12,0	8,1
France	921	924	18	42	730	806	1 669	1 772	13,1	12,5
Italie	79	153	35	58	698	531	812	742	6,4	5,2
Japon	433	459	336	633	436	673	1 205	1 765	9,4	12,5
Pays-Bas	139	195	8	15	205	238	352	448	2,8	3,2
Norvège	29	36	15	8	34	26	78	70	0,6	0,5
Portugal	58	29	14	30	18	7	90	66	0,7	0,5
Suède	121	116	—	—	82	67	203	183	1,6	1,3
Suisse	29	29	-6	-5	80	88	103	112	0,8	0,8
Royaume-Uni	414	416	-3	7	660	686	1 071	1 109	8,4	7,8
Etats-Unis	3 048	3 003	135	154	1 408	2 185	4 591	5 342	36,0	37,7
Ensemble des pays du CAD	6 375	6 657	575	1 107	5 809	6 389	12 759	14 153	100,0	100,0

Source : secrétariat de la CNUCED, données tirées de: OCDE, *Examen 1971*, op. cit. et données communiquées directement par le secrétariat de l'OCDE.

TABLEAU A-3
Pays membres du CAD : résultats atteints au regard de l'objectif de 1 % du PNB ^a, 1960-1970
(En pourcentage du PNB)

Pays	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Australie	0,51	0,54	0,41	0,49	0,53	0,59	0,64	0,87	0,88	0,82	1,14
Autriche	-0,13	0,06	0,16	—	0,19	0,52	0,33	0,40	0,52	0,55	0,48
Belgique	1,51	1,32	0,91	1,21	0,96	1,05	0,91	0,79	1,07	1,03	1,13
Canada	0,36	0,22	0,29	0,28	0,33	0,36	0,50	0,44	0,49	0,50	0,69
Danemark	0,51	0,35	0,16	-0,02	0,19	0,14	0,25	0,28	0,74	0,87	0,63
République fédérale d'Allemagne	0,76	0,92	0,70	0,58	0,57	0,56	0,51	0,86	1,11	1,00	0,62
France	2,16	2,03	1,89	1,52	1,46	1,30	1,19	1,08	1,27	1,19	1,22
Italie	0,62	0,47	0,76	0,57	0,35	0,39	0,76	0,33	0,64	0,99	0,80
Japon	0,38	0,57	0,37	0,34	0,35	0,49	0,56	0,61	0,64	0,73	0,90
Pays-Bas	2,25	1,66	0,88	0,87	0,66	1,16	1,16	0,85	1,01	1,25	1,43
Norvège	0,11	0,23	0,08	0,24	0,22	0,38	0,15	0,33	0,67	0,80	0,02
Portugal	3,05	1,63	1,41	1,65	1,57	0,74	0,73	1,40	0,78	1,61	1,04
Suède	0,31	0,13	0,21	0,28	0,40	0,34	0,43	0,43	0,46	0,72	0,58
Suisse	1,81	2,09	1,45	1,30	0,66	1,07	0,57	0,81	1,10	0,55	0,54
Royaume-Uni	1,04	1,09	0,88	0,74	0,91	0,96	0,82	0,72	0,68	0,97	0,91
Etats-Unis	0,68	0,77	0,70	0,70	0,69	0,74	0,61	0,65	0,62	0,49	0,54
Ensemble des pays du CAD	0,81	0,86	0,75	0,70	0,69	0,74	0,66	0,68	0,73	0,70	0,71

Sources : données empruntées aux documents suivants: Organisation des Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, octobre 1968 et *Annuaire de statistiques des comptabilités nationales*, divers numéros; FMI, *International Financial Statistics*, divers numéros; source citée au tableau A-1.

^a Transfert net de ressources financières vers des pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine et vers des institutions multilatérales, en pourcentage du PNB, aux prix du marché.

TABLEAU A-4
Transfert net de ressources des Institutions multilatérales ^a vers des pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine, 1960-1970
(Versements nets en millions de dollars)

Organismes	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
BAfD ^b	—	—	—	—	5	26	7	7	10	8	2
BAfD ^c	—	—	—	—	—	—	28	33	29	24	-15
FED	4	17	55	67	85	105	117	104	110	117	145
BEI ^c	—	—	—	—	—	—	2	5	5	11	10
BIRD	259	197	272	250	231	257	211	197	171	215	347
IDA	-23	-37	-26	42	95	259	254	351	189	234	151
SFI	13	9	12	7	10	9	20	18	20	47	54
BID ^d	-69	-106	-53	71	104	1	10	108	19	160	300
Institutions des Nations Unies	105	130	139	179	199	197	244	259	314	328	413
TOTAL	289	210	399	616	719	802	822	1 002	789	1 081	1 403

Source : secrétariat de la CNUCED, données tirées des rapports des institutions multilatérales.

^a Dons et prêts, déductions faites des souscriptions et des contributions (qu'elles aient été ou non versées dans la monnaie du pays bénéficiaire) et le cas échéant, participations et remboursements. Les données tiennent compte aussi des variations des avoirs des pays en voie de développement en fonds consolidés de la BIRD et de la BID. Les chiffres négatifs indiquent que les souscriptions, contributions et participations ont dépassé les décaissements, déduction faite des remboursements.

^b Les transactions ont commencé en 1964.

^c Les transactions ont commencé en 1966.

^d Les versements du Social Progress Trust Fund sont considérés comme une assistance bilatérale des Etats-Unis.

TABEAU A-5
Engagements pris par les pays socialistes d'Europe orientale et d'Asie au titre de l'assistance économique bilatérale aux pays en voie de développement d'Afrique,
d'Asie et d'Amérique latine, 1960-1970 ^a
(En millions de dollars)

Pays	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Bulgarie	—	12	—	6	5	17	15	47	35	20	82
République populaire de Chine	45	154	11	88	305	77	6	—	42	—	695
Tchécoslovaquie	115	146	1	20	118	43	192	88	200	37	45
République démocratique allemande	27	46	—	—	71	132	—	231	8	134	125
Hongrie	34	111	—	14	10	42	52	45	40	21	79
Pologne	65	128	88	8	54	22	—	63	20	30	25
Roumanie	—	100	—	—	73	—	—	14	45	132	10
URSS	582	302	214	205	618	330	1 033	133	368	402	633
TOTAL	868	999	314	341	1 254	663	1 298	621	758	776	1 694

Sources : Nations Unies, *Etude sur l'économie mondiale, 1969-1970*, (publications des Nations Unies, numéro de vente: F.71.II.C.1), pages 187 et 188 et renseignements complémentaires fournis par le Centre de la planification, des projections et des politiques relatives au développement, du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies.

^a Non compris les engagements pris à l'égard de Cuba.

TABEAU A-6
Répartition géographique de l'aide publique bilatérale (pays membres du CAD) et multilatérale fournie aux pays en voie de développement, 1960-1970
(Versements nets en millions de dollars)

Régions en voie de développement ^a	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Afrique ^b	1 481,8	1 654,7	1 777,2	1 663,6	1 762,2	1 701,2	1 590,7	1 601,0	1 579,5	1 642,5	1 785,3
Nord du Sahara	797,3	801,9	776,5	688,4	666,1	470,8	349,8	305,7	334,2	296,4	385,5
Sud du Sahara	683,2	849,9	998,7	970,2	1 076,6	1 198,6	1 205,4	1 266,8	1 208,3	1 308,9	1 365,5
Amérique ^b	288,9	767,8	856,4	1 096,7	990,2	994,6	1 180,5	1 182,0	1 300,5	1 284,3	1 555,4
Nord et Centre	120,0	164,3	169,4	259,9	198,1	331,1	463,9	488,7	535,8	457,3	615,4
Sud	125,5	552,3	612,5	734,5	622,8	547,9	733,8	658,7	722,0	806,3	903,6
Asie ^b	2 244,3	2 211,1	2 378,8	2 738,8	2 842,9	3 188,0	3 198,9	3 685,4	3 451,6	3 509,9	3 662,6
Moyen-Orient	282,1	392,9	324,9	286,9	237,9	306,6	270,4	255,0	272,6	290,6	297,9
Sud	1 121,5	1 011,4	1 197,0	1 595,8	1 821,9	1 915,2	1 768,0	2 034,2	1 652,8	1 383,8	1 404,0
Extrême-Orient	838,5	804,0	844,9	839,1	761,2	944,1	1 135,9	1 373,2	1 501,4	1 797,6	1 947,6
Océanie	23,3	26,3	41,1	43,7	42,9	142,2	149,8	165,4	192,7	221,8	283,8
TOTAL ^b	4 176,3	4 857,8	5 303,5	5 817,2	5 799,4	6 212,6	6 358,9	6 896,3	6 869,8	7 000,7	7 501,0

Sources : OCDE, *Répartition géographique des ressources financières mises à la disposition des pays moins développés*, (Paris, diverses éditions) et *Examen 1970 et Examen 1971*, op. cit.

^a Pour la délimitation de chaque région, voir le tableau 9 dans le texte.

^b Y compris les décaissements non ventilés.

TABEAU A-7
Répartition géographique de l'aide publique bilatérale (pays membres du CAD) et multilatérale fournie aux pays en voie de développement, 1960-1970
(Versements nets en pourcentage du total)

Régions en voie de développement ^a	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Afrique ^b	35,5	34,1	33,5	28,6	30,4	27,4	25,0	23,2	23,0	23,5	23,8
Nord du Sahara	19,1	16,5	14,6	11,8	11,5	7,6	5,5	4,4	4,9	4,2	5,1
Sud du Sahara	16,4	17,5	18,8	16,7	18,6	19,3	19,0	18,4	17,6	18,7	18,2
Amérique ^b	6,9	15,8	16,1	18,9	17,1	16,0	18,6	17,1	18,9	18,3	20,7
Nord et Centre	2,9	3,4	3,2	4,5	3,4	5,3	7,3	7,1	7,8	6,5	8,2
Sud	3,0	11,4	11,5	12,6	10,7	8,8	11,5	9,6	10,5	11,5	12,0
Asie ^b	53,7	45,5	44,9	47,1	49,0	51,3	50,3	53,4	50,2	50,1	48,8
Moyen-Orient	6,7	8,1	6,1	4,9	4,1	4,9	4,3	3,7	4,0	4,2	4,0
Sud	26,9	20,8	22,6	27,4	31,4	30,8	27,8	29,5	24,1	19,8	18,7
Extrême-Orient	20,1	16,6	15,9	14,4	13,1	15,2	17,9	19,9	21,8	25,7	26,0
Océanie	0,6	0,5	0,8	0,7	0,7	2,3	2,4	2,4	2,8	3,2	3,8
TOTAL ^b	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : voir tableau A-6.

^a Pour la délimitation de chaque région, voir tableau 9 dans le texte.^b Y compris les décaissements non ventilés.

TABEAU A-8
Répartition géographique de l'aide publique bilatérale fournie par les pays membres du CAD aux pays en voie de développement, 1960-1970
(Versements nets en millions de dollars)

Régions en voie de développement ^a	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Afrique ^b	1 323,7	1 532,4	1 632,0	1 551,6	1 576,6	1 484,6	1 399,2	1 395,2	1 324,6	1 341,0	1 374,0
Nord du Sahara	708,5	788,2	756,0	679,2	637,8	455,0	339,2	297,9	306,2	272,3	345,0
Sud du Sahara	615,3	743,2	874,0	867,4	925,6	1 005,4	1 030,5	1 074,8	992,0	1 039,0	1 010,9
Amérique ^b	278,2	816,7	787,4	810,3	676,2	837,1	967,8	872,1	1 085,5	910,9	956,9
Nord et Centre	89,9	188,7	140,8	139,1	97,5	279,4	363,5	392,7	439,8	338,6	388,2
Sud	146,9	578,1	573,1	573,0	421,1	452,3	567,3	448,9	616,0	561,6	523,9
Asie ^b	2 143,0	2 086,7	2 185,5	2 529,6	2 630,6	2 771,0	2 858,8	3 278,0	3 176,6	3 136,4	3 315,8
Moyen-Orient	253,9	349,4	257,2	227,3	193,1	232,7	215,8	200,0	249,7	229,7	225,2
Sud	1 059,2	948,0	1 109,7	1 489,0	1 701,7	1 637,7	1 549,2	1 715,6	1 454,7	1 165,8	1 273,6
Extrême-Orient	829,9	789,3	806,6	796,3	719,1	885,5	1 074,5	1 344,7	1 453,6	1 707,3	1 813,3
Océanie	23,2	25,9	40,7	43,3	42,3	141,4	147,0	161,3	189,0	219,7	275,5
TOTAL ^b	3 886,6	4 633,5	4 889,1	5 178,8	5 074,6	5 413,3	5 578,7	5 935,9	6 101,3	5 946,0	6 092,3

Source : voir tableau A-6.

^a Pour la délimitation de chaque région, voir tableau 9 dans le texte.^b Y compris les décaissements non ventilés.

TABLEAU A-9
Répartition géographique des ressources financières fournies par les institutions multilatérales aux pays en voie de développement, 1960-1970
(Versements nets en millions de dollars)

Régions en voie de développement ^a	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1967	1969	1970
Afrique ^b	158,1	122,3	145,2	112,0	185,6	216,6	191,5	205,8	254,9	301,5	411,3
Nord du Sahara	88,8	13,7	20,5	9,2	28,3	15,8	10,6	7,8	28,0	24,1	40,5
Sud du Sahara	67,9	106,7	124,7	102,8	151,0	193,2	174,9	192,0	216,3	269,9	354,6
Amérique ^b	10,7	-48,9	69,0	286,4	314,0	157,5	212,7	309,9	215,0	373,4	598,5
Nord et Centre	30,1	-24,4	28,6	120,8	100,6	51,7	100,4	96,0	96,0	118,7	227,2
Sud	-21,4	-25,8	39,4	161,5	201,7	95,6	166,5	209,8	106,0	244,7	379,7
Asie ^b	101,3	124,4	193,3	209,2	212,3	417,0	340,1	407,4	275,0	373,5	346,8
Moyen-Orient	28,2	43,5	67,7	59,6	44,8	73,9	54,6	55,0	22,9	60,9	72,7
Sud	62,3	63,4	87,3	106,8	120,2	277,5	218,8	318,6	198,1	218,0	130,4
Extrême-Orient	8,6	14,7	38,3	42,8	42,1	58,6	61,4	28,5	47,8	90,3	134,3
Océanie	0,1	0,4	0,4	0,4	0,6	0,8	2,8	4,1	3,7	2,1	8,3
TOTAL ^b	289,7	224,3	414,4	638,4	724,8	799,3	780,2	960,4	768,5	1 054,5	1 408,7

Sources : voir tableau A-6.

^a Pour la délimitation de chaque région, voir tableau 9 dans le texte.

^b Y compris les décaissements non ventilés.

LE LIEN

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Page
Introduction	1	68
I. Historique de la question	2-13	68
II. La justification du lien	14-23	70
III. Questions soulevées par la création du lien	24-54	71

ANNEXES

<i>Annexe I.</i> — Extrait du communiqué publié à l'issue de la réunion de 1970 des ministres des finances des pays du Commonwealth	74
<i>Annexe II.</i> — Extrait du communiqué publié à l'issue de la réunion de 1971 des ministres des finances des pays du Commonwealth	75

Introduction

1. Au cours de la première partie de sa dixième session, le Conseil du commerce et du développement a pris note de la déclaration des pays en voie de développement membres du Conseil au sujet des liquidités internationales [déclaration reproduite à l'annexe B de la décision 64 (IX) du Conseil] et du mémorandum soumis par les pays en voie de développement sous le titre « Deuxième mémorandum sur les liquidités internationales. La position des pays en voie de développement sur la création d'un lien »¹. Le Conseil a prié le Secrétaire général de la CNUCED de se tenir au courant de l'évolution de la situation à ce sujet et d'en rendre compte au Conseil à sa onzième session². Le secrétariat a établi le présent rapport pour répondre à cette demande.

Chapitre premier

Historique de la question

2. C'est en 1965 qu'un groupe d'experts désigné par le Secrétaire général de la CNUCED a proposé de lier le financement du développement à la création de nouvelles liquidités internationales³. En 1969, un deuxième groupe d'experts de la CNUCED a repris et développé cette pro-

position⁴. Le Comité de la planification du développement l'a faite sienne à sa sixième session⁵.

3. De son côté, la commission Pearson a fait observer : « ... il serait plus simple et plus équitable, pour toutes sortes de raisons, que les pays développés renoncent à une partie de leur quote-part de ces nouveaux moyens en faveur des pays peu développés. L'IDA pourrait être l'intermédiaire qui assurerait l'affectation de ces

⁴ Voir *La réforme monétaire internationale et la coopération en vue du développement : rapport du Groupe d'experts des problèmes monétaires internationaux* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.70.II.D.2), chap. IV et V. Voir également l'étude de Harry H. Bell relative aux aspects institutionnels du lien entre le financement du développement et la création d'instruments de réserve, prévu par l'Accord de Rio (TD/B/AC.8/R.2/Add.1). La proposition a aussi été étudiée dans la note du secrétariat de la CNUCED intitulée « Rapport intérimaire sur la réforme monétaire internationale » (TD/7/Supp.7) [voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, deuxième session*, vol. IV, *Problèmes et politiques du financement* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.68.II.D.17), p. 235] et dans l'étude du secrétariat de la CNUCED intitulée *Questions ayant trait au financement du développement et au commerce des pays en voie de développement* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.69.II.D.9). Voir également « Communications des gouvernements au Groupe d'experts sur les incidences monétaires internationales : note du Secrétaire général de la CNUCED » [Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, troisième session, Annexes, points 6 et 9 de l'ordre du jour, document TD/B/33]; « Examen du rapport du Groupe d'experts sur les incidences monétaires internationales. — Communiqué des ministres et des gouverneurs du Groupe des Dix, en date du 28 septembre 1965 : note du Secrétaire général de la CNUCED » [ibid., document TD/B/35]; « Mémorandum sur les liquidités internationales » [ibid., troisième session, Supplément n° 4 (TD/B/57/Rev.1), annexe I] et « Deuxième mémorandum sur les liquidités internationales. La position des pays en voie de développement sur la création d'un lien » [voir Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-cinquième session, Supplément n° 15 (A/8015/Rev.1), deuxième partie, annexe IV]. Voir aussi les résolutions suivantes de l'Assemblée générale : résolution 2461 (XXIII), résolution 2565 (XXIV) et résolution 2626 (XXV).

⁵ Voir Documents officiels du Conseil économique et social, quarante-neuvième session, Supplément n° 7 (E/4776), par. 82.

* Le présent rapport, en date du 22 décembre 1971, qui est une version révisée du document TD/B/356, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/118/Supp.4. Il paraîtra aussi comme publication des Nations Unies.

¹ Voir Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-cinquième session, Supplément n° 15 (A/8015/Rev.1), deuxième partie, annexe IV.

² Ibid., deuxième partie, par. 194, alinéa c, ii.

³ Voir *Les problèmes monétaires internationaux et les pays en voie de développement : rapport du Groupe d'experts* (publication des Nations Unies, numéro de vente : 66.II.D.2).

ressources au développement, et des propositions en ce sens méritent une étude approfondie ⁶. »

4. A la quatrième session de la Commission des invisibles et du financement lié au commerce, les pays en voie de développement ont dit qu'ils appuyaient l'idée de créer un tel lien ⁷ et ils ont publié ensemble un mémorandum dans lequel ils exposaient leurs arguments en faveur de ce mécanisme ⁸.

5. La création d'un lien a reçu l'appui du Gouvernement italien ⁹. D'autres pays développés à économie de marché s'y sont, d'une manière générale, déclarés opposés, soit pour des raisons de principe, soit parce qu'ils estimaient qu'il était prématuré de l'envisager ¹⁰.

6. Aux Etats-Unis, le Joint Economic Committee du Congrès a recommandé la création d'un lien ¹¹ et, au Royaume-Uni, le Select Committee on Overseas Aid de la Chambre des communes en a fait autant ¹². Les ministres des finances des pays du Commonwealth ont admis, à leur réunion de septembre 1970, que les pays membres du FMI devraient être dûment prêts, avant 1972, à examiner la création d'un lien, car, à cette date, une décision devra être prise concernant une nouvelle attribution de DTS ¹³.

7. Dans les déclarations générales qu'ils ont faites à la réunion commune de 1970 du FMI et du Groupe de la Banque mondiale tenue à Copenhague, un certain nombre de gouverneurs du Fonds ont évoqué la proposition de création d'un lien. Dans ses observations finales, M. Pierre-Paul Schweitzer, directeur général du FMI, a dit, à propos des DTS :

« Bien que nous n'en soyons encore qu'au début de la première période de base, diverses suggestions ont déjà été faites pour que le Fonds étudie des modifications du système. Elles vont de modifications de caractère plutôt technique à des changements fondamentaux

⁶ Voir *Vers une action commune pour le développement du tiers monde. — Rapport de la Commission d'étude du développement international*, Paris, Denoël, 1969, p. 304.

⁷ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session, Supplément n° 4* (TD/B/318), par. 24.

⁸ *Ibid.*, Annexe III.

⁹ Voir la déclaration du Gouverneur pour l'Italie à la réunion annuelle de 1969 du Conseil des gouverneurs du FMI dans *FMI, Proceedings of the Twenty-fourth Annual Meeting of the Board of Governors, September 29-October 3, 1969*, Washington (D.C.), p. 71.

¹⁰ A la quatrième session de la Commission des invisibles et du financement lié au commerce, le représentant du Royaume-Uni a déclaré que son gouvernement pouvait accepter en principe l'idée d'un lien, à condition que l'on puisse mettre au point un système pratique acceptable pour les principaux pays intéressés. Cela ne pourrait se faire que lorsque les DTS seraient fermement établis, ce qui n'était pas encore le cas, et il serait nécessaire d'étudier plus avant la question des méthodes, notamment celles de la répartition des charges [voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session, Supplément n° 4* (TD/B/318), par. 30].

¹¹ Voir *1971 Joint Economic Report*, « Report of the Joint Economic Committee of the Congress of the United States on the February 1971 Economic Report of the President », U.S. Government Printing Office, Washington (D.C.), 1971, p. 14 et 15.

¹² Voir *Report from the Select Committee on Overseas Aid, Session 1970-71*, House of Commons Paper 299, Londres, H.M. Stationery Office, par. 180 et 181.

¹³ Voir à l'annexe I du présent rapport le passage pertinent du communiqué publié à l'issue de la réunion de 1971 des ministres des finances des pays du Commonwealth.

comme ceux qu'entraînerait la création d'un lien entre l'attribution de droits de tirage spéciaux et le financement du développement économique. Je suis certain que les Administrateurs du Fonds tiendront à accorder toute leur attention au programme de travail du FMI dans ce domaine ¹⁴. »

8. M. Robert S. McNamara, président du Groupe de la Banque mondiale, a évoqué lui aussi, dans ses observations finales, la question du lien. Il a déclaré :

« Je voudrais dire quelques mots sur la création éventuelle d'un lien entre les droits de tirage spéciaux et le financement du développement. Je crois qu'il n'y a pas de sujet qui ait été évoqué plus souvent, pendant toute cette semaine de débats, que la création éventuelle de ce lien. Je sais qu'il existe des vues très opposées quant à l'opportunité d'un tel lien, mais la grande majorité des orateurs ont recommandé, je crois, que la question soit étudiée attentivement. M. Schweitzer vient lui-même d'en parler. Vu l'extrême importance que revêt, pour le développement, la fourniture de davantage de fonds à des conditions de faveur, la Banque est prête à prêter son concours à toute étude que le Fonds entreprendra sur la question ¹⁵. »

9. Par la suite, les Administrateurs du FMI ont commencé à examiner les principaux problèmes à étudier pour déterminer s'il est souhaitable et possible, en pratique, de créer ce lien.

10. La Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement, que l'Assemblée générale des Nations Unies a adoptée dans sa résolution 2626 (XXV), dit au paragraphe 52 :

« Aussitôt que l'on aura une expérience suffisante de l'efficacité du mécanisme des droits de tirage spéciaux, on examinera sérieusement la possibilité d'établir un lien entre l'attribution de nouveaux instruments de réserve conformément au mécanisme et l'octroi de crédits de développement supplémentaires aux pays en voie de développement. La question sera en tout cas examinée avant l'attribution de droits de tirage spéciaux en 1972 ¹⁶. »

11. A leur réunion de septembre 1971, les ministres des finances des pays du Commonwealth ont exprimé l'espoir que le FMI achèverait au plus tôt les études entreprises et ils ont jugé important que les résultats en soient connus bien avant les décisions à prendre en 1972 ¹⁷.

¹⁴ Voir FMI, *Summary Proceedings of the Twenty-fifth Annual Meeting of the Board of Governors, September 1970*, Washington (D.C.), p. 228.

¹⁵ Voir BIRD, *Annual Meetings of the Board of Governors, Summary Proceedings, Copenhagen, September 21-25, 1970*, Washington (D.C.), p. 197.

¹⁶ Les pays suivants ont formulé des réserves sur ce paragraphe de la résolution : Australie, Belgique, Canada, Danemark, Etats-Unis d'Amérique, Finlande, France, Japon, Pays-Bas, Royaume-Uni. Pour sa part, le Chili a rejeté le libellé de ce paragraphe en faisant valoir qu'il n'y figure aucun engagement en ce qui concerne la création d'un lien (voir *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-cinquième session, Annexes*, vol. 1, point 42 de l'ordre du jour, document A/8124/Add.1).

¹⁷ Voir à l'annexe II du présent rapport le passage pertinent du communiqué publié à l'issue de la réunion de 1972 des ministres des finances des pays du Commonwealth.

12. Dans sa résolution 2806 (XXVI) du 14 décembre 1971 relative à la situation monétaire internationale, l'Assemblée générale a décidé qu'il fallait considérer notamment, dans la réforme de l'ordre monétaire international, « la création d'un lien entre les droits de tirage spéciaux et les ressources supplémentaires pour le financement du développement comme partie intégrante du nouveau système monétaire international ».

13. A la cinquième session de la Commission des invisibles et du financement lié au commerce, les pays en voie de développement ont présenté une déclaration sur les problèmes monétaires internationaux dans laquelle ils priaient instamment le FMI d'accélérer l'étude consacrée au lien et invitaient le Directeur général à présenter un rapport à ce sujet à la troisième session de la Conférence¹⁸.

Chapitre II

La justification du lien

14. La proposition du deuxième groupe d'experts de la CNUCED prévoyait essentiellement que les pays développés céderaient une fraction de leur allocation de DTS à des institutions financières multilatérales telles que l'IDA et les banques régionales de développement. Comme il n'y aurait pas d'intérêts à verser sur ces contributions, il en résulterait un accroissement du courant des ressources fournies à des conditions de faveur aux pays en voie de développement.

15. Les experts de la CNUCED ont étudié surtout deux méthodes de création du lien. Selon la première (créant un lien appelé « organique »¹⁹), les pays développés participant au système fourniraient une contribution en DTS à l'IDA au moyen de leurs allocations de DTS. Selon la deuxième méthode (créant un lien dit « non organique »), les pays développés feraient à l'IDA des contributions en monnaies nationales proportionnelles aux DTS qui leur seront alloués. Les experts ont aussi envisagé une troisième méthode (un autre forme de lien « organique ») suivant laquelle le FMI allouerait directement des DTS à l'IDA²⁰.

16. Quelle que soit la formule, le montant des allocations de DTS qui seraient directement ou indirectement liées devrait faire l'objet d'un accord préalable entre les gouvernements. Le volume de DTS créés et le moment de leur création dépendraient uniquement des besoins monétaires de l'économie mondiale, et non des besoins de ressources en vue du développement.

17. Les partisans de l'établissement d'un lien font reposer leur argumentation sur l'idée que la création de DTS entraîne une économie de ressources qui pourrait et devrait servir à accroître l'aide au développement. Leur raisonnement est le suivant : les DTS apportent à l'économie mondiale des avantages qui sont de deux ordres. Ils permettent tout d'abord de faire dépendre le volume des liquidités internationales de décisions collectives de la communauté internationale inspirées par des critères rationnels, plutôt que des fluctuations de la production d'or ou des déficits de la balance extérieure de certains pays. L'attribution de DTS permet donc d'éviter les pertes de revenu réel qui pourraient résulter d'un volume insuffisant de liquidités internationales.

18. En second lieu, fait-on observer, la nouvelle technique de création de réserves assure une économie de ressources. Avec les DTS, on crée des liquidités sans frais, sans avoir notamment à dépenser des ressources déjà rares à extraire du métal, à l'affiner, à le couler en lingots, à le transporter et à l'emmagasiner. Les pays recevant des allocations de DTS acquièrent des réserves sans avoir à sacrifier des ressources réelles sous forme d'excédents d'exportation.

19. Sans doute est-il impossible de « créer » ou d'« économiser » indéfiniment des ressources par la simple attribution de DTS. Mais, soutient-on, si le montant de DTS créés est, pour ainsi dire, celui qu'il faut, l'économie de ressources est équivalente à celle que permettrait un système de monnaie marchandise.

20. Les partisans de l'établissement d'un lien font donc observer que toute décision quant aux modalités de répartition des DTS soulève deux questions distinctes. Il y a celle de la répartition des nouvelles liquidités résultant de la création de DTS et celle de la répartition de l'économie de ressources que permettent ces liquidités. Suivant la formule actuelle, les deux répartitions se font exactement de la même façon, c'est-à-dire en fonction des quotes-parts au FMI. Cela revient à mêler les deux aspects de création de liquidités et d'économie de ressources que présentent les DTS. La logique voudrait que les liquidités soient réparties entre les pays d'après leurs besoins relatifs de liquidités supplémentaires, et l'économie de ressources d'après leurs besoins relatifs de ressources supplémentaires.

21. Il est inutile, dans le présent contexte, d'étudier dans quelle mesure les quotes-parts au FMI correspondent aux besoins relatifs de liquidités des pays et dans quelle mesure elles tiennent compte des insuffisances relatives de réserves des pays en voie de développement et du fait que ces pays ont difficilement accès à d'autres sources de financement à court terme. Le point important à noter est que, si les pays développés ont des quotes-parts prépondérantes au FMI, c'est à cause de leur plus forte part dans les échanges mondiaux et le revenu mondial, et non à cause de leur besoin relatif de ressources supplémentaires. Le but de la création d'un lien serait une redistribution de l'économie de ressources. Les contributions aux institutions financières de développement qui résulteraient du lien serviraient à transférer une partie de cette économie des pays développés aux pays qui en ont le plus besoin, à savoir les pays en voie de développement.

¹⁸ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, douzième session, Supplément n° 2 (TD/B/395)*, p. 40.

¹⁹ Le terme « organique » a été employé pour indiquer que ce seraient les DTS eux-mêmes qui seraient utilisés pour des transferts à l'IDA et aux banques régionales de développement, de sorte que le lien ferait ainsi organiquement partie du processus de création et d'allocation de DTS. Avec des formes « non organiques » de lien, en revanche, il y aurait un transfert à l'IDA lors de l'allocation de DTS, mais ce seraient des contributions en monnaies nationales qui lui seraient versées, et non des DTS.

²⁰ Voir *La réforme monétaire internationale et la coopération en vue du développement : rapport du Groupe d'experts des problèmes monétaires internationaux*, par. 41.

22. On a estimé que la création d'un lien était intéressante aussi du point de vue du système monétaire international proprement dit. Nombreux sont les pays développés qui voient dans la croissance rapide des exportations un avantage permettant à leurs industries de tirer profit de l'élévation des niveaux de production. Parallèlement, ces pays répugnent souvent à absorber une augmentation comparable des importations, surtout par souci de protéger l'emploi intérieur. Par ailleurs, d'autres pays développés à économie de marché ne sont généralement pas disposés à accepter cette augmentation moyennant un déficit de leur balance commerciale. Les objectifs des pays développés en matière de commerce extérieur seraient donc contradictoires s'il n'existait pas de débouchés suffisants dans le reste du monde. La récente crise monétaire, au cours de laquelle tous les pays se sont attachés à préserver ou à renforcer leur position commerciale, a mis en évidence les difficultés et les dangers que présente cette incompatibilité des objectifs.

23. Les risques de heurt seraient moindres si les exportations des pays développés vers le reste du monde augmentaient dans les mêmes proportions que les liquidités. C'est d'ailleurs ce qui arrive lorsque les pays développés acquièrent de l'or monétaire, car il en résulte un élargissement de leurs marchés d'exportation dans les pays producteurs d'or. En revanche, l'attribution de DTS à ces pays n'a aucune incidence sur ces débouchés. La création d'un lien entre les attributions de DTS et le financement du développement aurait toutefois pour effet d'accroître la demande relative aux exportations en provenance des pays développés. Autrement dit, avec un tel lien, comme sous le régime de l'étalon-or, les pays développés gagneraient leurs réserves; mais, contrairement à ce qui se passe pour l'étalon-or, les réserves ainsi acquises serviraient à financer des dépenses productives et non improductives.

Chapitre III

Questions soulevées par la création du lien

24. Une décision concernant la création d'un lien exige que soient examinées les questions suivantes:

- a) Est-il légitime d'utiliser les DTS pour l'aide au développement?
- b) La création du lien déformerait-elle les décisions relatives aux DTS?
- c) Comment le lien affecterait-il le fonctionnement du système des DTS?
- d) Le lien aurait-il des effets inflationnistes?
- e) La création du lien perturberait-elle le financement du développement?
- f) La création du lien accroîtrait-elle l'aide au développement?
- g) L'aide devrait-elle être « débudgétisée »?
- h) La charge de l'aide assurée par le lien serait-elle répartie équitablement?
- i) Quelle forme le lien devrait-il prendre?
- j) La création du lien serait-elle prématurée aujourd'hui?

a) Est-il légitime d'utiliser les DTS pour l'aide au développement?

25. Les adversaires de la création du lien ont fait valoir que les DTS constituent un instrument monétaire et doivent avoir un rôle purement monétaire. La création de liquidités internationales ne devrait donc pas être utilisée pour opérer un transfert permanent de ressources réelles et une redistribution du revenu mondial. Les réserves monétaires sont détenues pour parer à des difficultés imprévues de balance des paiements, et non pour des dépenses de développement à long terme.

26. Les partisans de la création du lien ont répondu que l'accumulation de réserves d'or entraîne aussi un transfert permanent de ressources réelles — en l'occurrence au profit des pays producteurs d'or. De ce point de vue, l'utilisation de DTS pour un transfert de ressources réelles ne pose pas de problème nouveau, et la principale innovation serait que les transferts de ressources résultant du lien dépendraient de décisions de la communauté internationale, au lieu de dépendre de l'emplacement fortuit des gisements d'or. De plus, avec le système des DTS, même sous sa forme actuelle, l'obligation de détenir des DTS est une obligation strictement limitée, chaque pays participant étant tenu de faire en sorte que la moyenne de ses avoirs en DTS ne soit pas supérieure à 30% du montant cumulé net des DTS qui lui ont été alloués pendant la période quinquennale écoulée. Les 70% restants des allocations de DTS sont donc utilisables pour l'acquisition de ressources réelles à titre permanent, si le participant en décide ainsi. Il s'ensuit qu'aucune nouvelle question de principe ne semble se poser non plus à cet égard.

b) La création du lien déformerait-elle les décisions relatives aux DTS?

27. On a dit que, si le niveau des allocations de DTS avait un effet automatique sur celui de l'aide, le volume des DTS à créer ne pourrait plus être décidé en fonction seulement des critères actuellement admis, et que l'introduction, au moment de la décision, de considérations étrangères compromettrait les fonctions monétaires des DTS. L'existence d'un lien pourrait inciter les pays en voie de développement à faire pression pour que soit créé un volume de DTS supérieur à celui que justifierait la situation monétaire internationale. Il se pourrait aussi que ces pays s'opposent à ce que l'on réduise le volume de nouveaux DTS, alors que cette réduction s'imposerait pour des raisons monétaires dans des cas déterminés. Par ailleurs, l'existence d'un lien pourrait inciter certains pays donneurs à choisir de ne pas recevoir d'allocations de DTS, alors qu'ils ne l'auraient pas fait autrement, ou les amener à préférer la création d'un volume moindre de DTS.

28. Les partisans de la création du lien ont contesté qu'elle puisse déformer les décisions relatives au volume des DTS à créer, et ils ont rappelé que, dans leur « Deuxième mémorandum sur les liquidités internationales », les pays en voie de développement avaient reconnu que le montant des nouvelles ressources devrait être déterminé uniquement d'après les besoins monétaires de l'économie mondiale, et non en fonction des besoins de capitaux pour le développement. En outre, on peut

dire que les pays en voie de développement ont intérêt à la création de nouveaux DTS, même en l'absence de lien. De toute façon, les décisions relatives à la création de DTS continueraient à relever uniquement du FMI et exigeraient le consentement des grands pays industriels, vu le système de vote applicable en pareil cas.

29. Les pays développés n'iraient jusqu'à choisir de ne pas recevoir d'allocations de DTS que s'ils étaient tout à fait opposés en principe à la création d'un lien et, si telle était la position de tel ou tel des grands pays dispensateurs d'aide, il est peu probable qu'un lien puisse être établi. Si, au contraire, des pays décidaient d'en accepter le principe, il n'y aurait pas de raison pour qu'ils veuillent ramener le volume des DTS à créer au-dessous du niveau qui semblerait approprié eu égard aux besoins monétaires de l'économie mondiale.

c) *Comment le lien affecterait-il le fonctionnement du système des DTS ?*

30. Un lien « non organique » n'affecterait d'aucune manière le fonctionnement du système des DTS, car il n'impliquerait aucune transaction par la voie du Compte de tirage spécial. En revanche, les deux méthodes de création d'un lien « organique » exigeraient que l'on modifie les statuts du FMI de façon à permettre aux institutions de financement du développement de détenir des DTS²¹. Il faudrait aussi établir une procédure de conversion de ces DTS en monnaies. De plus, la cession de DTS par les pays à l'IDA serait suivie de l'utilisation de ces DTS pour des besoins autres que ceux de la balance des paiements, ce qui pourrait être considéré comme contraire aux dispositions de la section 3 de l'article XXV des statuts. L'attribution directe de DTS par le FMI aux institutions bénéficiaires exigerait d'autres modifications des statuts. Dans ce cas, il faudrait tenir compte, en ce qui concerne les obligations d'acceptation des participants²², de l'utilisation des DTS attribués aux institutions de développement, aussi bien que des DTS attribués aux participants. Il faudrait aussi savoir comment régler les créances sur l'institution bénéficiaire en cas de liquidation du système ou de retrait de cette institution. De nouvelles dispositions seraient nécessaires en ce qui concerne les commissions prélevées sur l'utilisation nette des DTS par l'institution bénéficiaire, à moins qu'elle ne doive payer le taux de commission normal.

31. Les partisans de la création du lien ont fait valoir qu'aucun de ces changements n'entraînerait une modification profonde du système des DTS. Ils ont fait ressortir que la « détention » de DTS par des institutions de développement n'aurait pas pour effet de « stériliser » les réserves, puisque les DTS qui leur seraient attribués pourraient être convertis en monnaies nationales dès qu'ils

seraient reçus, les sommes ainsi obtenues étant conservées en prévision de décaissements, ou que les DTS pourraient être utilisés pour financer des dépenses courantes résultant d'engagements antérieurs plutôt que des dépenses à venir résultant d'engagements nouveaux. La conversion des DTS ne devrait pas non plus présenter de problèmes. Avec le premier type de lien « organique », les pays pourraient être désignés comme les titulaires des DTS qu'ils auraient initialement cédés. On pourrait utiliser une formule analogue avec un lien prévoyant l'attribution directe de DTS par le FMI aux institutions de prêt.

32. Il n'y aurait pas d'infraction à la disposition²³ conçue pour empêcher les pays d'utiliser les DTS à seule fin de modifier la composition de leurs réserves, puisque la création du lien n'entraînerait aucun changement de ce genre. De plus, dans le cas de cession directe de DTS par le FMI à l'IDA, il n'y aurait pas de modification du niveau absolu d'obligations d'acceptation de DTS lié à un volume total donné d'allocations de DTS, mais seulement une augmentation du rapport entre les obligations d'acceptation et les allocations initiales de DTS reçus par chaque pays. Enfin, on a fait valoir que les pays pouvaient garantir les « obligations » des institutions bénéficiaires envers le Fonds et payer les intérêts sur les DTS utilisés par ces institutions. Un arrangement de ce genre, a-t-on dit, n'aurait pas de répercussions défavorables sur le fonctionnement du Compte de tirage spécial.

d) *Le lien aurait-il des effets inflationnistes ?*

33. Les adversaires de la création du lien considèrent que les DTS augmentaient seulement la masse d'avoirs financiers du monde, et non ses ressources réelles. Mais l'utilisation de DTS par les grands bénéficiaires pour accroître les dépenses de développement relèverait le niveau de la demande globale et engendrerait donc des pressions inflationnistes. La création d'un lien serait ainsi, selon eux, une opération de financement par le déficit à l'échelle mondiale.

34. Les partisans de la création du lien soutiennent qu'en fait les DTS libèrent des ressources réelles par comparaison avec ce qui se passe lorsque l'accumulation de réserves s'opère par une augmentation des avoirs en or monétaire. Ils font valoir que le niveau de la demande globale ne serait pas plus élevé avec des réserves accumulées grâce au lien qu'il ne le serait par l'acquisition d'un montant d'or équivalent — tout en étant, évidemment, plus élevé que si les DTS étaient simplement ajoutés aux réserves en l'absence d'un lien (comme avec le système actuel d'attribution des DTS). A leurs yeux, un transfert de ressources réelles aux pays en voie de développement à l'occasion de la création de DTS ne serait donc pas plus inflationniste qu'un transfert correspondant des ressources réelles aux pays producteurs d'or, en échange d'or.

35. Ils conviennent qu'il est parfaitement légitime d'exiger que les ressources destinées à l'aide qui serait financée grâce au lien soient libérées d'une manière non inflationniste. Mais ils font observer que le problème consistant à équilibrer les disponibilités et les besoins de ressources ne se pose pas seulement à propos de la création du lien mais

²¹ Aux termes de la section 3 de l'article XXIII des statuts du FMI, la qualité de détenteur de DTS ne peut être attribuée, en dehors des participants, qu'à des Etats non membres, à des Etats membres qui ne sont pas participants et à des institutions qui remplissent les fonctions d'une banque centrale pour plus d'un Etat membre. [Voir FMI, *Articles of Agreement of the International Monetary Fund as modified by the proposed amendment*, Washington (D.C.), p. 42.]

²² Aux termes de la section 4 de l'article XXV des statuts, un participant ne peut être tenu de détenir des DTS pour un montant supérieur au triple de ses allocations cumulatives nettes (*ibid.*, p. 47).

²³ Section 3 de l'article XXV des statuts du FMI (*ibid.*, p. 46).

pour toute constitution de réserves. Au cas où les exportations supplémentaires engendrées par l'augmentation de l'aide associée aux attributions de DTS, jointes à la demande émanant d'autres sources, obligeraient à imposer des restrictions financières ou monétaires, ces mesures devraient être prises dans le cadre du processus normal de gestion de l'économie — tout comme dans le cas d'une augmentation des exportations, nécessaire pour d'autres raisons.

36. De plus, fait-on observer, les ordres de grandeur sont tels que les risques d'inflation seraient négligeables. Par exemple, même si l'on consacrait un milliard de dollars par an à l'aide assurée par le lien, cette aide supplémentaire ne représenterait qu'environ un demi-millième du produit des pays développés.

e) La création du lien perturberait-elle le financement du développement ?

37. On a dit que, rien ne permettant de penser que le volume de nouveaux DTS créés sera stable d'une année à l'autre — il pourrait tomber à zéro certaines années —, le courant d'aide financé par le lien fluctuerait lui aussi. Il serait donc difficile à l'IDA (et aux autres institutions bénéficiaires) de planifier les engagements de fonds pour des projets de développement.

38. Tout en reconnaissant qu'un courant régulier d'aide ainsi financée serait préférable à un courant inégal, les partisans de la création du lien ont fait observer qu'actuellement l'IDA et les autres institutions multilatérales de prêt n'ont pas de garantie à long terme de ressources et que, par conséquent, le lien ne poserait pas de problèmes nouveaux à cet égard. De plus, comme l'aide ainsi financée ne constituerait qu'une partie des ressources des institutions bénéficiaires, l'instabilité du volume total de leurs prêts serait moindre que celle de cette aide.

39. Ils ont fait observer aussi que, s'il est probable que le volume des allocations de DTS variera, il est peu vraisemblable qu'il tombe très souvent à un niveau négligeable, étant donné notamment qu'une certaine augmentation annuelle du volume de DTS sera souhaitable pour élargir le rôle de l'élément collectivement déterminé des réserves monétaires internationales. Il serait donc possible de prévoir que la proportion de DTS liés variera avec le volume des allocations de DTS d'une manière qui stabiliserait en partie le volume de l'aide assurée par le lien, sans modifier celui des nouveaux DTS créés.

f) La création du lien accroîtrait-elle l'aide au développement ?

40. On a objecté que la création du lien ne provoquerait pas une augmentation du courant d'aide au développement, car l'aide financée grâce au lien serait contrebalancée par des réductions dans d'autres formes d'aide. Le véritable facteur déterminant du volume de l'aide, a-t-on dit, est la volonté de fournir davantage de ressources, plutôt que le manque de voies pour le faire.

41. Les partisans de la création du lien reconnaissent qu'on ne pourrait amener un pays à fournir contre sa volonté une aide supplémentaire par l'intermédiaire du lien. Ils font remarquer cependant que des pays qui, pour des raisons générales de principe, sont en faveur de

l'expansion des programmes d'aide sont parfois empêchés de développer ces programmes par des considérations d'ordre budgétaire ou de balance des paiements. La création du lien les libérerait des contraintes budgétaires et leur permettrait d'utiliser l'amélioration de leur position en matière de réserves, résultant des allocations de DTS, pour fournir davantage d'aide.

g) L'aide devrait-elle être « débudgétisée » ?

42. On a dit que la bonne manière de financer l'aide était de le faire par voie d'impôts et que, si les dépenses publiques d'aide au développement ne figuraient pas au budget, cela constituerait de l'irresponsabilité financière. On a soutenu que la création du lien serait un subterfuge par lequel on chercherait à dissimuler au législateur et au public la charge réelle de l'aide.

43. Les partisans de la création du lien ont fait observer qu'il est souvent arrivé que des gouvernements aient décidé, pour diverses raisons, de retirer du budget certains programmes de dépenses sans vouloir en aucune manière relâcher leur contrôle sur la demande globale, ce contrôle pouvant être exercé par des moyens monétaires aussi bien que fiscaux. De plus, comme l'adoption d'un lien serait soumise à l'autorisation et au contrôle des organes législatifs, le lien ne peut être considéré comme destiné à échapper au contrôle des pouvoirs publics. De ce point de vue, il s'agirait plutôt de remplacer une forme de contrôle public par une autre.

44. On peut aussi faire observer que l'inscription au budget d'un programme d'aide ne signifie pas nécessairement que des impôts d'un montant exactement équivalent sont perçus pour obtenir les ressources réelles nécessaires. L'ensemble du budget peut être équilibré ou non, selon les exigences de la gestion de l'économie, qui ne dépendent pas de la question de savoir si l'aide est inscrite ou non au budget. Une conséquence très importante de l'inscription des programmes d'aide au budget est que ces programmes ont à subir la concurrence d'autres programmes de dépenses, intérieures et extérieures, pour la fixation des priorités. Si un programme d'aide était débudgétisé dans un pays, cela pourrait se produire parce que le corps législatif voudrait assigner une priorité à ce programme sans avoir à faire des comparaisons désobligeantes avec les programmes intérieurs. Les ressources réelles nécessaires seraient alors libérées, comme il a été dit ci-dessus, dans le cadre du processus de la gestion de l'offre et de la demande pour l'ensemble de l'économie.

h) La charge de l'aide assurée par le lien serait-elle répartie équitablement ?

45. Si les pays donateurs « liaient » le même pourcentage des DTS qui leur sont alloués, la charge financière de l'aide assurée par le lien serait déterminée par l'importance de leur quote-part au FMI. On peut penser que cela ne serait pas équitable, car il y a de grandes disparités entre le niveau relatif des quotes-parts au FMI et le niveau relatif des PNB des pays; or, c'est le PNB qui a généralement été accepté comme critère approprié de répartition de la charge de l'aide. De plus, les disproportions en matière d'aide assurée par le lien ne compenseraient pas, mais accentueraient au contraire, dans certains cas, les dispari-

tés actuelles entre les efforts d'aide des pays donateurs, mesurés par le rapport entre l'aide au développement et le PNB.

46. On a fait observer aussi que la charge de satisfaire la demande de biens et services engendrée par l'aide assurée par le lien retomberait surtout sur les pays dont la balance des paiements serait excédentaire plutôt que sur les pays déficitaires. Le lien contribuerait donc à accentuer les inégalités créées par les déséquilibres de balance des paiements.

47. Les partisans de la création du lien font valoir qu'il ne serait pas inéquitable de prendre les quotes-parts au FMI comme base de répartition de l'aide assurée par le lien, car l'accroissement de capacité d'aide résultant de l'allocation de DTS se répartit lui-même en fonction des quotes-parts au FMI. En outre, le lien faciliterait les efforts des pays qui voudraient augmenter leur taux d'aide publique au développement.

48. Pour ce qui est de l'origine des biens et services nécessaires, il n'y aurait pas de différence entre le fonctionnement de l'aide assurée grâce au lien et celui de toute autre forme d'assistance supplémentaire non liée : dans tous ces cas, la répartition des commandes dépendrait de l'aptitude concurrentielle des pays à satisfaire la demande de biens d'équipement engendrée de ce fait. Dans la mesure où le déficit de la balance des paiements en serait aggravé, il faudrait chercher à y remédier par les procédures normales d'ajustement des paiements extérieurs, plutôt qu'en réduisant le volume de l'assistance.

i) Quelle forme le lien devrait-il prendre ?

49. Les formules prévoyant la cession de DTS à l'IDA ou aux banques régionales de développement exigeraient, comme on l'a déjà noté, une modification des statuts du FMI, alors qu'un lien « non organique » n'exigerait pas une telle modification. Etant donné que des négociations pour modifier les statuts du FMI prendraient du temps, et pourraient se heurter à des difficultés, la création d'un lien « non organique » serait donc peut-être préférable.

50. Mais un lien « organique » serait plus direct et, pour cette raison peut-être, plus souhaitable. On a fait valoir aussi qu'un lien « organique » contribuerait plus efficacement, dans certains pays tout au moins, à atténuer les difficultés budgétaires qui font obstacle à l'accroissement de l'aide.

51. Sur cette question, les experts ont conclu :

« Nous nous sommes demandé si nous devrions, à ce stade, proposer une formule déterminée de lien. Nous

sommes persuadés qu'il existe plusieurs formules qui conviendraient du point de vue technique, et nous nous sommes volontairement abstenus de faire un choix entre ces formules. Une fois que l'accord se sera fait en principe sur l'opportunité d'un tel lien, les gouvernements tiendront sans doute à choisir la manière la plus pratique de le créer, et cela fera entrer en jeu des questions de politique générale qui sortent du cadre du présent rapport ²⁴. »

j) La création du lien serait-elle prématurée aujourd'hui ?

52. On a dit qu'il serait prématuré de créer le lien dès à présent et qu'il fallait attendre, pour une telle innovation, que le nouvel instrument de réserve soit complètement et fermement établi en tant qu'élément du système monétaire international. Une réforme d'aussi grande portée risquerait de susciter des appréhensions quant aux DTS et d'empêcher qu'ils soient acceptés sans réticences.

53. Les partisans de la création du lien ont reconnu qu'il importe au plus haut point d'assurer le bon fonctionnement des DTS et de ne rien faire qui puisse gêner la réalisation de cet objectif. Cependant, selon eux, le moment est maintenant venu d'examiner sérieusement la question de la création du lien et cet examen ne comporterait aucun danger pour le système des DTS. Ils notent que le Directeur général du FMI, dans sa déclaration d'ouverture de la réunion commune de 1970 du FMI et du Groupe de la Banque mondiale, a déclaré :

« A mon avis, le fonctionnement du système des droits de tirage spéciaux a été extrêmement satisfaisant jusqu'ici, et l'on peut maintenant affirmer que les DTS sont bien établis en tant qu'instrument de réserve ²⁵. »

54. Il faut aussi tenir compte du fait que, même si l'on parvient à un accord de principe dans un avenir rapproché, l'élaboration des clauses créant le lien exigera peut-être des négociations prolongées. Si le lien est d'une nature telle que les statuts du FMI doivent être modifiés, l'expérience des modifications précédentes donne à penser que le processus de négociation et de ratification pourrait prendre plusieurs années. Dans ces conditions, même si des négociations sur le principe du lien s'engageaient immédiatement, le fonctionnement du système des DTS n'en ressentirait les effets que longtemps après.

²⁴ Voir *La réforme monétaire internationale et la coopération en vue du développement : rapport du Groupe d'experts des problèmes monétaires internationaux*, par. 40.

²⁵ Voir FMI, *Summary Proceedings of the Twenty-fifth Annual Meeting of the Board of the Governors, September 1970, Washington (D.C.)*, p. 17.

ANNEXES

ANNEXE I

Extrait du communiqué publié à l'issue de la réunion de 1970 des ministres des finances des pays du Commonwealth

On trouvera reproduit ci-après le passage du communiqué publié à l'issue de la réunion de 1970 des ministres des finances des pays du Commonwealth, tenue à Nicosie les 17 et 18 septembre 1970, qui a trait au lien.

« Lien entre les droits de tirage spéciaux et le financement du développement »

« Les ministres ont examiné la possibilité de lier les droits de tirage spéciaux (DTS) au financement du développement. Ils y ont été encouragés par l'expérience des six premiers mois de fonctionnement des DTS qui a montré que l'on a progressé de manière satisfaisante vers l'établissement des DTS en tant qu'instrument de réserve de la même valeur que les autres instruments de réserve. Ils ont cependant estimé qu'il faudrait attendre que le système des DTS soit solidement établi pour créer un lien avec le financement du développement. Les ministres ont aussi été d'avis que la communauté internationale devrait de nouveau examiner sérieusement la question du lien en 1972, au moment où sera envisagée, au sein du Fonds monétaire international, la prochaine tranche d'attribution de DTS. Ils sont convenus que les pays membres du FMI devraient être dûment prêts alors à examiner cette question et qu'à cette fin le Conseil d'administration du Fonds devrait être prié d'entreprendre une étude sur la question en temps voulu de manière que les résultats de cette étude soient connus bien avant les décisions à prendre en 1972. »

ANNEXE II

**Extrait du communiqué publié à l'issue de la réunion de 1971
des ministres des finances des pays du Commonwealth**

On trouvera reproduit ci-après un passage du communiqué publié à l'issue de la réunion de 1971 des ministres des finances des pays du Commonwealth, tenue aux Bahamas les 23 et 24 septembre 1971.

« Les droits de tirage spéciaux et le financement du développement »

« Les ministres ont examiné les documents établis par les Gouvernements de la Jamaïque et de Ceylan au sujet de la création éventuelle d'un lien et ils se sont félicités que la proposition formulée par eux en 1970 ait contribué aux études entreprises par le FMI. Ils ont exprimé l'espoir que ces études seraient achevées au plus tôt et ils ont jugé important que les résultats en soient connus bien avant les décisions à prendre en 1972. Les ministres ont suggéré que les études fassent état de toute proposition impliquant un changement dans l'utilisation des droits de tirage spéciaux, en tant qu'instrument de réserve. Ils ont fait remarquer que, puisque l'on se trouvait maintenant dans une situation exigeant une révision fondamentale de toute la structure du système monétaire international, il fallait envisager la possibilité de prévoir plus directement, dans toute réforme du système, un transfert automatique de ressources aux pays en voie de développement. »

LES SORTIES DE RESSOURCES FINANCIÈRES DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

Note du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

Introduction

1. L'objet de la présente note est de mesurer l'ampleur des sorties globales de ressources financières des pays en voie de développement et des deux principaux éléments de ces sorties : les versements au titre de l'intérêt et de l'amortissement de la dette publique et ceux au titre des bénéfices des investissements privés directs. On n'a pas cherché à évaluer les sorties de capitaux indigènes, à cause de la rareté des renseignements sur l'ampleur de ces sorties ¹.

2. Les données relatives aux sorties des ressources financières résultant de la dette publique et des investissements de capitaux étrangers dans les pays en voie de développement émanent de diverses sources et leur portée varie, ainsi que leur ventilation par postes et par pays. On a donc recouru aux diverses sources pour mesurer chaque courant.

I. — Sorties globales de ressources financières

3. Le Comité d'aide au développement (CAD) de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) indique les entrées brutes et nettes de capitaux publics et privés, dans les pays en voie de développement (y compris certains pays d'Europe), en provenance des pays membres du CAD, et les courants inverses correspondant aux versements d'intérêts ². La somme des versements au titre de l'intérêt et de l'amortissement de ces prêts et des versements au titre du revenu des investissements privés directs indiqués par le Fonds monétaire international (FMI) ³ donne une idée des sorties globales de ressources financières des pays en voie de développement vers les pays membres du CAD. Les institutions multilatérales indiquent à la fois les décaissements bruts destinés aux pays en voie de développement et les recettes provenant de ces pays au titre de l'intérêt et de l'amortissement des prêts de ces institutions. On ne dispose pas de données sur les versements faits aux pays socialistes au titre du service de la dette.

* La présente note, en date du 20 décembre 1971, qui est une version révisée du document TD/B/C.3/92 et Corr. 1, a été distribuée à la Conférence sous la cote TD/118/Supp.5.

¹ On trouvera dans le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Les sorties de ressources financières des pays en voie de développement » (TD/B/C.3/73 et Corr. 1 et 2) des chiffres approximatifs sur les sorties de capitaux des pays en voie de développement vers les marchés de l'euro-dollar et des euro-obligations et vers certains pays développés en 1967.

² OCDE, *Aide au développement. — Examen 1970*, Paris, 1970.

³ FMI, *Balance of Payments Yearbook*, divers numéros.

4. A l'aide des données émanant de ces sources, on a calculé qu'en 1969 les sorties de capitaux des pays en voie de développement ⁴ vers les pays membres du CAD et les institutions multilatérales correspondant au versement de l'intérêt et de l'amortissement, ainsi que des bénéfices ont représenté environ 11 milliards de dollars. Un peu plus de la moitié de ce montant a été constituée par les versements au titre de l'intérêt et de l'amortissement, le reste par le versement des bénéfices. Cette année-là, les entrées de ressources ont été de l'ordre de 18 milliards de dollars. Le transfert net de ressources qui a eu lieu a donc été d'environ 7 milliards de dollars ⁵.

II. — Versements au titre du service de la dette publique

5. Le meilleur moyen de mesurer le service de la dette publique est d'utiliser les données publiées par la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), car ces données, à la différence de celles du CAD, permettent une analyse tant régionale que globale. De plus, la définition de la dette publique adoptée par la BIRD ⁶ recouvre l'ensemble de la dette considérée comme dette publique dans le pays bénéficiaire, alors que la définition des courants publics adoptée par le CAD exclut les prêts consentis par des pays non membres du CAD, ainsi que les prêts consentis par des sources privées de pays membres du CAD au secteur public des pays en voie de développement.

6. On a calculé que les versements au titre du service de la dette publique, pour l'ensemble des pays en voie de développement, ont atteint en 1969 environ 5,0 milliards de dollars contre 3,4 milliards de dollars en 1965 (voir tableau 1). Toutes les régions ont participé à cette augmentation, mais les versements de l'Asie et du Moyen-Orient ont augmenté de façon plus marquée et ceux de l'Amérique latine plus modérément.

⁴ Les chiffres de la présente note comprennent certains pays d'Europe, car le CAD ne fournit pas de chiffres séparés concernant le service de la dette de ces pays.

⁵ Le transfert net de ressources financières est défini comme étant la différence entre les entrées totales brutes de capitaux et les versements au titre de l'intérêt, de l'amortissement et des bénéfices. Selon le mode type de comptabilisation de la balance des paiements, les recettes non distribuées des filiales et succursales étrangères revenant à des non-résidents sont comprises dans les postes correspondant aux entrées brutes de capitaux et aux versements au titre des bénéfices.

⁶ La BIRD définit la dette publique extérieure comme étant toute la dette remboursable en devises à des créanciers extérieurs dont l'échéance initiale ou prorogée dépasse un an et qui est, soit contractée directement par un organisme public du pays emprunteur, soit garantie par l'Etat.

TABLEAU 1
Courants de ressources extérieures et versements au titre du service de la dette publique extérieure
et de la dette garantie par l'Etat dans 80 pays en voie de développement
(En millions de dollars)

Régions *	1965	1966	1967	1968	1969
Afrique					
Courant brut	1 940	1 609	1 669	1 505	1 540
Service de la dette	468	480	476	601	725
Transfert net.	1 472	1 129	1 193	904	815
Asie					
Courant brut	3 047	2 832	3 563	3 490	3 324
Service de la dette	540	653	771	826	1 054
Transfert net.	2 507	2 179	2 792	2 664	2 270
Moyen-Orient					
Courant brut	597	564	762	1 046	837
Service de la dette	247	278	241	364	475
Transfert net.	350	286	521	682	362
Hémisphère occidental					
Courant brut	2 521	2 545	3 002	3 373	3 487
Service de la dette	1 721	1 934	2 050	2 240	2 182
Transfert net.	800	611	952	1 133	1 305
Total pour les régions ci-dessus					
Courant brut	8 105	7 550	8 995	9 413	9 188
Service de la dette	2 976	3 346	3 538	4 031	4 436
Transfert net.	5 129	4 204	5 458	5 383	4 752
Total pour 80 pays en voie de développement (régions ci-dessus plus Europe méridionale)					
Courant brut	8 774	8 355	9 788	10 324	10 153
Service de la dette	3 416	3 787	3 978	4 528	4 968
Transfert net.	5 358	4 568	5 810	5 796	5 185

Source : BIRD-IDA, Rapport annuel, 1971, tableau 9 de l'annexe statistique.

* Les régions comprennent les pays suivants :

Afrique : Botswana, Burundi, Cameroun, Côte d'Ivoire, Dahomey, Egypte, Ethiopie, Gabon, Ghana, Guinée, Haute-Volta, Kenya, Lesotho, Libéria, Malawi, Mali, Maroc, Maurice, Mauritanie, Niger, Nigéria, Ouganda, République centrafricaine, République malgache, République-Unie de Tanzanie, Rhodésie, Rwanda, Sénégal, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Swaziland, Tchad, Togo, Tunisie, Zaïre, Zambie, plus la Communauté d'Afrique orientale.

Asie : Afghanistan, Ceylan, Inde, Indonésie, Malaisie, Pakistan, Philippines, République de Corée, Singapour, Thaïlande.

Moyen-Orient : Irak, Iran, Israël, Jordanie, Syrie.

Hémisphère occidentale : Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, El Salvador, Equateur, Guatemala, Guyane, Honduras, Jamaïque, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, République Dominicaine, Trinité-et-Tobago, Uruguay, Venezuela.

Europe méridionale : Chypre, Espagne, Grèce, Malte, Turquie, Yougoslavie.

7. L'ampleur de ces sorties a eu un effet très marqué sur le volume du transfert net de ressources résultant de prêts nouveaux au secteur public. On peut voir par le tableau 1 que, alors que le volume des entrées brutes de capitaux est passé de 8,8 à 10,2 milliards de dollars entre 1965 et 1969, le transfert net de ressources est tombé, dans le même temps, de 5,4 à 5,2 milliards de dollars.

8. Pendant la même période, le rapport entre le service de la dette des pays en voie de développement et les nouvelles entrées de capitaux est passé de 39 % à 49 % (voir tableau 2). Toutefois, le niveau et les variations de ce rapport ont beaucoup différé d'une région à une autre. Ce rapport s'est accru pour l'Afrique et l'Asie ; il a diminué pour l'Amérique latine, et il a subi de fortes fluctuations pour le Moyen-Orient sans tendance dominante. Pour l'Amérique latine, il a été près de trois fois supérieur à ce qu'il a été pour l'Asie ; pour l'Afrique et le Moyen-Orient, il s'est établi à un niveau moyen. S'il a été très élevé pour l'Amérique latine, c'est à cause de la grande place que les

crédits fournisseurs ont occupée dans les nouveaux prêts consentis à cette région.

9. Un autre indicateur de l'ampleur relative des paiements au titre du service de la dette est le rapport entre ces paiements et les recettes d'exportation. Ce rapport fait ressortir la relation qui existe entre les obligations de service de la dette et le montant de devises disponible pour financer les importations. Comme on le verra au tableau 3, pour l'ensemble des pays en voie de développement, ce rapport a augmenté de façon modérée au cours de la période, avec un mouvement beaucoup plus accusé pour l'Afrique, l'Asie et le Moyen-Orient. Pour l'Amérique latine, en revanche, aucune tendance précise ne s'est dessinée.

III. — Sorties de bénéfices

10. Les versements au titre du revenu des investissements privés étrangers sont passés de 3,5 milliards de

TABLEAU 2
 Versements au titre du service de la dette publique extérieure,
 en pourcentage des entrées brutes de capitaux publics, 1965-1969
 (En pourcentage)

Régions ^a	1965	1966	1967	1968	1969
Afrique	24,1	29,8	28,5	39,9	47,1
Asie	17,7	23,1	21,6	23,7	31,7
Moyen-Orient	41,4	49,3	31,6	34,8	56,7
Hémisphère occidental	68,3	76,0	68,3	66,4	62,6
Total pour les régions ci-dessus	36,7	44,3	39,3	42,8	48,8
Total, y compris l'Europe méridionale	38,9	45,3	40,6	43,9	48,9

Source : tableau 1.

^a Pour la liste des pays de chaque région, voir le tableau 1.

dollars en 1965 à un peu plus de 5,4 milliards de dollars en 1969. Les investissements privés étrangers se sont traduits par des sorties nettes de ressources de 320 millions de dollars en 1965 et de 1,6 milliard de dollars en 1969⁷.

11. Comme une très grande partie de ces sorties résulte d'investissements dans le secteur du pétrole, il est naturel de grouper les pays en voie de développement en deux catégories, selon qu'ils sont ou non exportateurs de pétrole⁸. Selon les estimations faites, les bénéfices réalisés dans les pays exportateurs de pétrole ont représenté 67% du total en 1965, et ils ont augmenté, entre 1965 et 1969, à un taux de 9,5% par an. Dans les autres pays, les bénéfices ont augmenté de 15% par an pendant la même période (voir tableau 4).

⁷ Les chiffres relatifs au montant net des sorties sont calculés d'après les courants correspondant aux investissements bilatéraux de portefeuille, aux investissements directs, compte tenu du rapatriement de capitaux, et aux bénéfices. Les deux premiers postes concernent des courants de ressources privées à destination de tous les pays en voie de développement, y compris l'Europe méridionale, alors que les chiffres des bénéfices ne concernent que certains pays pour lesquels on dispose de données (voir la note b du tableau 4).

⁸ Il ne faut pas perdre de vue que les bénéfices de l'industrie pétrolière sont calculés à partir des « prix affichés », qui risquent de ne pas refléter le prix réel du pétrole; il se peut par conséquent que les chiffres de ces bénéfices comportent des erreurs.

12. On peut voir d'après le tableau 4 que les sorties de bénéfices ont été très différentes selon les régions, l'Amérique latine, avec environ 40% du total, et le Moyen-Orient, avec 36%, étant les régions où a été réalisée la grande masse des bénéfices. Le progrès des bénéfices a été le plus rapide en Afrique (14,6% par an) et le plus lent en Asie (moins de 8%). Ces taux d'accroissement différents n'ont cependant pas entraîné de changements sensibles dans la part de chaque région.

13. Pour l'ensemble des pays en voie de développement, le rapport entre les bénéfices et les recettes d'exportation est passé de 8,8% en 1965 à 9,6% en 1969 (voir tableau 5), en raison de l'augmentation de ce rapport dans les pays non exportateurs de pétrole d'Afrique, d'Amérique latine et d'Europe méridionale. En revanche, l'évolution de ce rapport dans les pays d'Asie et les pays exportateurs de pétrole n'a pas fait apparaître de tendance nette.

14. Le tableau 6 indique les sorties de bénéfices en pourcentage des entrées d'investissements directs. En Asie, ce pourcentage a baissé au cours de la période considérée. Dans d'autres régions ou groupes de pays, il a subi de fortes fluctuations dues à de brusques changements qui ont caractérisé, certaines années, le montant des investissements nouveaux.

TABLEAU 3
 Versements au titre du service de la dette publique extérieure,
 en pourcentage des exportations de biens et services^a, 1965-1969
 (En pourcentage)

Régions ^b	1965	1966	1967	1968	1969
Afrique	7,3	6,9	7,0	8,3	8,7
Asie	6,0	6,7	7,5	7,2	8,2
Moyen-Orient	7,4	7,6	6,2	8,0	9,3
Hémisphère occidental	13,1	13,8	14,4	14,6	12,9
Total pour les régions ci-dessus	9,3	9,8	10,1	10,4	10,3
Total, y compris l'Europe méridionale	9,1	9,3	9,5	9,9	9,6

Sources : secrétariat de la CNUCED, d'après des données tirées de: BIRD-IDA, *Rapport annuel* et FMI, *Balance of Payments Yearbook*, divers numéros.

^a Pour plusieurs pays pour lesquels on ne dispose pas de données concernant les exportations de biens et services, on n'a procédé qu'à des estimations des exportations de biens.

^b Pour la liste des pays de chaque région voir le tableau 1; le Libéria est exclu des chiffres correspondant à l'Afrique ainsi que des totaux.

TABLEAU 4
Sorties de bénéfices ^a
(En millions de dollars)

Régions ^b	1965	1966	1967	1968	1969 ^c
Afrique	505	665	614	870	870
Asie	268	248	299	284	360
Moyen-Orient	1 234	1 475	1 525	1 797	1 960
Hémisphère occidental	1 442	1 659	1 784	1 984	2 090
Total pour les régions ci-dessus	3 449	4 047	4 222	4 935	5 280
Total, y compris l'Europe méridionale	3 489	4 095	4 286	5 006	5 380
Pays exportateurs de pétrole	2 326	2 641	2 670	3 213	3 350
Pays non exportateurs de pétrole	1 163	1 454	1 616	1 792	2 030

Source : FMI, *Balance of Payments Yearbook*, divers numéros.

^a Montants bruts des versements de revenus d'investissements directs, poste 6.1 du passif dans la présentation type de la balance des paiements du FMI.

^b Les pays suivants sont compris :

Afrique : Côte d'Ivoire, Egypte, Ethiopie, Ghana, Kenya, Malawi, Mali, Maroc, Maurice, Nigéria, Ouganda, République arabe libyenne, République-Unie de Tanzanie, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Togo, Tunisie, Zaïre, Zambie.

Asie : Birmanie, Ceylan, Inde, Indonésie, Malaisie, Pakistan, Philippines, République de Corée, République khmère, République du Viet-Nam, Singapour, Thaïlande.

Moyen-Orient : Arabie Saoudite, Chypre, Iran, Irak, Israël, Jordanie, Syrie.

Hémisphère occidentale : Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, El Salvador, Equateur, Guatemala, Guyane, Haïti, Honduras, Jamaïque, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, République Dominicaine, Surinam, Trinité-et-Tobago, Uruguay, Venezuela.

Europe méridionale : Espagne, Grèce, Malte, Turquie, Yougoslavie.

Pays exportateurs de pétrole : Arabie Saoudite, Irak, Iran, Nigéria, République arabe libyenne, Trinité-et-Tobago et Venezuela.

^c Pour plusieurs pays n'ayant pas communiqué de données en 1969, les chiffres sont des estimations approximatives établies par le secrétariat de la CNUCED.

IV. — Conclusion

15. Il n'existe pas d'estimations globales des sorties de ressources financières des pays en voie de développement. Il n'est donc pas possible de procéder à une analyse approfondie de la question à partir des informations que fournissent actuellement le CAD, le FMI et la BIRD.

16. Il ressort, néanmoins, des chiffres publiés que les versements au titre du service de la dette publique se sont fortement accrus, passant de 3,4 milliards de dollars en 1965 à 5 milliards de dollars en 1969, et que, entre ces deux années, le transfert net de ressources a diminué, tombant de 5,4 à 5,2 milliards de dollars. Le secrétariat de la CNUCED a établi un rapport dans lequel sont étu-

diées l'importance de ces sorties pour les pays en voie de développement et les perspectives à cet égard ⁹.

17. Dans les pays en voie de développement, les sorties de bénéfices ont aussi augmenté de façon très marquée, passant de 3,5 milliards de dollars en 1965 à 5,4 milliards de dollars en 1969. La contribution des investissements privés étrangers au transfert net de ressources financières vers les pays en voie de développement est ainsi devenue négative, s'établissant approximativement à -1,6 milliard de dollars en 1969. Il convient cependant d'interpréter ces chiffres avec prudence, car ils ne reflètent pas la contribu-

⁹ Voir *Problèmes de la dette des pays en voie de développement* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.72.II.D.12), chap. II.

TABLEAU 5
Sorties de bénéfices, en pourcentage des exportations de biens et services ^a
(En pourcentage)

Régions ^b	1965	1966	1967	1968	1969
Total pour toutes les régions	8,8	9,4	9,5	10,1	9,6
Afrique	7,8	9,2	8,5	10,5	8,9
Asie	2,8	2,4	2,7	2,3	2,7
Moyen-Orient	25,9	27,0	26,5	26,9	26,8
Hémisphère occidental	10,9	11,7	12,4	12,8	12,2
Europe méridionale	0,7	0,8	1,0	1,0	1,2
Pays exportateurs de pétrole	27,7	28,9	27,8	29,3	27,7
Pays non exportateurs de pétrole	3,8	4,2	4,5	4,6	4,6

Source : FMI, *Balance of Payments Yearbook*, divers numéros.

^a Pour plusieurs pays au sujet desquels on ne dispose pas de données sur les exportations de biens et services, les estimations ne concernent que les exportations de biens.

^b Pour la liste des pays de chaque région, voir le tableau 4.

TABLEAU 6
Sorties de bénéfices, en pourcentage des nouveaux investissements privés directs ^a
(En pourcentage)

Régions ^b	1965	1966	1967	1968	1969
Total pour les pays non exportateurs de pétrole	101	122	149	148	128
Dont :					
Afrique	66	123	139	171	112
Asie	342	343	311	232	232
Moyen-Orient	64	81	875	241	111
Hémisphère occidentale	101	126	163	156	136
Europe méridionale	26	27	30	40	41
Pays exportateurs de pétrole	442	760	928	958	679

Source : FMI, *Balance of Payments Yearbook*, divers numéros.

^a Les « nouveaux investissements privés directs » correspondent au poste 11 de l'actif de la balance des paiements dans la présentation type utilisée par le FMI.

^b Les pays suivants sont compris :

Afrique : Côte d'Ivoire, Egypte, Ethiopie, Kenya, Malawi, Maroc, Maurice, Nigéria, République arabe libyenne, République-Unie de Tanzanie, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Tunisie et Zaïre.

Asie : Birmanie, Ceylan, Inde, Indonésie, Malaisie, Pakistan, Philippines, République de Corée, République khmère, République du Viet-Nam, Singapour, Thaïlande.

Moyen-Orient : Arabie Saoudite, Chypre, Irak, Iran, Israël et Jordanie.

Hémisphère occidentale : Argentine, Bolivie, Brésil, Colombie, Costa Rica, El Salvador, Equateur, Guatemala, Guyane, Haïti, Honduras, Jamaïque, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, République Dominicaine, Suriname, Trinité-et-Tobago, Uruguay et Venezuela.

Europe méridionale : Espagne, Grèce, Malte, Turquie et Yougoslavie.

Pays exportateurs de pétrole : Arabie Saoudite, Irak, Iran, Nigéria, République arabe libyenne, Trinité-et-Tobago et Venezuela.

tion totale, positive ou négative, que les investissements directs étrangers apportent à la balance des paiements et à la production des pays hôtes ¹⁰.

18. En rapprochant les estimations ci-dessus, on constate qu'en 1969 les sorties de ressources des pays en voie de développement se sont élevées au total à 10,4 milliards de dollars, tandis que le transfert net de ressources a été de 3,7 milliards de dollars. D'autre part, comme on l'a vu au paragraphe 4, les estimations faites à partir des données publiées par le CAD et le FMI font apparaître pour 1969 des sorties de 11,4 milliards de dollars et un transfert net de ressources de 7 milliards de dollars. Ces écarts s'expliquent peut-être par le fait que les données du CAD concernent un plus grand nombre de pays bénéficiaires d'une aide ¹¹ et comprennent des apports de capitaux privés non garantis dans le pays de l'emprunteur.

¹⁰ La contribution totale comprendrait les effets directs et indirects de ces investissements sur les importations et exportations de biens et services. Sur cette question, voir le rapport rédigé par A. K. Sen pour le secrétariat de la CNUCED sous le titre « Méthodes d'évaluation des incidences économiques des investissements privés étrangers » (TD/B/C.3/94/Add.1 et Add.1/Corr.1).

¹¹ C'est ainsi qu'une partie importante des dons faits par des pays membres du CAD est allée à des territoires autres que les pays pris

19. Comme on l'a déjà signalé, on ne dispose pas de données sûres quant aux sorties de capitaux indigènes des pays en voie de développement, bien que ces sorties soient, pense-t-on, relativement importantes. Comme il a déjà été indiqué à la Commission des invisibles et du financement lié au commerce ¹², certains aspects de ces sorties ont été évoqués par le secrétariat de la CNUCED devant le Groupe spécial d'experts des conventions fiscales, à sa session d'avril 1970 ¹³. Le Groupe spécial a décidé d'examiner cette question plus avant à sa troisième session (25 octobre-5 novembre 1971).

en considération par la BIRD, par exemple des départements d'outre-mer de pays européens. C'est ce qui explique que le CAD indique un montant de 3,4 milliards de dollars de dons en 1965, alors que, pour la même année, la BIRD indique un montant de dons de 2 milliards de dollars.

¹² Voir le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Les sorties de ressources financières des pays en voie de développement » (TD/B/C.3/73/Add.1).

¹³ Pour le rapport du Groupe spécial, sur cette question, voir *Conventions fiscales entre pays développés et pays en voie de développement — Deuxième rapport* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.71.XVI.2), par. 115 à 137.

INVESTISSEMENTS PRIVÉS ÉTRANGERS DU POINT DE VUE DE LEUR RELATION AVEC LE DÉVELOPPEMENT

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Page
Introduction et sommaire	1-7	81
<i>Chapitre</i>		
I. Evaluation des coûts et des avantages des investissements privés étrangers	8-28	82
A. La possibilité d'intérêts divergents	8-12	82
B. Avantages et coûts	13-22	83
C. La société multinationale	23-28	84
II. Formules autres que les investissements privés étrangers	29-34	85
III. Les stimulants aux investissements privés étrangers	35-39	86
IV. Propriété : coopération et transferts	40-56	86
A. Opérations en association	40-43	86
B. Transferts de propriété à l'amiable	44-49	87
C. Transferts de propriété imposés	50-56	88
V. Le cadre des investissements privés étrangers	57-72	89
A. Souveraineté	57-59	89
B. Règles fondamentales	60-67	89
C. L'assurance multilatérale	68-72	90

Introduction et sommaire

1. Au cours des dernières années, les investissements privés étrangers ont joué un rôle important dans le transfert des capitaux et des compétences aux pays en voie de développement. Cela ne veut toutefois pas forcément dire qu'ils ont contribué au développement. En effet, les avis sont très partagés quant aux incidences que les investissements privés étrangers ont eues jusqu'ici et quant au rôle qu'ils peuvent être appelés à jouer dans l'avenir.

2. Le rapport qui suit vise, dans ses grandes lignes, à dégager les principaux problèmes qui se posent dans ce domaine et à indiquer brièvement la façon dont ils sont envisagés dans les pays développés et dans les pays en voie de développement. Dans certains cas, les façons de voir sont rapprochées; dans d'autres, elles sont fort différentes. Parfois, il est assez facile de voir le genre de solution qu'il conviendrait d'adopter; d'autres fois, les solutions sont difficiles à trouver. En règle générale, les intérêts s'accordent au moins sur la nature des problèmes à résoudre, mais il arrive aussi que, même sur ce point, les avis ne coïncident guère.

3. Le rapport comporte cinq chapitres. Dans le chapitre premier, il est question des coûts et des avantages des investissements privés étrangers et dans le chapitre II on examine les formules autres que ces investissements. Le chapitre III porte sur les stimulants offerts aux investis-

sements par les pays en voie de développement, le chapitre IV sur les problèmes du transfert de propriété et le chapitre V sur le cadre dans lequel les investissements privés étrangers doivent être exploités.

4. Il est impossible de savoir *a priori* si le pays bénéficiaire peut tirer un avantage social d'un projet déterminé d'investissements privés étrangers et, dans l'affirmative, jusqu'à quel point; il faut une étude analytique minutieuse adaptée à chaque cas d'espèce. Il convient de vérifier si les projets sont compatibles avec les objectifs de développement du pays bénéficiaire, du point de vue notamment de l'augmentation et de la répartition du revenu, de l'accroissement des possibilités d'emploi, de l'assimilation de compétences et de techniques nouvelles. Dans les pays qui ont peu de devises, il y a lieu d'examiner tout particulièrement l'incidence des projets sur la balance des paiements.

5. Pour évaluer les investissements privés étrangers, il importe d'examiner les solutions de rechange disponibles telles que la production par des entreprises nationales, la possibilité d'importer les biens en question et, dans certains cas, de s'en passer en totalité ou en partie. Il existe également diverses formes de participation étrangère autres que des investissements directs entièrement aux mains d'étrangers, par exemple les entreprises communes ou opérations en association et la coopération industrielle ainsi que les accords de licence. Il n'y a pas de formule applicable à tous les cas et la méthode la plus avantageuse dépendra des circonstances.

* Le présent rapport, en date du 17 novembre 1971, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/134. Il paraîtra aussi comme publication des Nations Unies.

6. Si un accord doit être conclu entre les pays bénéficiaires et les sociétés étrangères et pour qu'il donne satisfaction aux deux parties, il doit être marqué par sa stabilité et sa souplesse. Les pays bénéficiaires sont en droit de poser les règles fondamentales auxquelles sont tenus de se conformer les investissements étrangers, et ils devraient le faire de telle sorte que les investisseurs étrangers sachent exactement à quoi s'en tenir pour ce qui est, par exemple, des secteurs de l'économie où les investissements étrangers ne sont pas bien accueillis, des restrictions qui seront imposées aux transferts de bénéfices et au rapatriement des capitaux, des taux d'imposition qui seront appliqués, du degré envisagé de participation locale à la propriété et à la direction, soit immédiatement, soit dans l'avenir, et enfin des exigences qui peuvent être imposées en matière de recours à du personnel local et d'emploi de facteurs produits localement. Une fois le cadre en place, une certaine stabilité est de rigueur si l'on veut que les investissements soient exploités comme prévu et que les résultats répondent à l'attente légitime des sociétés étrangères. Il convient évidemment de ne pas confondre stabilité et rigidité, et il serait utopique de s'imaginer que les règles sont immuables. Mais, s'il est loisible au gouvernement de modifier les règles fondamentales relatives aux investissements privés étrangers, il n'en doit pas moins évaluer les gains qu'il en retire en fonction des perspectives de toute collaboration future qu'il pourrait envisager avec des investisseurs privés étrangers. Dans ce domaine, comme dans d'autres, ce qui importe, c'est que les gouvernements comme les investisseurs étrangers prennent chacun en considération les intérêts légitimes de l'autre partie.

7. Il faut un échange plus intensif de renseignements sur l'expérience que différents pays ont acquise en traitant avec des investisseurs étrangers. Bien souvent, les pays ne savent pas très bien comment réagir à des propositions précises d'investissements étrangers ou à des requêtes formulées par des sociétés étrangères demandant que des conditions particulières leur soient appliquées en ce qui concerne, par exemple, le rapatriement des bénéfices, l'imposition, les emprunts sur place, parce qu'ils n'ont pas de données d'expérience qui leur permettent de juger quelle décision serait raisonnable et donnerait satisfaction aux deux parties dans les conditions propres à chaque cas. Il serait donc opportun d'instituer un centre qui rassemblerait les informations ayant trait, d'une part, aux politiques et aux pratiques des pays en matière d'investissements privés étrangers et, d'autre part, aux objectifs et aux besoins des investisseurs étrangers qui envisagent d'investir dans tel ou tel pays en voie de développement.

Chapitre premier

Evaluation des coûts et des avantages des investissements privés étrangers

A. — LA POSSIBILITÉ D'INTÉRÊTS DIVERGENTS

8. A l'heure actuelle, les investissements privés étrangers prennent généralement la forme d'investissements directs dans un pays étranger par une entreprise dont le siège et souvent les activités principales sont situés dans un autre pays. Ils ont parfois des objectifs intermédiaires

comme de maintenir la part de l'entreprise sur le marché local et d'en tenir à l'écart d'autres concurrents étrangers, mais leur objectif essentiel paraît être ce que l'on considère être un taux de profit satisfaisant. Si les investissements se font en tel lieu plutôt qu'en tel autre, c'est que le taux de rendement (compte tenu des risques) s'y annonce plus élevé.

9. Si la recherche du profit est le principal stimulant de l'entreprise, en revanche l'objectif principal du pays en voie de développement où elle investira sera vraisemblablement le développement de l'économie, au sens plus large du terme. Dans le cadre de cet objectif général, le pays en voie de développement s'efforcera d'atteindre quantités d'objectifs particuliers, notamment d'augmenter la production, d'accroître l'emploi, de consolider la balance des paiements et d'améliorer la répartition du revenu.

10. Il se peut que les investissements faits par une entreprise étrangère et rentables pour elle contribuent à réaliser certains de ces objectifs, mais il se peut aussi qu'ils empêchent la réalisation d'autres objectifs. Même dans les pays développés, les activités des entreprises privées peuvent entrer en conflit avec les grands objectifs que le pays s'est fixés dans les domaines économique et social, par exemple en ce qui concerne la politique en matière de monopole, le développement régional et la pollution. Une divergence des intérêts privés et sociaux risque encore plus de se produire dans un pays en voie de développement, où les règles qui régissent l'exploitation des entreprises sont habituellement moins bien définies, les gouvernements souvent moins bien équipés pour évaluer et influencer les activités de la société, les syndicats moins puissants et enfin les associations de protection des consommateurs généralement inexistantes.

11. Dès lors, le problème essentiel réside dans le fait que les intérêts des sociétés étrangères et ceux des pays bénéficiaires ne sont pas forcément identiques. Ainsi, une société étrangère peut estimer que ses activités profitent à coup sûr au pays en voie de développement sous prétexte qu'elles ont un effet positif tangible sur la production ou les exportations, sans se rendre compte qu'elles ont également pour effet, par exemple, de fausser la structure des revenus ou d'éliminer des concurrents locaux. De son côté, le pays intéressé ne s'aperçoit pas toujours qu'en insistant pour que l'investisseur étranger accepte certaines conditions qui semblent à première vue favoriser le développement — par exemple un pourcentage minimal élevé d'utilisation de facteurs de production locaux —, il risque peut-être de compromettre suffisamment l'efficacité de ces investissements pour faire douter de leur rentabilité et, partant, remettre en question leur raison d'être. Dans certains cas, cette insistance à faire utiliser des facteurs locaux de production peut modifier du tout au tout le caractère d'un projet en faisant perdre au produit visé sa rentabilité à l'exportation et peut même obliger à prendre des mesures supplémentaires pour en protéger la production.

12. Si l'on veut que les investissements privés étrangers jouent à l'avenir un rôle utile dans le développement, il importe de reconnaître expressément que la société étrangère et le pays peuvent avoir des intérêts divergents, ce que les deux parties devraient avoir à l'esprit lorsqu'elles étudient des propositions déterminées.

B. — AVANTAGES ET COÛTS

13. Les investissements privés étrangers peuvent offrir à un pays en voie de développement des avantages nombreux et importants, ainsi que les techniques modernes et les compétences variées en matière de gestion et autres qu'ils apportent dans leur sillage. Au nombre des avantages, on peut citer l'accroissement de la production et des revenus, l'augmentation de l'emploi, des exportations supplémentaires, un accroissement des recettes publiques — bref, une amélioration de la plupart des indices d'après lesquels il est convenu de juger de la situation économique d'un pays. C'est pourquoi les pays développés ont tendance à estimer que les investissements privés étrangers profitent considérablement aux pays en voie de développement et sont surpris que cet avis ne semble pas toujours partagé par les pays en voie de développement eux-mêmes.

14. Du point de vue des pays en voie de développement, la nature véritable des avantages découlant des investissements privés étrangers ne saurait être déterminée isolément et ne peut l'être qu'en fonction de la mesure dans laquelle ils favorisent la réalisation des objectifs économiques nationaux. A cet égard, les effets des investissements privés étrangers ont fait l'objet d'un certain nombre de critiques.

15. L'une de ces critiques vise la nature des articles produits. Il peut s'agir d'articles de luxe qui ne sont achetés que par une fraction infime de la population, ou au contraire d'articles de consommation de masse qui répondent à des besoins créés et non réels. Très souvent, ce sont des articles qui sont seulement montés et non pas fabriqués sur place, si bien que la valeur ajoutée par la production locale est faible, les importations annexes élevées et le prix des produits — si l'industrie bénéficie d'une protection — également élevé. Il se peut que, dans certains cas, les marchandises produites n'aient guère de rapport avec l'économie locale : ainsi se constitue un nouveau type d'investissement « enclave » dont tous les chaînons importants se trouvent à l'extérieur du pays et qui n'a guère recours à l'industrie locale, qu'il s'agisse soit de la fourniture de facteurs de production dont il a besoin ou de la transformation de ses produits. Dans tous ces cas, l'investissement ne contribue que faiblement au développement du pays.

16. Une autre critique porte sur les techniques de production utilisées. Les sociétés étrangères, dit-on, emploient souvent, dans les pays en voie de développement, les mêmes techniques à fort coefficient de capital qu'elles emploient dans leur pays d'origine, bien que les disponibilités en main-d'œuvre (quoique non spécialisée) soient bien supérieures aux disponibilités en capitaux. Il s'ensuit que les importations de biens d'équipement sont plus fortes qu'elles ne devraient l'être, que l'incidence sur l'emploi est plus faible qu'elle ne pourrait l'être et que les salaires élevés versés au petit nombre de travailleurs locaux qui ont reçu une formation influent défavorablement sur la répartition des revenus, ce qui provoque un certain nombre de tensions sociales notamment entre ceux qui ont un emploi et ceux qui n'en ont pas et entre citadins et ruraux.

17. Les coûts les plus apparents des investissements privés étrangers accentuent le caractère contestable de

certaines de leurs avantages. L'apport de capitaux est peut-être un avantage, mais la sortie ultérieure de bénéfices et de dividendes représente un coût, et le taux de rentabilité de l'investissement peut être si élevé qu'il représente un coût considérable. Une fois de plus, la production de nouvelles filiales étrangères peut constituer un avantage, mais, si elle supprime la production existante des entreprises locales, ou si elle entraîne une diminution du nombre d'emplois dans les entreprises locales, cet avantage est annulé par le coût. De même, un accroissement des exportations peut entraîner une augmentation des importations de matériaux ou d'éléments de production. De plus, dans les cas où l'entreprise étrangère ne crée pas de nouveaux actifs, mais reprend simplement des actifs détenus localement, il se peut que les avantages nets soient particulièrement difficiles à discerner, sauf peut-être si l'opération ouvre des débouchés sur de nouveaux marchés extérieurs.

18. Toutefois, on peut dire que, grâce aux techniques modernes d'évaluation des investissements, il est possible pour tout projet donné d'investissement de comparer aux avantages les coûts du genre indiqué ci-dessus et de juger rationnellement si le projet est conforme aux intérêts du pays en voie de développement. On pourrait donc suggérer que seuls soient autorisés les investissements privés étrangers dont les avantages pour les pays en voie de développement sont supérieurs aux coûts.

19. Mais il est possible de répondre que les coûts véritables que des investissements privés étrangers entraînent pour un pays en voie de développement ne sont pas toujours faciles à définir. Si, dans sa hâte de réaliser un profit, une entreprise privée exploite trop rapidement un puits de pétrole ou une mine de cuivre, il en résulte pour le pays une perte permanente et injustifiée qui peut n'apparaître que plus tard. Il est encore plus difficile d'évaluer le degré auquel le développement de l'esprit d'entreprise local peut être compromis et étouffé par la présence d'entreprises étrangères. On peut avancer que l'expérience pratique et le prestige que l'entreprise étrangère tient de la société dont elle dépend peuvent lui valoir de nombreux avantages : elle peut attirer des capitaux locaux, elle peut mieux rémunérer la main-d'œuvre spécialisée et elle sait mieux repérer ou développer de nouveaux marchés locaux. En revanche, les facteurs de production et les marchés étant en quelque sorte réservés, l'entreprise locale ne peut jamais se développer.

20. On peut dresser une liste impressionnante des différentes raisons pour lesquelles quelques-uns des avantages qu'offrent les investissements privés étrangers paraissent douteux, et quelques-uns des coûts, onéreux, mais on peut aussi avancer qu'une telle liste ne tient pas assez compte des difficultés auxquelles les entreprises étrangères se heurtent dans les pays en voie de développement et qu'elle fait trop de place à des coûts qui souvent ne se traduisent pas dans la réalité. Les investisseurs étrangers prétendent que les objectifs économiques d'un pays en voie de développement ne sont pas toujours clairement définis et que, parfois, les avis sont très partagés dans le pays en voie de développement lui-même sur la question de savoir si les articles produits par une entreprise et ses techniques de production favorisent ou non l'intérêt du pays. Par ailleurs, un taux de profit qui peut sembler élevé

à un pays peut paraître bas aux investisseurs étrangers qui estiment qu'investir dans les pays en voie de développement comporte des risques considérables. On fait également souvent observer qu'il n'est pas possible de dire si les profits sont indûment élevés ou non en comparant simplement les entrées annuelles de capitaux avec les sorties annuelles de profits et de dividendes; en effet, si les entrées représentent les investissements effectués pendant une année, les sorties représentent les profits réalisés sur la valeur composée des investissements antérieurs. C'est pourquoi, si les sorties l'emportent sur les entrées, il ne s'ensuit pas nécessairement que les investissements privés étrangers aient une influence défavorable sur la balance des paiements, puisque la comparaison envisagée ne tient aucun compte du fait que les investissements antérieurs ont également une incidence sur l'accroissement des exportations ou le remplacement des importations par des produits fabriqués sur place, sans compter qu'ils favorisent d'autres objectifs nationaux, tels que l'accroissement de la production et de l'emploi.

21. Dans le même ordre d'idée, il y a la question du rythme d'exploitation adéquat des gisements pétroliers et minéraux. Ainsi, on peut prétendre que, sans les investissements privés étrangers, un grand nombre de ces gisements n'auraient pas été exploités ou ne l'auraient pas été si tôt et que les avantages qui en ont découlé pour les pays en voie de développement n'auraient pas existé ou seraient venus plus tard, ce qui leur aurait fait perdre de la valeur.

22. Quant à la mesure dans laquelle l'esprit d'entreprise local est étouffé par les investissements étrangers, certains observateurs seraient d'avis que cela peut arriver mais que c'est bien souvent le contraire qui se passe, par exemple, lorsque les investissements étrangers créent une demande de facteurs dont beaucoup doivent être fournis par des entrepreneurs locaux, ou lorsque les revenus qu'ils entraînent accroissent la demande de services locaux ou lorsqu'une partie de la main-d'œuvre spécialisée ainsi formée peut être utilisée par d'autres employeurs, ce qui a de vastes répercussions sur l'industrie locale. En somme, l'investissement étranger a pour effet, dans bien des cas, de stimuler et non d'étouffer l'industrie locale.

C. — LA SOCIÉTÉ MULTINATIONALE

23. Les investissements privés étrangers sont actuellement réalisés pour la plupart par des sociétés multinationales, c'est-à-dire par des sociétés qui ont des filiales ou des succursales dans de nombreux pays, bien qu'en réalité elles soient généralement dirigées à partir d'un seul pays — souvent les États-Unis d'Amérique. Comme ces sociétés ont tendance à exercer leurs activités dans les secteurs économiques en croissance, la part qui leur revient dans la production mondiale semble s'accroître assez vite et, selon certaines prévisions, deviendrait prépondérante au cours des prochaines décennies.

24. Le pouvoir croissant des sociétés multinationales pose des problèmes nouveaux, et pas seulement aux pays en voie de développement : plusieurs pays développés, comme l'Australie, le Canada et la France, ont exprimé de vives inquiétudes quant au rôle joué par ces sociétés dans leur vie économique. Le problème essentiel réside dans le fait que la société multinationale étend ses opérations

dans le monde entier de la manière qui lui semble la plus apte à favoriser les objectifs de rentabilité et de croissance qui lui sont propres, mais qu'il n'y a aucune raison de supposer qu'il en résultera une situation optimale du point de vue du pays où la société est implantée. La politique de l'entreprise concernant ses opérations dans tel ou tel pays d'accueil est déterminée non par les besoins dudit pays en matière d'emploi ou de balance des paiements, mais par un conseil d'administration qui n'a en fait de comptes à rendre qu'à lui-même.

25. Dans un grand nombre de pays en voie de développement, les dimensions mêmes de certaines sociétés multinationales par rapport aux dimensions de l'économie nationale accroissent la complexité de ce problème essentiel. Même une filiale locale qui est peut-être de faibles dimensions par rapport à la société mère aura une envergure considérable dans le cadre de l'économie du pays d'accueil. Les décisions que la société multinationale prend au mieux de ses intérêts peuvent avoir sur l'économie du pays une influence plus grande que les décisions du gouvernement, et les décisions de telles entreprises en matière de prix de transfert, de répartition des frais généraux entre diverses opérations, de flux de crédits et de devises, peuvent même, dans certains cas, neutraliser effectivement la politique financière et monétaire du gouvernement.

26. Quelques observateurs soutiennent qu'avec l'avènement de l'entreprise multinationale le concept d'État-nation est tombé en désuétude. Selon eux, l'entreprise multinationale serait l'instrument le plus efficace conçu jusqu'ici pour répartir les ressources sur une base mondiale. Si on laissait les entreprises multinationales agir à leur guise, sans entraver leur action par des régimes fiscaux différenciés, par des droits de douane et, en général, par les interventions de l'État, le revenu mondial se trouverait porté à son maximum. Les tentatives de nombre de pays pour obliger les entreprises multinationales à prendre en compte les intérêts de chacun d'eux ont essentiellement pour effet d'empêcher les entreprises de fonctionner d'une manière pleinement efficace, réduisant ainsi les avantages offerts à la population.

27. Beaucoup jugeront cette thèse extrême et inacceptable, ne serait-ce que parce qu'elle est fondée sur le montant du revenu mondial, sans tenir compte de sa répartition. On peut cependant faire valoir que, dans les cas où le type souhaitable de coopération s'établit, les pays en voie de développement pourraient tirer parti de certaines des caractéristiques des sociétés multinationales : en effet, celles-ci peuvent facilement rassembler des capitaux, elles peuvent fournir des cadres administratifs et techniques, elles ont la compétence voulue pour prospecter et étendre les marchés, notamment à l'exportation, elles se placent dans une perspective relativement longue et elles peuvent éventuellement favoriser le processus d'intégration régionale. Il s'agit pour les pays en voie de développement de savoir comment retirer ces avantages des sociétés multinationales sans tomber sous leur coupe ou sans laisser fausser leur développement économique.

28. La réponse dépend en partie des pays en voie de développement. Plus ils pourront s'entendre sur les conditions auxquelles ils laisseront les entreprises multinationales fonctionner sur leur territoire, plus ils auront de chances d'en tirer parti. Les groupements régionaux pour-

raient être l'occasion de consolider, sur une base plus large, une force qui ferait contrepoids aux entreprises multinationales, ce qui serait particulièrement utile pour les petits pays qui individuellement n'ont qu'un pouvoir de négociation restreint. Ainsi, les pays en voie de développement seraient en mesure de négocier des conditions plus avantageuses sur différents points : protection à accorder à l'entreprise multinationale, politique de celle-ci en matière de prix de transfert et de répartition des frais généraux, attitude de l'entreprise multinationale acceptant, en cas de litige avec le gouvernement du pays d'accueil, de ne pas solliciter de pressions de la part de son propre gouvernement, attitude de l'entreprise multinationale concernant la participation d'intérêts publics ou privés du pays d'accueil aux droits de propriété sur l'entreprise et à sa direction. Une entente pourrait également être conclue, sous une forme ou sous une autre, afin de trouver les moyens d'éviter que la décision d'une entreprise multinationale de modifier sa politique mondiale de production n'ait des répercussions fâcheuses dans tel ou tel pays d'accueil. Les entreprises multinationales pourraient elles-mêmes tirer profit d'un renforcement du pouvoir de négociation des pays en voie de développement, car des accords mutuellement satisfaisants ont des chances de rester plus longtemps en vigueur que les autres.

Chapitre II

Formules autres que les investissements privés étrangers

29. Les pays en voie de développement peuvent obtenir par d'autres moyens moins dispendieux les avantages qu'ils retirent des investissements privés étrangers. Ils peuvent importer les biens qu'une société étrangère pourrait produire, ou s'en passer; mais à supposer qu'ils en aient besoin et les importent déjà, la formule de rechange effective est la production par une entreprise nationale ¹.

30. Une entreprise nationale a peut-être certains avantages sur une entreprise étrangère — une meilleure connaissance des conditions locales par exemple — mais elle risque d'être désavantagée en ce qui concerne l'accès aux capitaux, aux marchés étrangers, aux méthodes de gestion et aux procédés techniques. Parfois, elle pourra peut-être compenser ce désavantage en ayant recours à des techniques plus simples, plus appropriées aux prix locaux des facteurs de production mais, dans d'autres cas, elle devra importer les connaissances techniques de l'étranger. Dans quelle mesure un pays en voie de développement — à supposer qu'il puisse se procurer des capitaux par d'autres moyens — est-il capable d'importer ses techniques indépendamment du capital social qui assure aux investisseurs étrangers la haute main sur l'entreprise?

31. L'achat de matériel est évidemment la manière la plus simple d'importer des techniques avancées, et on peut profiter d'un grand nombre d'innovations en se procurant des modèles nouveaux ou améliorés de types

connus de machines et d'éléments. En outre, on peut négocier des contrats techniques et des contrats portant prestation de services d'experts avec des entreprises qui se spécialisent dans l'assemblage d'éléments provenant de diverses industries ou entreprises.

32. Des accords de coopération industrielle, du type de ceux qui sont quelquefois négociés entre des pays à économie de marché et des pays socialistes ², prévoient le transfert de techniques sans droit de regard de l'investisseur étranger. Il en va de même pour certains accords de licences. Néanmoins, ces accords exigent de la part du pays destinataire une capacité d'absorption considérable sur le plan de la gestion et sur le plan technique, et les pays en voie de développement ne sont pas tous également bien placés pour en tirer profit. Ils ont souvent des difficultés à opérer un choix entre les divers dispensateurs de techniques avancées, et ils peuvent se voir offrir un contrat global dans lequel la modicité apparente du coût d'une licence est compensée par le prix demandé pour le matériel requis. De toute façon, de nombreuses sociétés aiment conserver la maîtrise absolue de leurs procédés techniques et ne veulent pas céder de licences. Dans les cas notamment où les techniques employées par une entreprise sont avancées et évoluent vite, il est difficile de les transférer de manière satisfaisante à une autre organisation sur laquelle l'entreprise n'a aucun contrôle ou sur laquelle elle n'exerce qu'un contrôle restreint.

33. On mentionne quelquefois d'autres difficultés qui surgissent lors d'un transfert portant uniquement sur les techniques. On fait valoir que, même s'il était possible de dissocier le capital des techniques, celles-ci ne sauraient se dissocier facilement de la gestion, qui est nécessaire à leur application et à la recherche des marchés auxquels elles conviennent le mieux. On affirme que les cadres disponibles sont rares : les cadres de valeur sont déjà employés par des sociétés importantes et n'auront pas nécessairement un bon rendement si on les transpose dans un autre milieu. En outre, il est certes quelquefois possible d'engager des cadres pour diriger une organisation ou une entreprise existante qui a recours à des techniques bien connues, mais il peut être plus difficile d'engager des cadres pour réaliser un projet d'investissement qui fait appel à des techniques industrielles nouvelles; il y faut souvent la combinaison de compétences et de ressources qui se trouve dans les grandes entreprises.

34. Certains pourraient objecter à cet argument qu'il n'y a vraiment guère eu jusqu'à présent d'effort sérieux pour organiser le transfert du personnel de gestion qualifié hors du cadre des investissements directs et que les possibilités de le faire sont multiples. Il est également tout à fait possible de combiner un contrat de gestion avec une société étrangère et une prise de participation aux bénéfices réalisés par cette société, ce qui constitue un moyen supplémentaire d'encourager le rendement. Le détachement de cadres venant d'entreprises publiques de pays avancés pourrait devenir une caractéristique importante des programmes d'assistance technique bilatéraux

¹ La question des solutions de rechange aux investissements privés étrangers est examinée plus en détail dans « Méthodes permettant d'évaluer les incidences économiques de l'investissement privé étranger : rapport rédigé par Amartya K. Sen » (TD/B/C.3/94/Add.1 et Add.1/Corr.1).

² Voir « Note de recherche sur la coopération industrielle en tant que facteur de développement du commerce entre les pays d'Europe orientale et les pays d'Europe occidentale », dans le *Bulletin économique pour l'Europe*, vol. 21, n° 1 (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.70.II.E.3), p. 71 à 95.

ou multilatéraux. Une telle assistance devrait être conçue de manière à favoriser la formation de cadres locaux de gestion à l'échelon requis ³.

Chapitre III

Les stimulants aux investissements privés étrangers

35. Les pays en voie de développement offrent souvent aux entreprises étrangères des stimulants aux investissements. Ces stimulants peuvent prendre des formes très diverses : allègements sur les impôts directs, correspondant dans certains cas à une exonération totale de plusieurs années; abattements sur les droits à l'importation; usage gratuit ou subventionné des services locaux; accès privilégié aux facilités locales de crédit; exemption des restrictions relatives au contrôle des changes, etc. Ces mesures de faveur peuvent représenter un montant très élevé, notamment lorsque les pays en voie de développement rivalisent dans leurs efforts pour attirer des investissements particuliers.

36. On ne peut rien affirmer, mais nombre d'observateurs doutent que ces mesures de faveur aient eu beaucoup d'effet sur l'apport global de ressources des pays développés aux pays en voie de développement. Ces mesures ont peut-être quelque peu contribué à orienter les investissements privés étrangers vers tel pays plutôt que vers tel autre, mais cette influence même a probablement été relativement marginale. Leur principal effet aura sans doute été de réduire les bénéfices que les pays en voie de développement retirent des investissements étrangers sous forme de recettes fiscales et, puisqu'elles donnent souvent aux entreprises étrangères une supériorité sur les entreprises nationales, de freiner le développement de l'esprit local d'entreprise. En outre, plus la part des bénéfices qu'une entreprise étrangère verse sous forme d'impôts locaux est faible, plus cette entreprise peut rapatrier de bénéfices (ce qui est à inscrire au passif de la balance des paiements du pays destinataire), ou plus elle peut les réinvestir sur place (ce qui accroît d'autant sa participation à l'économie du pays destinataire).

37. Tous les pays doivent être libres d'appliquer le système d'encouragements aux investissements qui leur semble bon, mais il a été suggéré qu'il serait probablement dans l'intérêt même des pays en voie de développement de s'entendre davantage sur la nature et la portée des mesures d'ordre fiscal et de diverses sortes destinées à stimuler les investissements étrangers. L'entente au niveau régional serait peut-être particulièrement utile au départ, puisque c'est souvent dans une région donnée que les investisseurs étrangers ont réussi à profiter de la surenchère entre ces pays.

38. Dans les efforts que feront les pays en voie de développement pour s'entendre sur les encouragements à l'investissement, la pierre d'achoppement sera sans doute que certains éprouveront plus de difficultés que d'autres à limiter les encouragements offerts aux investissements

étrangers. Les pays en voie de développement les moins avancés, notamment les petits pays qui ne peuvent offrir un marché intérieur susceptible d'élargissement, sont souvent inintéressants pour les investisseurs étrangers; mais en même temps, en raison de la pénurie de capitaux locaux et de main-d'œuvre qualifiée, ils peuvent avoir particulièrement besoin d'investissements étrangers. Il est difficile aux pays qui se trouvent dans cette situation d'adopter vis-à-vis des investissements privés étrangers l'attitude plus détachée que peuvent se permettre des pays en voie de développement plus avancés qui sont plus peuplés ou dont le revenu par habitant est plus élevé. La difficulté de s'entendre sur des encouragements communs aux investissements risque d'apparaître au grand jour lorsque des pays en voie de développement de l'une et l'autre catégorie se retrouvent dans un même groupement régional. Et, même lorsqu'un groupe de pays parvient à un accord général, il peut y avoir des cas où, en dépit de l'accord, un pays décide qu'un investissement particulier est si important pour sa stratégie du développement qu'il doit l'obtenir à tout prix.

39. Il convient de mentionner enfin à ce propos l'attitude des pays développés vis-à-vis de l'imposition des revenus provenant de leurs investissements à l'étranger. Des progrès ont été réalisés ces dernières années dans des domaines tels que les accords sur la double imposition qui empêchent ces revenus d'être assujettis deux fois à l'impôt ⁴; mais, dans certains cas, il reste que les mesures fiscales prises par les pays en voie de développement pour stimuler les investissements sont mises en échec par les impôts compensateurs qu'ont institués les pays exportateurs de capitaux. Les gouvernements de quelques pays développés semblent considérer qu'il n'y a pas lieu de négocier de dispositions visant à éviter ces impôts compensateurs, affirmant notamment qu'elles sont incompatibles avec le principe de l'égalité fiscale entre les investissements nationaux et les investissements étrangers et qu'elles incitent les pays en voie de développement à rivaliser en matière de dégrèvements fiscaux. D'autres ont tendance à considérer que le refus de négocier semblables dispositions a pour effet d'imposer une restriction injustifiée à la liberté d'action des pays en voie de développement.

Chapitre IV

Propriété : coopération et transferts

A. — OPÉRATIONS EN ASSOCIATION

40. On a souvent émis l'opinion que des opérations associant du capital étranger et des intérêts locaux pourraient contribuer à atténuer nombre de difficultés que soulèvent les investissements privés étrangers dans les pays en voie de développement. La société étrangère retirerait plusieurs avantages d'une telle association : apport de capitaux locaux, connaissance directe des conditions qui règnent dans un pays et collaboration de spécialistes sur place, peut-être une certaine garantie d'immunité à

³ Au sujet du transfert des techniques, voir le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Transfert des techniques » (TD/106) p. 118 ci-dessous.

⁴ Voir *Conventions fiscales entre pays développés et pays en voie de développement, deuxième rapport* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.71.XVI.2).

l'égard des mesures d'expropriation ou d'autres mesures arbitraires préjudiciables dont elle risquerait d'être victime si elle opérait seule. De son côté, le pays hôte aurait directement voix au chapitre dans la direction des affaires, ce qui devrait contribuer à sauvegarder convenablement les intérêts du pays; de plus, ce serait un moyen de stimuler l'épargne intérieure et d'encourager les spécialistes de la gestion et les techniciens autochtones en leur donnant des chances dans la filiale étrangère.

41. Malgré ces avantages, les opérations en association ne sont pas toujours très appréciées, en particulier par les investisseurs étrangers. Certains investisseurs estiment que ce partage de la propriété ne comporte aucun avantage, puisqu'ils disposent eux-mêmes de capitaux et d'un savoir-faire suffisants pour lancer et gérer seuls l'entreprise; ils estiment qu'en fait le système peut avoir des inconvénients, parmi lesquels surtout le risque, pour la société, de voir limiter sa liberté d'action dans ses affaires courantes. On souligne en effet que la présence d'administrateurs locaux au conseil d'administration peut provoquer des conflits d'intérêts et qu'il devient alors très difficile de prendre des décisions efficaces. Au lieu d'une entreprise intrinsèquement une, cherchant à atteindre ses objectifs commerciaux légitimes dans le cadre des règles fondamentales convenues entre elle et le gouvernement hôte, la société risque de devenir un champ de bataille où s'affrontent des intérêts opposés et souvent inconciliables.

42. Beaucoup estimeront peut-être cependant que cette manière de voir néglige le fait que les conflits d'intérêts entre la société et le pays hôte sont chose réelle, qu'ils feront surface inévitablement de temps à autre, même si l'on a pris le plus grand soin de fixer d'avance les règles du jeu, et qu'il vaut bien mieux qu'ils puissent être débattus et résolus au conseil d'administration de la société plutôt que d'être laissés de côté ou ignorés jusqu'au moment où ils seront réglés de l'extérieur, peut-être de manière beaucoup plus explosive. Le nombre des opérations en association qui ont réussi va croissant, et des accords comportant la participation paritaire d'intérêts locaux et d'intérêts étrangers sont parfaitement défendables.

43. Si l'objectif immédiat de l'opération en association est de mettre les investisseurs locaux en mesure de participer à la propriété et à la gestion des entreprises, la personnalité de ces investisseurs peut constituer une question d'importance pour le pays en voie de développement. Des administrateurs ou actionnaires locaux dont le seul souci est de retirer des dividendes élevés ou de voir la valeur de leurs actions monter rapidement de manière à vendre en réalisant un bénéfice contribueront sans doute autant à exacerber les problèmes graves qu'à les résoudre. Aussi est-il souvent préférable que les opérations en association soient le fait d'une société étrangère et du gouvernement hôte, ou de quelque organisme public comme une société de financement ou une banque de développement, sans recours aux intérêts privés locaux. L'Etat peut alors exercer une influence directe sur les activités de la société tout en répondant avec plus de diligence et de compréhension aux demandes légitimes de celle-ci. Il convient de reconnaître que cette formule n'est pas dépourvue de dangers qui lui sont propres et peuvent prendre la forme de pressions politiques. Mais on a peut-être tendance à

exagérer ces dangers et, dans l'ensemble, la possibilité que représentent des opérations en association entre une entreprise étrangère et un organisme public national d'une nature ou d'une autre paraît mériter d'être exploitée.

B. — TRANSFERTS DE PROPRIÉTÉ A L'AMIABLE

44. Les principales pressions en faveur du transfert de la propriété des entreprises viennent des gouvernements des pays en voie de développement, désireux de voir une plus grande partie de la vie économique nationale passer sous le contrôle de leurs ressortissants. Ce désir est souvent particulièrement vif en ce qui concerne les « postes de commande » de l'économie, notamment les secteurs comme les ressources minérales, les services bancaires et financiers, les services publics, les transports et communications : aussi longtemps que ces secteurs sont sous contrôle étranger, le pays ne risque-t-il pas d'être gêné dans les efforts qu'il déploie pour atteindre ses objectifs propres de développement, d'être à la merci de décisions prises par des investisseurs étrangers en fonction de leurs seuls intérêts ?

45. Toutefois, lorsque la propriété d'une entreprise passe des mains d'étrangers entre les mains de ressortissants d'un pays, l'opération est loin de n'être pas coûteuse. La première question qui se pose est celle du financement de ce transfert. La société étrangère voudra recevoir une somme correspondant à la valeur actualisée de ses gains futurs. Plusieurs possibilités s'offrent alors au pays intéressé : l'une est de financer l'opération par prélèvement sur ses réserves de change — mais celles-ci y suffiront rarement. Autre possibilité : le règlement en monnaie nationale, dans l'espoir que la société réinvestira sur place dans de nouvelles entreprises — mais souvent la société s'y refusera. Enfin, troisième possibilité : le financement du transfert par émission de bons du Trésor dont la conversion en devises sera échelonnée dans le temps — mais cette formule combine certains des inconvénients des deux premières. On a proposé deux autres solutions. La première est que le gouvernement qui veut réaliser un transfert accepte que, pendant un certain nombre d'années, des actions de la société lui soient remises en guise d'impôts. Mais alors, il renonce à une partie de ses recettes fiscales pendant la période correspondante. L'autre solution proposée est la création d'un intermédiaire international (parfois dénommé « société de transfert ») qui fournirait, à titre temporaire, les ressources financières nécessaires; l'intermédiaire défraierait immédiatement l'investisseur étranger et serait remboursé, par versements échelonnés, par le gouvernement acquéreur. Cette formule n'est nullement exempte d'inconvénients — en particulier, il faudrait que l'intermédiaire dispose de capitaux très importants, — mais c'est peut-être là un élément de solution.

46. Il convient également d'envisager un autre aspect de la question, c'est l'effet que les procédures établies pour le transfert de la propriété et de la direction peuvent avoir sur l'investissement étranger. On trouve un exemple de procédures possibles dans le Code des investissements privés étrangers élaboré par le Groupe andin⁵ en

⁵ Le Groupe andin comprend la Bolivie, le Chili, la Colombie, l'Equateur et le Pérou.

décembre 1970. Dans ce code, les sociétés sont classées comme nationales, mixtes ou étrangères, selon l'étendue de la participation nationale dans la propriété et la gestion de l'entreprise. Dans certains secteurs, les sociétés étrangères créées après le début de 1971 doivent accepter de céder progressivement leurs actions à des investisseurs nationaux, de manière à se transformer en 25 ou 30 ans en entreprises mixtes; quant aux sociétés étrangères existantes, elles doivent accepter les mêmes dispositions si elles veulent bénéficier des mesures de libéralisation du commerce convenues par le Groupe. Dans d'autres secteurs — services publics, services bancaires, transports et communications — aucun investissement étranger ne doit normalement être autorisé, et les sociétés étrangères existantes doivent être rapidement transformées en sociétés nationales. Le produit des ventes d'actions à des investisseurs locaux peut être rapatrié dans le pays d'origine au taux de change en vigueur à l'époque de l'opération. D'autres dispositions du Code comportent des restrictions à la proportion de bénéfices qui peut être rapatriée, à l'accès au crédit d'institutions locales et à l'acquisition de sociétés locales par des sociétés étrangères. L'autorisation d'importer des techniques ne sera accordée que si la société étrangère s'abstient d'imposer des conditions restrictives (par exemple, sur les importations groupées de matériel ou sur le droit d'exporter à destination de certains marchés). Les membres du Groupe andin s'interdisent d'accorder aucun stimulant nouveau aux investissements jusqu'à ce qu'une politique commune soit arrêtée; enfin, les investisseurs étrangers ne recevront pas un traitement plus favorable que les investisseurs nationaux. Dans l'ensemble, le Code andin illustre bien ce qui peut être fait pour satisfaire les aspirations des pays d'accueil, soucieux de réglementer la participation de sociétés étrangères à l'activité économique, et pour ouvrir la voie, si besoin est, à une relève ordonnée par des sociétés nationales ou mixtes, tout en offrant aux investisseurs étrangers un cadre clair et net, s'ils sont disposés à se conformer aux conditions prescrites.

47. On allègue souvent qu'il peut y avoir certains risques à fixer des règles pour le transfert de propriété. C'est ainsi qu'une société, sachant que ses avoirs passeront sous peu à des intérêts locaux et doutant peut-être que le montant qui lui sera versé soit suffisant, s'abstiendra d'adopter de nouvelles techniques ou de s'engager sur de nouveaux marchés comme elle l'aurait fait si elle avait été assurée de garder la direction des opérations; elle se dispensera même de continuer à gérer sagement ses avoirs et exploitera jusqu'au bout une position acquise, quelles qu'en puissent être les conséquences pour la viabilité future de l'entreprise. En outre, l'acquisition de sociétés étrangères peut mettre un terme à l'apport de techniques ou fermer l'accès aux marchés d'exportation, ce qui avait été la condition de succès d'une entreprise.

48. Si un pays en voie de développement fait comprendre qu'il compte bien que l'investissement étranger sera repris, au bout d'un certain temps, par des intérêts nationaux, il court un autre risque : l'investissement étranger peut tout simplement n'être pas effectué; les capitaux peuvent en effet aller s'investir dans d'autres pays — y compris des pays en voie de développement — où les

conditions sont moins astreignantes. Cela est particulièrement vrai pour les sociétés multinationales, qui peuvent craindre, en perdant le contrôle d'une filiale qui joue un rôle de premier plan, dans la mesure où elle fournit certains éléments d'une organisation intégrée à l'échelle mondiale, que l'ensemble de leurs autres intérêts en souffre; le même raisonnement s'applique à des sociétés qui jouent le rôle d'importants innovateurs techniques et ne veulent pas que l'utilisation de ces techniques leur échappe.

49. Il convient d'observer que les préoccupations exposées dans les deux paragraphes précédents reposent sur des considérations *a priori* plutôt que sur des preuves concrètes. Il peut fort bien arriver que les investisseurs étrangers attachent plus d'importance au climat économique et au dynamisme d'un pays qu'à l'existence de telle ou telle règle relative au transfert définitif de propriété, à condition qu'une certaine stabilité préside à l'application de cette règle.

C. — TRANSFERTS DE PROPRIÉTÉ IMPOSÉS

50. Dans les cas où une société n'est pas disposée à accepter un transfert de propriété au profit d'intérêts locaux, et lorsque l'accord initial ne contient aucune disposition à cet effet, divers problèmes surgissent si le pays hôte exprime le désir de reprendre l'investissement à son compte.

51. Le problème fondamental revient peut-être à une différence radicale d'attitudes entre pays en voie de développement et sociétés privées ayant leur siège à l'étranger. Les pouvoirs publics des pays en voie de développement estiment généralement qu'ils ont un droit de souveraineté absolu sur toutes les activités qui s'exercent à l'intérieur de leurs frontières, que ces activités soient ou non le fait de ressortissants étrangers ou de sociétés étrangères. Ils considèrent également que la propriété du sol et de tout le sous-sol est un droit inaliénable de l'Etat. Bien plus, ils estiment que l'Etat a le droit inconditionnel de procéder à des nationalisations et de déterminer le montant et les modalités de l'indemnité à verser. Les sociétés étrangères privées, elles, habituées à opérer dans le cadre juridique et constitutionnel de leur pays, ont tendance à considérer qu'un bien qui est propriété privée ne peut être retiré à ses légitimes propriétaires sans leur consentement, et certainement pas sans une indemnisation jugée suffisante par un tiers. Elles considèrent également qu'un contrat une fois signé doit être honoré, sauf en cas de renégociation décidée d'un commun accord par les deux parties.

52. A cette différence d'attitudes, on peut juger de l'étendue des conflits d'opinion qui peuvent surgir, et ce, bien que la renégociation d'accords à la demande de l'une seule des parties soit considérée comme légitime dans les pays développés eux-mêmes en cas de changement de circonstances.

53. Toutefois, ce qui constitue une modification des circonstances peut en soi faire l'objet de différends. Il se peut qu'une société estime qu'une demande de renégociation concernant un accord signé de nombreuses années auparavant est acceptable, ou du moins inévitable, mais

qu'une demande de renégociation portant sur un accord conclu seulement depuis quelques années ne l'est pas. On risque alors de se trouver pris dans un cercle vicieux : les efforts déployés soudainement par certains gouvernements pour accroître leur part dans la propriété et le contrôle de sociétés peuvent conduire les investisseurs étrangers à faire abstraction des considérations à long terme pour réaliser un bénéfice rapide — attitude qui, à son tour, renforce les pouvoirs publics dans leur détermination d'acquiescer le contrôle des sociétés.

54. Même dans les cas où la société se rend compte que le transfert de son actif au profit d'intérêts locaux est inévitable, tous les désaccords restent possibles quant aux conditions dans lesquelles ce transfert sera effectué, quant à l'indemnité à verser, en particulier. Il n'est d'ailleurs pas toujours facile de se livrer à une évaluation objective de la valeur des installations surtout si, par exemple, elles constituent un élément d'une organisation multinationale intégrée. Mais les pays hôtes font souvent valoir que cette évaluation doit être diminuée d'un montant qui corresponde à ce qu'ils considèrent comme l'excès des bénéfices réalisés par la société ou l'insuffisance des impôts versés par elle dans le passé. Ils soutiennent que la société a toujours fait tout son possible pour réaliser de gros bénéfices, sachant bien qu'elle risquait d'être expropriée un jour sans indemnité; elle ne pouvait donc s'attendre, si le risque se matérialisait, à recevoir en plus une indemnisation totale. Avec de tels arguments, il n'y a pas de minimum au-dessous duquel le pays considérerait l'indemnisation comme insuffisante; en fait, elle peut même être négative.

55. On s'est efforcé par divers moyens de faire face aux situations qui se produisent lorsqu'un pays décide de reprendre des biens appartenant à des étrangers et propose une indemnité que leurs propriétaires jugent insuffisante. Il y a notamment eu suppression de l'aide accordée au pays en question. Mais de nombreux pays en voie de développement, surtout en Amérique latine, considèrent les négociations relatives au rachat de sociétés appartenant à des étrangers comme une question qui n'intéresse strictement que ces sociétés et eux-mêmes, et jugent inacceptable tout effort déployé par le gouvernement du pays auquel appartient la société mère pour influencer la situation.

56. Il a également été question de créer une organisation internationale chargée d'arbitrer en cas de désaccord. Mais cette formule n'a pas non plus été jugée acceptable par tous les pays en voie de développement, en particulier par ceux d'Amérique latine dont la plupart ont refusé de ratifier la Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères⁶ et ne se sont pas montrés disposés à se servir du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements. Ces pays estiment qu'il leur appartient, en tant que puissances souveraines, de déterminer les modalités selon lesquelles les biens appartenant à des étrangers doivent être repris, et que les litiges qui peuvent surgir à ce sujet ne relèvent pas de l'arbitrage international.

Chapitre V

Le cadre des investissements privés étrangers

A. — SOUVERAINETÉ

57. Les pays en voie de développement qui accueillent un investissement privé étranger partent du principe que leur souveraineté est absolue, et que l'investissement doit respecter les règles établies par le gouvernement hôte. Ils considèrent que tout litige entre eux et la société étrangère doit être réglé entre les deux parties, et que le gouvernement du pays dont la société mère est ressortissante n'a pas qualité pour intervenir en la matière.

58. Dans les pays développés, on voit quelquefois les choses d'une manière différente : il est admis qu'une société qui a créé une filiale à l'étranger devrait avoir le droit d'en appeler aux bons offices du gouvernement de son pays en cas de désaccord avec le gouvernement hôte, et que c'est là l'une des fonctions de la diplomatie internationale. Concilier ces deux points de vue n'est pas chose aisée.

59. Lorsque les différends sont dus à des causes bien délimitées, il est parfois possible de parvenir à un accord. Ainsi, dans le cas où la législation ou les politiques en vigueur dans le pays où la société mère a été constituée sont en conflit avec la législation ou les politiques en vigueur dans le pays en voie de développement où la filiale exerce ses activités, la filiale peut se conformer à l'autorité judiciaire de l'un des deux Etats souverains, mais non des deux. On peut citer des exemples récents de conflits de cet ordre, occasionnés par la législation des Etats-Unis qui, ces dernières années, interdisait aux sociétés constituées aux Etats-Unis, comme à leurs filiales à l'étranger, de vendre certains biens à certains pays; ou par l'obligation faite aux filiales de telles sociétés outre-mer de rapatrier une certaine proportion de leurs bénéfices, de manière à renforcer la position de la balance des paiements des Etats-Unis. En pareil cas, il devrait être possible de trouver une solution dans le cadre d'un accord international officiel sur le statut des ressortissants étrangers, y compris les sociétés étrangères, exerçant leur activité dans d'autres pays : il est vraisemblable que les pays hôtes s'efforceraient alors de faire valoir que la compétence leur appartient en dernier ressort.

B. — RÈGLES FONDAMENTALES

60. Si une société veut déterminer rationnellement si elle a intérêt ou non à investir dans un pays en voie de développement donné, elle doit disposer de renseignements dignes de foi sur les conditions dans lesquelles cet investissement pourra être exploité. De même, si un pays en voie de développement veut déterminer rationnellement s'il a des chances de retirer un avantage net d'un investissement envisagé, il doit disposer de renseignements sur les effets que l'on peut attendre de cet investissement.

61. Le pays en voie de développement, pour sa part, voudra sans doute disposer de données concernant la contribution que l'investissement peut apporter à la production, à l'emploi, aux exportations, aux recettes de l'Etat, savoir dans quelle mesure il permettra d'éviter cer-

⁶ Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 330, 1959, n° 4739.

taines importations, et ainsi de suite. Il est possible que ce pays se préoccupe également de questions de portée beaucoup plus longue : quelles seront les répercussions, pour la politique économique et la planification nationales, d'une importante concentration d'investissements étrangers ? Sera-t-il possible à des ressortissants nationaux, personnes physiques ou institutions, de reprendre en main la gestion, la direction et la propriété de cet investissement, et dans l'affirmative, à quel rythme ?

62. La société, de son côté, voudra être informée de toute restriction éventuelle concernant le taux de bénéfices qu'elle pourra réaliser, savoir à quel taux elle doit s'attendre que ces bénéfices seront imposés, dans quelle mesure elle pourra les transférer dans son pays d'origine, dans quelles conditions l'investissement en capital pourra lui-même être rapatrié, si elle sera protégée contre les importations qui pourraient lui faire concurrence, s'il lui sera permis de contracter des emprunts auprès d'institutions locales, et, dans l'affirmative, quels en seront les effets sur les transferts de bénéfices et autres envois de fonds, à quel rythme elle sera tenue d'augmenter le recrutement de personnel local ou l'emploi de matières premières locales, et ainsi de suite. Elle se préoccupera également de savoir dans quelles conditions un transfert de la propriété ou du contrôle de l'entreprise au profit d'intérêts locaux pourra avoir lieu.

63. La décision de procéder ou non à l'investissement dépendra de la possibilité de parvenir à un accord sur des points comme ceux qui sont énumérés ci-dessus ; diverses mesures préliminaires peuvent toutefois être utiles. Ainsi, quelques pays ont préféré faire savoir clairement que, dans certains secteurs — qui comprennent souvent les mines, les banques, les services publics et les transports et communications — ils ne s'efforceraient pas d'attirer les capitaux étrangers. De même, il peut être avantageux pour les pays en voie de développement d'indiquer, éventuellement dans leurs plans de développement, quels sont les secteurs où, au contraire, les investissements privés étrangers seraient particulièrement bien accueillis en raison, par exemple, de la nécessité de faire appel à des techniques avancées.

64. Mais si l'on veut qu'un accord réalisé sur des points comme ceux qui précèdent soit et demeure satisfaisant pour les deux parties, il doit être assorti de deux qualités qui, pour contradictoires qu'elles puissent paraître, ne le sont pas nécessairement : il s'agit de la stabilité et de la souplesse.

65. La stabilité des accords est une condition nécessaire si l'on veut que les investissements soient exploités comme prévu et que les résultats répondent à l'attente légitime d'une société étrangère. Une modification des règles fondamentales après la réalisation de l'investissement, en particulier si elle a trait au transfert des bénéfices ou du capital, ou à la possibilité, pour la société, de procéder à ses opérations au mieux de son jugement, d'un point de vue strictement commercial, peut changer toutes les données de base en fonction desquelles l'investissement avait été effectué. La société n'a pas le droit de se plaindre si les conditions proposées sont dès l'origine défavorables ; si elle les trouve trop défavorables, elle peut toujours décider d'investir ailleurs. Elle ne devrait pas nécessairement non plus trop déplorer la lourdeur

des mécanismes qui retardent le moment où sa demande fera l'objet d'une décision ; ce peut en effet être la preuve que ladite demande est étudiée avec soin. Mais si les conditions, une fois convenues, sont ensuite modifiées, des frictions sont inévitables. De telles modifications sont souvent une incitation pour les sociétés à procéder précisément au type d'investissement que les pays en voie de développement déplorent : l'investissement effectué dans le dessein de se rembourser en quelques années, sans considération pour les dommages qu'il peut causer aux intérêts économiques à long terme du pays.

66. Il convient toutefois de ne pas confondre stabilité et rigidité. La prévision économique est une entreprise si aléatoire qu'il serait utopique de ne pas reconnaître que, même pour les règles fondamentales, une certaine souplesse s'impose avec le temps : car plus ces règles sont rigides, plus elles ont de chances de céder. Aucun gouvernement, pourrait-on faire valoir, ne peut en effet se priver à l'avance du droit d'utiliser des mesures fiscales ou monétaires, de recourir au contrôle des changes ou à d'autres mesures de politique économique selon les besoins du moment ; on ne peut attendre non plus d'aucun gouvernement qu'il reste à l'abri des courants régionaux ou mondiaux d'opinion en matière de droits de l'Etat et de respect de la propriété privée ; enfin, aucun gouvernement ne peut lier efficacement son successeur. Pour toutes ces raisons, on ne peut éviter que les règles fondamentales soient modifiées avec le temps, et les investisseurs manqueraient du sens des réalités s'ils s'imaginaient avoir affaire à des lois aussi immuables que celles de la nature.

67. La clé de voûte du système semble donc être la nécessité, pour les gouvernements comme pour les investisseurs, de prendre chacun en considération les intérêts légitimes de l'autre partie. Le pays qui modifie arbitrairement les règles fondamentales arrêtees d'un commun accord ne peut guère s'étonner si, par la suite, les investissements utiles le fuient. De même, une société qui néglige totalement les exigences du développement du pays hôte n'a pas le droit de se plaindre si le gouvernement prend les mesures nécessaires pour assurer que ses opérations à elle soient compatibles avec ses objectifs à lui.

C. — L'ASSURANCE MULTILATÉRALE

68. Il a toujours été admis, dans la plupart des pays développés, que les risques non commerciaux sont plus élevés pour un investissement privé réalisé à l'étranger, en particulier dans un pays en voie de développement, que si l'investissement est réalisé sur place. Afin d'encourager les investissements outre-mer dans les pays en voie de développement, plusieurs pays développés assurent, depuis quelques années, ce type d'investissement contre des risques non commerciaux tels que les effets de l'expropriation, de l'inconvertibilité, des guerres et des révolutions. Certains observateurs considèrent ce type d'assurance comme inutile et inefficace, la décision d'investir à l'étranger étant rarement prise en considération de la seule possibilité de bénéficier ou non d'une assurance. D'autres sont d'avis que ces systèmes d'assurance ont sans doute provoqué une augmentation des entrées de capitaux privés dans les pays en voie de développement, et en particulier

qu'en couvrant les risques supplémentaires, ils ont peut-être réduit dans certains cas le taux de rendement que les sociétés estimaient devoir retirer de leurs investissements à l'étranger.

69. On a parfois pensé qu'à côté de ces systèmes nationaux d'assurance il conviendrait également de créer un système multilatéral; cette proposition est en fait à l'étude depuis quelques années à la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD). Ses auteurs font valoir que le risque d'expropriation ou de discrimination sera peut-être moindre si les investissements sont assurés par un organisme international affilié à la BIRD que s'il s'agit d'investissements assurés seulement au moyen de mécanismes nationaux. De plus, la gestion de ces derniers comporte de lourdes charges administratives, en particulier pour les petits pays développés, et il serait de toute évidence avantageux de grouper ces responsabilités dans un organisme multilatéral. On a également fait valoir deux autres avantages d'un système multilatéral : d'abord, il étairait les systèmes nationaux et comblerait les vides laissés entre eux, ensuite il permettrait d'assurer les projets multinationaux, entrepris par des consortiums internationaux. Aussi la plupart des pays développés se montrent-ils favorables à un mécanisme multilatéral, mais les avis sont partagés quant à l'étendue des avantages qui en découleraient.

70. Un certain nombre de pays en voie de développement ont réagi favorablement à l'idée de créer un système multilatéral, espérant que l'investissement privé étranger en serait facilité pour les raisons exposées ci-dessus. D'autres, sans s'y opposer, estiment qu'ils en retireraient peu d'avantages, car, de toute façon, ils n'ont guère de chances d'attirer beaucoup d'investissements étrangers. Enfin, certains pays en voie de développement ont fait connaître leur opposition à tout mécanisme qui reviendrait à porter un litige né entre eux et des sociétés étrangères devant une instance internationale, ou qui prévoirait l'arbitrage de différends les opposant à l'organisme international d'assurance des investissements envisagé. Selon eux, il leur appartient, en tant qu'Etats souverains, de

déterminer leurs relations avec les sociétés étrangères. Des objections ont également été soulevées à l'encontre des mécanismes proposés pour le partage des voix, dans l'organisme envisagé, entre pays développés et pays en voie de développement. Certains pays en voie de développement s'opposent enfin à tout mécanisme d'assurance, national ou multilatéral, dans la mesure où il traduit une suspicion à l'égard des pays d'accueil.

71. Le système, tel que certains pays développés le concevaient à l'origine, aurait été financé par les seuls pays développés. Plus récemment, on a émis l'opinion que les pays en voie de développement devraient également y contribuer et supporter une certaine part des pertes éventuelles. Le principal argument avancé en faveur de la participation des pays en voie de développement aux pertes est qu'elle réduirait le risque d'expropriation sans indemnisation suffisante; mais c'est également une question de principe : certains estiment que les membres d'un organisme international doivent en partager les obligations comme les avantages. Au contraire, les pays en voie de développement estiment que c'est l'investisseur, non eux-mêmes, qui est le principal bénéficiaire d'un système d'assurance et qu'il ne leur appartient donc pas de contribuer à le financer. En outre, aucun des systèmes nationaux existants d'assurance des investissements ne prévoit que les pays en voie de développement prendront en charge une partie des pertes; ces derniers ne voient donc pas pourquoi ils devraient le faire dans un système multilatéral dont le rôle se bornerait, la plupart du temps, à venir à l'appui des mécanismes nationaux, comme garantie supplémentaire. On peut également faire observer qu'il est quelque peu paradoxal de demander aux pays en voie de développement de s'assurer contre les mesures qu'eux-mêmes pourraient prendre à l'avenir.

72. De nombreux pays, développés et en voie de développement, estiment qu'il n'est pas indispensable que les pays en voie de développement supportent une partie des pertes : pour que le système multilatéral d'assurance des investissements soit un succès, il suffit qu'il soit à d'autres égards jugé acceptable par les pays intéressés.

Deuxième partie

TRANSPORTS MARITIMES, ASSURANCES, TECHNIQUES ET TOURISME

NOTE CONCERNANT LES PUBLICATIONS RELATIVES AUX TRANSPORTS MARITIMES

Il convient de mentionner dans cette partie du présent volume les publications suivantes :

Les transports maritimes dans les années 70 : rapport du secrétariat de la CNUCED (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.72.II.D.15) *

La réglementation des transports maritimes (Code de conduite des transports maritimes) : rapport du secrétariat de la CNUCED (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.72.II.D.13 et rectificatif) **

Entreprises multinationales de transports maritimes : rapport du secrétariat de la CNUCED (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.72.II.D.17) ***

* TD/177, se compose de deux documents datés du 21 septembre 1971 et distribués à la Conférence sous les cotes TD/102 (avec un rectificatif TD/102/Corr.1, du 3 novembre 1971) et TD/103 (avec un rectificatif TD/103/Corr.1, du 22 octobre 1971).

** Document en date du 13 octobre 1971, distribué à la Conférence sous la cote TD/104.

*** Document intitulé « Entreprises multinationales de transports maritimes : supplément au rapport du secrétariat de la CNUCED », en date du 16 décembre 1971, distribué à la Conférence sous la cote TD/108/Supp.1, (avec un rectificatif TD/108/Supp.1/Corr.1, du 18 février 1972).

L'ASSURANCE ET LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT *

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Page
Introduction	1-4	95
<i>Chapitre</i>		
I. Législation et contrôle des assurances dans les pays en voie de développement	5-11	96
II. Investissement des réserves techniques de l'assurance dans le pays où est perçu le revenu de la prime	12-19	98
III. Système international unifié de statistiques de l'assurance	20-31	99

Introduction

1. Les idées exprimées dans la recommandation A.IV.23 concernant l'assurance et la réassurance, que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement a adoptée à sa première session¹, et dans la résolution 13 (II) concernant l'assurance, adoptée à la deuxième session², traduisent un progrès notable dans la compréhension des problèmes concrets qui se posent dans ce domaine aux pays en voie de développement. De ces recommandations et des débats aux sessions de la Commission des invisibles et du financement lié au commerce, une ligne d'action se dégage nettement, qui comporte notamment les objectifs suivants : création dans chaque pays en voie de développement d'un marché national d'assurances efficace fondé sur une base rationnelle, création d'institutions nationales d'assurance et de réassurance, réduction de la sortie nette de devises qu'entraînent les opérations d'assurance et promotion de la coopération régionale, comme moyen d'améliorer les conditions des transactions internationales d'assurance.

2. La Stratégie internationale du développement, adoptée par l'Assemblée générale, pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement (résolution 2626 (XXV)) résume de la façon suivante les objectifs à atteindre en matière d'assurance et de réassurance dans les pays en voie de développement :

« On prendra les mesures voulues pour réduire les frais d'assurance et de réassurance pour les pays en voie de développement, notamment les frais en devises, en

tenant compte des risques, afin d'encourager et de faciliter le développement de marchés nationaux de l'assurance et de la réassurance dans les pays en voie de développement et la création à cette fin, là où il convient, d'institutions dans ces pays ou à l'échelon régional. »

3. En conformité avec ces objectifs et à la demande expresse de la Commission des invisibles et du financement lié au commerce, le secrétariat de la CNUCED a effectué plusieurs études de base consacrées à certaines des principales questions qui se posent à propos de la création et du développement de marchés nationaux d'assurances dans les pays en voie de développement. Ces études traitent des problèmes d'ordre général que comporte la mise en place d'un système satisfaisant de législation et de contrôle des assurances, ainsi que des questions particulières que sont le placement des fonds de l'assurance dans le pays où est perçu le revenu-prime et les statistiques de l'assurance. Il est désormais évident que pour encourager la création de marchés nationaux d'assurance efficaces, fonctionnant sur des bases rationnelles, les gouvernements des pays en voie de développement doivent prendre les mesures législatives et administratives appropriées pour assurer un contrôle plus effectif des opérations d'assurance conclues sur leur territoire par les sociétés d'assurance nationales ou étrangères, et les réglementer comme il convient.

4. Les trois chapitres qui suivent présentent les principaux éléments des études effectuées par le secrétariat de la CNUCED et les conclusions qu'il convient d'en tirer : certaines de ces conclusions ont été formulées par des groupes d'experts, réunis à la demande du Secrétaire général de la CNUCED pour examiner ces études et les commenter. Ces études ont été examinées par la Commission des invisibles et du financement lié au commerce à sa cinquième session, sous le point 7a de son ordre du jour. Le rapport de la Commission rend compte des débats sur cette question³. L'annexe I de ce rapport contient le texte

* Le présent rapport, en date du 1^{er} décembre 1971, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/141 (avec un rectificatif TD/141/Corr.1, du 31 janvier 1972).

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. 63.

² 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. 54.

³ *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement*, douzième session, Supplément n° 2 (TD/B/395).

d'un projet de résolution relatif aux assurances et réassurances qui a été présenté par les pays en voie de développement et que la Commission a décidé de transmettre, pour examen, à la troisième session de la Conférence.

Chapitre premier

Législation et contrôle des assurances dans les pays en voie de développement ⁴

5. Comme le déclarait la Commission des invisibles et du financement lié au commerce à sa première session ⁵, on s'intéresse de plus en plus, dans un certain nombre de pays en voie de développement, à la question de la législation et du contrôle des assurances. Cet intérêt est pleinement justifié pour diverses raisons. Tout d'abord, le contrôle des assurances garantit aux assurés une protection généralement considérée comme indispensable. En effet, il s'écoule un laps de temps relativement assez long entre le moment où l'assuré paie la prime et celui où lui sont versées des indemnités correspondant au risque couvert. Il s'ensuit que l'entreprise d'assurance se trouve, à un certain moment, en possession de sommes qu'il lui faudra un jour ou l'autre mettre à la disposition des sinistrés, mais dont elle a temporairement la jouissance. Ces entreprises n'ont pas toujours géré ces fonds avec tout le soin nécessaire, si bien que les pouvoirs publics ont été progressivement amenés à intervenir : c'est au XIX^e siècle, dans certains pays développés, que l'on trouve les premiers exemples de pareilles interventions. Au début, les mesures prises établissaient un certain nombre de critères permettant d'assurer un minimum de garanties d'ordre financier, et plaçaient les entreprises d'assurance sous un contrôle plus ou moins étendu. A mesure que l'industrie des assurances se développait, le contrôle est devenu de plus en plus strict.

6. Par ailleurs, dans la conception moderne, le contrôle des assurances n'est plus un mécanisme destiné à protéger les intérêts d'un petit groupe d'assurés; les transactions d'assurance ayant progressé au même rythme que le développement économique et l'industrialisation mêmes, la communauté des assurés, dans un pays, tend à se confondre avec l'ensemble de la communauté nationale. Le contrôle par l'Etat des entreprises d'assurance est donc considéré comme l'une des responsabilités incombant à l'Etat dans le domaine économique et social. Assumer cette responsabilité paraît d'autant plus nécessaire, en particulier dans les pays en voie de développement, que les mesures législatives et réglementaires que comporte ce contrôle sont nécessaires si l'on veut favoriser la création dans chaque pays d'un marché national d'assurances sain et efficace, l'existence et la vigueur de ce dernier étant, comme le soulignent les recommandations de la CNUCED, une condition importante du processus du développement économique. En outre, étant donné les différents problèmes économiques auxquels se heurtent les

pays en voie de développement, tous les secteurs économiques — en particulier ceux qui, comme celui des assurances, jouent un rôle essentiel dans la mobilisation de l'épargne nationale — doivent contribuer effectivement au processus du développement. Pour veiller à ce que le secteur des assurances fasse cette contribution, il convient d'élaborer des mesures législatives tendant à diriger les fonds et réserves d'assurance vers des projets d'investissement d'intérêt national. Un contrôle adéquat, comportant la réglementation du placement des fonds d'assurance, tend également à réduire les sorties de devises qui sont inévitablement provoquées par des transactions d'assurance et de réassurance réalisées avec des entreprises étrangères.

7. L'étude des systèmes législatifs et de contrôle des assurances dans les pays en voie de développement, établie par le secrétariat de la CNUCED, et le rapport rédigé par un Groupe d'experts réunis par le Secrétaire général de la CNUCED en juillet 1971 ⁶ pour présenter des commentaires sur cette étude, énumèrent, après un examen complet des systèmes en vigueur dans les pays en voie de développement, un certain nombre de critères fondamentaux que ces systèmes devraient respecter.

8. L'étude des systèmes actuels de contrôle des assurances a montré, comme on pouvait s'y attendre, que la plupart des pays en voie de développement — à quelques exceptions près — sont loin d'avoir mis au point des plans de contrôle pleinement conformes aux objectifs mentionnés ci-dessus. Dans certains pays en voie de développement — en particulier ceux dont l'accession à l'indépendance est récente — aucun système de contrôle des assurances n'a été mis en place, ou alors le système actuel s'est borné à maintenir telles quelles les méthodes imposées par l'ancienne puissance coloniale, conçues pour satisfaire aux règlements des autorités métropolitaines, sans souci des besoins spécifiques du pays même. En d'autres termes, certains pays en voie de développement n'ont déployé aucun effort particulier, depuis leur accession à l'indépendance, pour mettre au point une réglementation appropriée des transactions effectuées sur leur territoire au titre de l'assurance; en conséquence, leurs marchés nationaux des assurances ne sont pas adaptés aux besoins et le secteur national des assurances n'y trouve pas les incitations nécessaires pour se développer sur une base saine ⁷.

9. Dans un certain nombre de pays en voie de développement, le contrôle des assurances s'avère également insuffisant en ce qui concerne les normes de solvabilité. Dans certains cas, ces normes sont si strictes que les assureurs nationaux ne sont guère en mesure de les observer, et que le marché se tourne nécessairement vers les assureurs étrangers; dans d'autres cas, au contraire, elles ne le sont pas assez et le public peut hésiter à rechercher la protection de sociétés dont la solvabilité n'est pas toujours sûre parce qu'elles ne sont pas suffisamment contrôlées. Les mesures législatives régissant le placement des fonds d'assurance sont un autre domaine où les conditions

⁴ Voir TD/B/C.3/84 et Add. 1 et 2 et Corr. 1, étude du secrétariat de la CNUCED; et TD/B/C.3/90, rapport du Groupe d'experts de la législation et du contrôle des assurances.

⁵ Voir le rapport de la Commission sur la première partie de sa première session dans *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, troisième session, Supplément n° 3* (TD/B/42/Rev.1), annexe I b, par. 4.

⁶ Voir note 4 ci-dessus.

⁷ Si ces incitations sont insuffisantes, on peut se trouver devant une situation où le volume des assurances contractées dans un pays augmente plus rapidement que la capacité d'absorption de son marché national et où, par suite, il est nécessaire de recourir davantage aux assureurs et plus particulièrement aux réassureurs étrangers.

requis par certains pays en voie de développement ne sont pas compatibles avec les conditions qui règnent sur leurs marchés financiers et où il conviendrait de procéder à des réformes pour assurer une meilleure utilisation de ces fonds en faveur de projets d'intérêt national, ce qui permettrait en même temps de donner de meilleures garanties financières aux preneurs d'assurance.

10. Les grands critères qui doivent caractériser l'organisation d'un système de contrôle des assurances, si l'on veut en faire un instrument vraiment efficace pour atteindre les objectifs des pays en voie de développement dans ce domaine, sont exposés comme suit par le Groupe d'experts :

a) Il convient d'attacher une importance particulière au contrôle des catégories d'assurance qui répondent aux besoins de la masse des assurés, qui ont des aspects sociaux, qui impliquent des engagements à long terme. C'est ainsi que l'assurance sur la vie, celle de la petite propriété privée et celle de la responsabilité civile sont des exemples importants des opérations qui doivent faire l'objet d'un contrôle particulier.

b) La conclusion d'un contrat d'assurance à l'étranger, auprès de compagnies qui ne sont pas établies dans le pays, doit être en principe interdite. Cette pratique ne peut être admise, à titre exceptionnel, que lorsqu'il n'est pas possible de trouver dans le pays une couverture du risque. Pareille règle exige que le marché national soit encouragé, de manière qu'un nombre de plus en plus grand et des catégories plus étendues de risques « nationaux » puissent être couverts dans le pays.

c) Toutes les entreprises d'assurance doivent être soumises à un agrément préalable. A cet égard, un enregistrement de pure forme n'est pas suffisant; il doit y avoir d'abord un examen approfondi de la situation technique et économique de l'entreprise, de ses projets d'activité commerciale pendant les quelques années à venir, de la compétence et de l'honorabilité de ses dirigeants, de ses traités de réassurance. Il convient de donner aux services de contrôle des pouvoirs étendus dans l'appréciation de toutes les qualifications des entreprises d'assurance, de manière à empêcher des entreprises douteuses et des intérêts étrangers camouflés (qualifiés de « sociétés fictives » et d'« hommes de paille ») de prendre pied dans les affaires d'assurance.

d) Une législation concrète régissant les relations contractuelles entre entreprises d'assurance et preneurs d'assurance est nécessaire. En assurance obligatoire, le besoin d'uniformisation des contrats est évident. Pour les autres branches d'assurance, des règles générales régissant les clauses et conditions les plus importantes des polices devraient aussi être promulguées et les polices contrôlées par les autorités afin qu'elles ne puissent pas contenir de clauses obscures ou ambiguës ni de clauses préjudiciables pour le preneur d'assurance.

e) Le capital social et les réserves libres de l'entreprise d'assurance doivent être suffisants pour garantir une solvabilité d'ensemble adéquate, compte tenu du genre et de l'ampleur des affaires traitées par l'entreprise, et offrant une garantie suffisante contre l'évolution défavorables des risques. Les montants constituant ces garanties financières doivent en outre être suffisants pour assurer que la capacité de rétention de la compagnie soit adéquate

et pour permettre de renforcer à la fois la compagnie et le marché national. Toutefois, exiger un capital social excessif risque de provoquer une hausse du coût de l'assurance et donc d'être préjudiciable aux intérêts des assurés et de l'économie nationale.

f) Les réserves techniques doivent être calculées aussi exactement que possible et strictement vérifiées. D'une manière générale, le calcul des réserves doit se fonder sur des extrapolations adéquates (méthodes prospectives), en tenant compte comme il convient de l'expérience acquise et des tendances observées. Il faut en principe déterminer les réserves techniques en fonction du montant brut des engagements de l'entreprise d'assurance, sans déduction des risques réassurés. Il convient de vérifier fréquemment la validité des taux forfaitaires retenus pour le calcul des réserves.

g) Les fonds des entreprises d'assurance doivent être placés de manière à satisfaire à deux types de conditions : garantir les engagements de la compagnie à l'égard des preneurs d'assurance et des bénéficiaires, d'une part, et contribuer à fournir les moyens financiers nécessaires aux besoins essentiels du pays en matière de développement, d'autre part. Pour cela, il faut de toute évidence, comme le recommandait la Conférence à sa première session, que les fonds affectés aux réserves techniques et autres réserves complémentaires soient investis dans le pays, cette condition s'appliquant quelle que soit la nationalité de l'entreprise d'assurance. Aux critères classiques de sécurité, rentabilité et liquidité, il convient d'ajouter celui de la diversification des placements. Dans ces portefeuilles, les placements spéculatifs ne doivent pas trouver place; mais des actions de premier ordre peuvent à certaines conditions y être incluses. L'acquisition par une compagnie d'assurance d'actions ou de parts d'une autre entreprise doit être limitée à un minimum, de façon à exclure toute possibilité, pour une société, d'en arriver à détenir une participation prépondérante dans une autre. Chaque pays doit faire preuve de beaucoup de souplesse dans l'élaboration des règlements régissant le choix des placements que les entreprises d'assurance sont autorisées à effectuer. Ces règlements doivent toutefois stipuler les deux objectifs principaux auxquels les placements doivent répondre : la sécurité des entreprises et des preneurs d'assurance et les nécessités financières du pays intéressé.

h) Les tarifs, les frais, les traités de réassurance, la comptabilité et les statistiques, étant les éléments principaux de la gestion d'une entreprise d'assurance, doivent être soumis au contrôle des pouvoirs publics. Les tarifs en particulier ne doivent être ni trop bas (cause principale d'insolvabilité) ni abusivement élevés, surtout lorsque l'assurance est obligatoire. Le revenu des placements couvrant les réserves techniques doit être pris en considération dans le calcul des taux de primes. Les commissions d'acquisition versées aux agents et autres intermédiaires doivent être proportionnées aux services que ces personnes rendent au public. En matière d'assurance obligatoire, la commission doit être réduite à un minimum.

i) L'existence, dans un pays en voie de développement, d'une institution publique ou semi-publique de réassurance et de dispositions rendant obligatoire la cession de risques à cette institution peut représenter, pour le développement sur des bases rationnelles d'un marché national

des assurances, un encouragement indispensable et réduire les sorties de devises provoquées par les opérations de réassurance.

j) Vu la nature particulière extrêmement technique de leurs attributions, les autorités de surveillance des assurances doivent constituer une branche autonome de la fonction publique, d'un niveau élevé, responsable directement devant un haut fonctionnaire de l'Etat (ministre). Ces tâches exigent un personnel compétent, particulièrement qualifié dans les domaines juridique, économique, comptable et actuariel. Il conviendrait de prévoir pour ce personnel des possibilités de perfectionnement dans les techniques d'assurance et de contrôle. La coopération entre les contrôleurs des assurances de différents pays devrait permettre l'échange de données d'expérience et d'informations. Il conviendrait également d'encourager l'organisation d'associations ou de conférences régionales de contrôleurs des assurances.

11. En résumé, il convient d'insister à nouveau sur la nécessité pour tout pays en voie de développement de réglementer les opérations d'assurance conclues sur son territoire en mettant sur pied un système adéquat de contrôle des assurances. On suggère donc que les gouvernements des pays en voie de développement :

- 1) Examinent, à la lumière des conclusions de l'étude réalisée par le secrétariat de la CNUCED et du rapport du Groupe d'experts, la mesure dans laquelle la législation et le contrôle des assurances en vigueur dans leurs pays respectifs correspondent aux nécessités d'un système adéquat de contrôle;
- 2) Prennent, le cas échéant, les mesures nécessaires pour améliorer les systèmes de législation et de contrôle des assurances; à cette fin, il leur est possible de s'adresser au secrétariat de la CNUCED pour demander et obtenir une assistance technique dans le cadre du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD);
- 3) Mettent pleinement à profit les possibilités de formation professionnelle, dans le domaine de l'assurance et des services publics de contrôle, qui seront offertes par les pays développés et par le secrétariat de la CNUCED dans le cadre du PNUD, de manière à constituer un service de contrôle des assurances doté d'un personnel capable de procéder efficacement au contrôle des assurances;
- 4) Organisent à l'échelon régional ou sous-régional une coopération entre autorités chargées du contrôle des assurances, de manière à encourager l'échange de données d'expérience et de renseignements relatifs au contrôle des assurances et à harmoniser les législations régissant le secteur des assurances.

Chapitre II

Investissement des réserves techniques de l'assurance dans le pays où est perçu le revenu de la prime ⁸

12. Le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Investissement des réserves techniques de l'assurance dans les pays où est perçu le revenu de la prime » ⁸ men-

tionne la nécessité d'investir les réserves techniques de l'assurance dans le pays où est perçu le revenu de la prime. Il est universellement reconnu que les réserves techniques de l'assurance qui représentent en fait la valeur des engagements courants des entreprises d'assurances vis-à-vis de leurs assurés et des tiers ayant droit à des prestations jouent un rôle économique important du fait qu'elles représentent une accumulation de fonds considérable qui peuvent s'investir dans les économies des pays. Etant donné la pénurie de capitaux dont souffrent généralement les pays en voie de développement, les réserves techniques de l'assurance sont pour eux d'une importance de premier ordre. Désirant mettre les pays en voie de développement au bénéfice de ces fonds, la Conférence a recommandé à sa première session que « les réserves techniques et les dépôts de garantie des compagnies et institutions d'assurance et de réassurance soient investis dans le pays où est perçu le revenu de la prime » ⁹.

13. Or, une enquête effectuée par le secrétariat de la CNUCED à la demande de la Commission des invisibles et du financement lié au commerce, et dont l'objet était de déterminer dans quelle mesure cette recommandation a été suivie d'effet, montre que, jusqu'à présent, peu de pays en voie de développement ont pris des mesures pour appliquer le principe selon lequel les réserves techniques de l'assurance doivent être placées dans le pays où est perçu le revenu de la prime. Dans sa nouvelle étude, le secrétariat de la CNUCED a cherché à décrire aussi clairement que possible les aspects techniques et les modalités pratiques de la mise en œuvre de la recommandation, dans l'espoir d'encourager ainsi son application dans tous les pays en voie de développement.

14. Le principe de l'investissement des réserves techniques dans le pays où est perçu le revenu de la prime n'est nullement nouveau. En effet, la localisation des réserves techniques par portefeuille national est pratiquée de longue date dans un grand nombre de pays industrialisés. Malgré ce fait, la mise en application du principe n'est ni uniforme dans tous les pays qui la pratiquent ni dépourvue de certaines difficultés techniques, dont quelques-unes relèvent de la définition et de l'évaluation des réserves techniques et d'autres de l'investissement et de la surveillance des fonds y afférents.

15. En d'autres termes, pour que l'investissement des réserves techniques dans le pays où est perçu le revenu de la prime puisse être pratiqué de façon adéquate, en donnant un maximum de résultats bénéfiques sur le plan des investissements sans mettre en danger la fonction principale de l'assurance (à savoir : la couverture des risques avec une sécurité absolue et à des prix raisonnables), il est indispensable que les prescriptions y relatives tiennent dûment compte d'une série de facteurs, dont les plus importants sont les suivants : a) la nature des réserves techniques de l'assurance; b) l'évaluation correcte des réserves techniques; c) les réserves brutes ou nettes de réassurance; d) le genre d'investissements qui convient à l'assurance; e) l'évaluation correcte des investissements; f) les modalités d'application pratique du principe.

⁸ Voir TD/B/C.3/87 et Corr. 1.

⁹ 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), annexe A.IV.23, p. 63.

16. Les réserves mathématiques de l'assurance-vie ainsi que les réserves pour risques en cours et les réserves pour sinistres à régler des autres branches d'assurance représentent les trois principales formes de réserves techniques, qui sont généralement reconnues comme les réserves techniques classiques. Une fois bien évaluées, ces trois réserves devraient normalement suffire pour couvrir tous les engagements courants d'une entreprise d'assurances, découlant des risques du portefeuille assuré chez elle. D'une manière générale, si les entreprises d'assurance emploient les méthodes traditionnelles, pour calculer ces trois types de réserves techniques (sauf, peut-être dans certains cas, les réserves pour sinistres à régler), il est peu vraisemblable que l'évaluation correcte de leurs engagements en cours présente pour elles de très grandes difficultés.

17. Les principales caractéristiques des placements qui conviennent à l'assurance font l'objet d'un autre point de la même recommandation de la Conférence, stipulant que « des conditions appropriées de sécurité, de liquidité et de revenu doivent être garanties » pour que des investissements dans le pays où est perçu le revenu de la prime puissent être effectués. Les principes ci-dessus, de même que la règle interdisant le cumul des risques d'investissement doivent être strictement observés par toutes les entreprises d'assurance. Par ailleurs celles-ci doivent également veiller à ce que leurs fonds soient investis en donnant un maximum de résultats bénéfiques pour l'économie nationale.

18. Afin de vérifier à un moment donné dans quelle mesure une entreprise d'assurances observe la recommandation concernant l'investissement des réserves techniques dans le pays où est perçu le revenu de la prime, on doit procéder de la façon suivante : il faut tout d'abord vérifier l'évaluation des réserves techniques puis examiner la conformité de la liste des investissements servant de couverture auxdites réserves et, finalement, s'assurer que les investissements figurant sur la liste se trouvent effectivement dans le pays et en possession de l'entreprise d'assurances en question.

19. En conclusion, l'étude propose :

- 1) Que les gouvernements des pays en voie de développement examinent, à la lumière du contenu de ce rapport, dans quelle mesure ils ont mis en application la recommandation concernant l'investissement des réserves techniques de l'assurance dans le pays où est perçu le revenu de la prime;
- 2) Que ces mêmes gouvernements fassent connaître au secrétariat de la CNUCED dans les meilleurs délais l'état actuel de la mise en application chez eux de ladite recommandation ainsi que les mesures additionnelles qu'ils envisagent éventuellement de prendre en vue d'une amélioration de la situation actuelle;
- 3) Que le secrétariat se tienne à la disposition des pays en voie de développement qui en formuleraient la demande pour leur prêter toute l'assistance dont ils pourraient avoir besoin en relation avec la mise en application de la recommandation;
- 4) Que le secrétariat fasse rapport à la Commission des invisibles et du financement lié au commerce, lors de sa sixième session, sur le mandat qui lui est confié et

sur l'évolution qui serait enregistrée dans la mise en application de la recommandation par les pays en voie de développement.

Chapitre III

Système international unifié de statistiques de l'assurance ¹⁰

20. Dès sa première session, la Conférence prenait note de la pénurie de statistiques dignes de foi dans le domaine des transactions invisibles en général, et plus expressément recommandait l'adoption de critères uniformes pour l'établissement de statistiques des assurances ¹¹. Dans le programme de travail adopté à sa première session, la Commission des invisibles et du financement lié au commerce jugeait souhaitable d'élaborer un minimum de normes et de définitions statistiques et de rassembler, en matière d'assurance, des données significatives et comparables sur le plan international; par ailleurs, elle faisait expressément allusion à la possibilité d'évaluer l'influence des transactions internationales d'assurance sur la balance des paiements des pays en voie de développement ¹².

21. Outre qu'elles présentent un intérêt particulier du point de vue des problèmes de balance des paiements, les statistiques de l'assurance ont également d'autres fonctions importantes, fondamentales, tant à l'échelon de l'entreprise qu'à l'échelon national. A l'échelon de l'entreprise, les statistiques de l'assurance constituent, d'un point de vue technique, le cadre général dans lequel elle va opérer et représentent en même temps, pour les services du contrôle des assurances, un instrument de premier ordre grâce auquel ils pourront contrôler l'entreprise, en particulier sa situation financière et sa solvabilité. Les renseignements statistiques visés suivent généralement de très près les écritures et les pièces comptables qui, à leur tour, servent à la préparation des comptes annuels de l'entreprise et des rapports officiels à soumettre aux services de contrôle.

22. A l'échelon national, les statistiques de l'assurance fournissent le moyen d'effectuer une analyse globale de la structure et de l'état du marché national des assurances, et donnent également quantité de renseignements d'ordre technique sur la conduite et les résultats des opérations d'assurance. Selon que les renseignements statistiques collectés et compilés sont plus ou moins détaillés, des statistiques nationales annuelles permettent d'évaluer, pour l'ensemble d'un pays, le volume des transactions conclues par toutes les entreprises y opérant, donc de déterminer la dimension du marché national de l'assurance, sa structure (notamment la répartition entre entreprises nationales et entreprises étrangères), l'efficacité avec laquelle elles jouent leur rôle proprement dit d'assureurs, le rôle qu'elles jouent du point de vue de l'épargne et la contribution qu'elles

¹⁰ Voir *Institution sur le plan international d'un système unifié de statistiques de l'assurance : rapport du secrétariat de la CNUCED* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.72.II.D.9).

¹¹ Voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement*, vol. I, *Acte final et rapport*, p. 63, annexe A.IV.23, p. 63.

¹² *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, troisième session, Supplément n° 3 (TD/B/42/Rev.1), annexe I.*

apportent au développement du pays grâce à leurs investissements dans l'économie nationale. De plus, ces statistiques permettent de juger de l'influence qu'ont les opérations internationales d'assurance sur la balance des paiements d'un pays. D'un point de vue technique, elles permettent de prendre un aperçu du fonctionnement du marché, de sa force ou de sa faiblesse, et de disposer, du point de vue des résultats techniques des opérations d'assurance, d'une moyenne nationale et de moyennes particulières pour chaque catégorie d'opérations qui fait l'objet de données distinctes. Pour que tous ces buts puissent être atteints, il importe naturellement que toutes les entreprises d'assurance fournissent les renseignements nécessaires sur des bases identiques ou du moins entièrement comparables, et que les moyens soient suffisants pour collationner ces renseignements sur le marché.

23. Compilées systématiquement pendant un certain nombre d'années, ces statistiques traduiront le développement et l'évolution du marché, et permettraient donc la mise à jour périodique des règlements régissant les activités d'assurance, dans tel ou tel pays en voie de développement, l'objectif étant de créer et de renforcer le marché national de l'assurance et de guider les activités économiques de ce secteur de manière qu'elles servent au mieux le développement économique du pays.

24. Tous ces aspects et ces nécessités sont pris en considération dans l'étude récemment consacrée à cette question par le secrétariat de la CNUCED¹³, étude réalisée avec l'aide d'un groupe d'experts réunis à Genève par le Secrétaire général de la CNUCED, du 7 au 15 octobre 1970.

25. La pièce maîtresse du système unifié de statistiques de l'assurance dont l'adoption est recommandée est désignée dans le rapport sous le nom de « monographie nationale », que les services du contrôle de chaque pays doivent établir en se servant des renseignements statistiques qu'ils reçoivent de chaque entreprise d'assurance. Mais pour que la présentation des renseignements statistiques soit uniformisée à l'échelon national, il faut d'abord que les éléments fondamentaux du système soient normalisés et qu'ensuite les notions fondamentales sur lesquelles repose le système soient définies. Aussi, le système recommandé a-t-il pour principales sources d'information les pièces comptables classiques, à savoir le compte de profits et pertes et le bilan que chaque entreprise d'assurance établit dans le cours normal de ses affaires. La principale difficulté tient alors aux différences de pratique non seulement entre pays — ce sont les différences dues à la conception législative et à la conception du contrôle des assurances — mais aussi entre entreprises qui ont chacune sa manière propre de tenir ses écritures et ses comptes — cette dernière différence étant de moindre importance.

26. Pour faciliter la présentation uniforme des données initiales, on a donc décidé d'élaborer une ventilation unique des éléments initiaux ou rubriques, c'est-à-dire des postes du compte de profits et pertes au sens large, qu'ils appartiennent à la colonne « recettes » ou à la colonne « dépenses », et de convenir d'une classification de tous les postes d'actif et de passif figurant au bilan.

27. Les conditions minimales indispensables ayant été établies, le système prévoit deux séries, dont l'une sera

destinée aux entreprises d'assurance productrices des données de base, et l'autre aux services de contrôle auteurs des monographies nationales. Il convient de souligner ici que le rassemblement des séries destinées aux entreprises doit présenter un caractère exhaustif, de manière que toutes les entreprises s'occupant d'assurances soient incluses dans la monographie nationale. En conséquence, chacune de ces entreprises devra remplir un jeu de formules élaborées à cette fin et y joindre toute explication complémentaire qui pourrait être utile.

28. Le deuxième jeu de formules est destiné à la monographie nationale. Pour les rubriques initiales, la nomenclature y est exactement la même que dans les formules destinées aux entreprises en ce qui concerne les éléments du compte de profits et pertes et les résultats techniques. La première série importante comprend les formules faisant apparaître les résultats d'exploitation du portefeuille national, et prévoit trois colonnes séparées de chiffres pour les affaires directes (chiffres bruts) et les affaires nettes retenues pour compte propre, pour chaque type d'entreprise d'assurance : institutions étatiques ou semi-étatiques, entreprises privées nationales¹⁴, succursales et agences étrangères, avec subdivisions en assurance-vie et autres catégories d'assurance. Les résultats techniques correspondant aux affaires directes (chiffres bruts), par branche, font l'objet d'une ventilation plus poussée dans un jeu spécial de formules. Deux autres tableaux, enfin, récapitulent, l'un les réserves techniques du portefeuille national ainsi que des données sur le capital social versé et les réserves libres de l'entreprise d'assurance opérant dans le pays, l'autre les placements apparaissant au bilan, répartis par catégorie d'entreprise d'assurance et indiquant si le placement a été effectué en valeurs nationales ou en valeurs étrangères.

29. Le système international unifié de statistiques de l'assurance étant surtout destiné aux pays en voie de développement, on a cru bon de ne prescrire, pour l'élaboration des tableaux statistiques, que les conditions indispensables, de manière à réduire à un strict minimum le coût de l'adoption du système. En fait, de nombreux pays, surtout les pays développés à économie de marché et certains pays en voie de développement où le marché de l'assurance est déjà bien organisé, n'auront qu'à apporter des modifications mineures à leur système actuel pour le rendre conforme au système proposé. Plus nombreux cependant sont les pays en voie de développement dont le système national de statistiques est soit inexistant soit insuffisant. En créer un est donc pour eux une tâche nécessaire, à laquelle ils auraient dû s'attaquer un jour ou l'autre. S'ils peuvent le faire en sachant que leurs efforts aboutiront à des résultats conformes à des normes jugées acceptables sur le plan international, ce sera pour eux non seulement une incitation à appliquer plus énergiquement les mesures recommandées, mais aussi une chance d'atteindre leurs objectifs à moindre coût que s'ils s'y employaient seuls.

30. Ce système n'est qu'un minimum et peut être considéré comme un premier progrès vers un rapprochement des conceptions qui ont cours sur différents marchés d'assurance dans le monde; il est cependant suffisant pour

¹³ Voir note 10 ci-dessus.

¹⁴ Avec une subdivision d'ailleurs facultative entre sociétés réellement nationales et filiales de sociétés étrangères.

permettre une analyse du marché de l'assurance et un contrôle efficace des opérations réalisées. De plus, si l'on dispose de données significatives et comparables couvrant les opérations des marchés nationaux et mesurant les répercussions des opérations internationales d'assurance, réassurance comprise, il sera possible de chiffrer ces activités à l'échelon international et d'en mesurer le rôle économique. En fait, la principale innovation qu'apporte le système international unifié de statistiques de l'assurance est qu'il permet d'établir une nette distinction entre contrats souscrits dans un pays auprès d'une entreprise nationale de ce pays ou auprès d'une succursale ou agence étrangère établie dans ce pays, d'une part, et affaires allant directement à l'étranger ou venant de l'étranger, d'autre part. Cette innovation correspond à une nécessité majeure dans les pays en voie de développement, comme l'ont indiqué les résolutions de la CNUCED tendant au développement et au renforcement des marchés nationaux de l'assurance dans les pays en voie de développement et aux objectifs de la deuxième Décennie du développement (voir par. 12 ci-dessus).

31. En utilisant le système international unifié de statistiques de l'assurance ici proposé, les pays en voie de développement seraient en mesure non seulement de mieux connaître leur propre marché des assurances mais

également d'élaborer et d'appliquer toutes les mesures législatives et réglementaires nécessaires pour que ce secteur d'activité serve au mieux les intérêts des assurés et le processus du développement économique. Ces pays en retireront également un avantage supplémentaire, celui de disposer de données comparables concernant le marché de l'assurance dans d'autres pays. Il convient donc de recommander que les gouvernements des pays membres de la CNUCED, en particulier ceux des pays en voie de développement :

- 1) Adoptent le système international unifié de statistiques de l'assurance tel qu'il est exposé dans le document TD/B/C.3/85 ou, le cas échéant, adaptent leur système actuel de statistiques de l'assurance de manière à le rendre compatible avec ce système unifié;
- 2) Utilisent, s'il y a lieu, l'assistance technique qui pourrait leur être fournie à cet effet par le secrétariat de la CNUCED, en ce qui concerne les pays en voie de développement, dans le cadre du PNUD;
- 3) Informent en temps utile le secrétariat de la CNUCED de l'application de la présente recommandation dans leurs pays respectifs, de manière à permettre au secrétariat d'en rendre compte aux organismes intéressés de la CNUCED.

LE TOURISME ET LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT *

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Page
Introduction	1-3	103
<i>Chapitre</i>		
I. Le tourisme international : son évolution et son importance pour les pays en voie de développement	4-12	103
A. Rétrospective sur l'expansion du tourisme international	4-6	103
B. Perspectives de croissance du tourisme international	7-12	103
II. Le tourisme dans l'économie nationale	13-35	104
A. Le tourisme en tant que source de devises	13-24	104
1. Les recettes nettes en devises et l'élément « importation » dans les dépenses des touristes	13-20	104
2. Importations de biens d'équipement pour le tourisme	21-23	105
3. Recettes nettes en devises	24	105
B. Le tourisme en tant que générateur de revenus et d'emplois	25-35	106
1. Part du tourisme dans le produit intérieur	25	106
2. Effets multiplicateurs des dépenses des visiteurs	26-27	106
3. Investissements et production dans le secteur du tourisme	28	106
4. Recettes procurées à l'Etat par le tourisme international	29-31	106
5. Le tourisme en tant que générateur d'emplois	32-35	107
III. Politiques et institutions de tourisme	36-49	107
A. Politique des pouvoirs publics en matière de tourisme	38-43	107
1. Investissements de l'Etat	38-39	107
2. Mesures d'encouragement aux investissements privés	40-43	108
B. Dispositif de mise en œuvre d'une politique de tourisme	44-49	109
IV. Les ressources touristiques et leur exploitation	50-60	109
A. Etablissement d'un plan général de tourisme	53-55	109
B. Tourisme et aménagement du territoire	56-57	109
C. Utilisation et valeur des terres	58-60	110
V. Hébergement	61-84	110
A. La planification des différents types de moyens d'hébergement	62-69	110
B. Frais d'exploitation et rentabilité des hôtels	70-72	111
C. Les investissements dans les hôtels et leur financement	73-84	112
1. Le coût des investissements	73-77	112
2. Financement et encouragement des investissements	78-84	112
VI. Une infrastructure pour le tourisme	85-108	113
A. Infrastructure générale et infrastructure particulière	86-89	113
B. Infrastructure des transports	90-93	114
C. Coût de l'investissement dans l'infrastructure du tourisme	94-102	114
D. Le financement et l'exécution des travaux d'infrastructure pour le tourisme	103-108	115
VII. Conclusions	109	116

ANNEXE

Directives pour l'établissement des statistiques du tourisme	117
--	-----

* Le présent rapport, en date du 20 décembre 1971, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/142.

Introduction

1. Le rapport intitulé *Les éléments de la politique du tourisme dans les pays en voie de développement* (TD/B/C.3/89 Rev.1)¹ a été établi par le secrétariat de la CNUCED conformément au programme de travail relatif au tourisme, adopté, à sa première session, par la Commission des invisibles et du financement lié au commerce. Ce programme de travail mettait l'accent sur la nécessité d'étudier les aspects économiques du tourisme et de formuler des politiques appropriées.

2. En liaison avec les quatre monographies concernant respectivement Israël, la Grèce, le Mexique et la Yougoslavie (TD/B/C.3/89/Add.1, Add.2, Add.3 et Add.4), le rapport visait à donner un aperçu de l'importance économique du tourisme (et notamment de sa part dans la balance des paiements) du point de vue des pays en voie de développement en particulier, et analysait certains des principaux éléments à prendre en considération dans la planification et le développement du tourisme. L'examen et les conclusions qu'il contient ne représentaient qu'un premier pas dans un domaine où il existe encore peu de documents d'information spécialisés ou de méthodes éprouvées, mais on espérait qu'il aiderait les pays en voie de développement à résoudre les problèmes complexes que pose l'élaboration des plans et politiques relatifs au développement du tourisme. Ce rapport a été présenté, ainsi qu'une étude du secrétariat de la CNUCED sur les statistiques du tourisme², à la cinquième session de la Commission des invisibles et du financement lié au commerce.

3. Il va de soi que le présent document, qui est une version condensée du rapport susmentionné, ne reproduit pas les nombreuses statistiques et données de fait qui y sont présentées à l'appui des arguments avancés; il ne donne pas non plus le détail des réserves qui venaient nuancer les déclarations de portée générale ni de renseignements sur les limites des informations statistiques disponibles. Pour se faire une idée complète de la question, il faudra donc le lire en liaison avec le rapport circonstancié dont on a parlé plus haut.

Chapitre premier

Le tourisme international : son évolution et son importance pour les pays en voie de développement

A. — RÉTROSPECTIVE SUR L'EXPANSION DU TOURISME INTERNATIONAL

4. Le volume du tourisme mondial, mesuré d'après le total des arrivées de touristes, a augmenté en moyenne de 10 % par an pendant la période allant de 1958 à 1970. Les recettes qu'il a procurées se sont accrues dans la même proportion et leur taux de croissance a été légèrement supérieur à celui des exportations mondiales de marchan-

disées — à savoir 10,2 % et 9,3 % par an respectivement. Il semble cependant que le taux de croissance des recettes touristiques a été nettement plus rapide que celui des exportations mondiales pendant la première partie de la période mais pendant la seconde partie cet écart s'est atténué.

5. En ce qui concerne plus précisément les pays en voie de développement, leurs exportations (non compris le pétrole) ont progressé de 7,6 % par an entre 1960 et 1968, alors que leurs recettes touristiques se sont accrues de 11 % par an au cours de la même période (l'augmentation étant de 9 % pour les recettes touristiques mondiales)³. La part des pays en voie de développement dans les recettes mondiales provenant du tourisme a généralement été voisine de 20 % et elle est restée supérieure à leur part dans les exportations mondiales (non compris, ici encore, les exportations de pétrole) qui en fait n'a cessé de diminuer, passant de 15,4 % en 1960 à 12,2 % en 1968.

6. Les recettes touristiques occupent une place prédominante dans la balance des paiements de certains pays en voie de développement, comme le Mexique, où elles représentent la moitié ou plus du total des recettes en devises du compte des opérations courantes et de plusieurs économies insulaires; dans d'autres pays en voie de développement comme le Kenya et la Tunisie, le tourisme s'est beaucoup développé jusqu'à devenir une source importante de recettes d'exportation. Dans bien d'autres, le tourisme est un poste relativement peu important de la balance des paiements et représente souvent moins de 1 % du total des recettes courantes en devises; il est probable qu'il en sera encore ainsi au cours des années 70, étant donné le développement que connaîtront sans doute aussi les autres sources de recettes en devises.

B. — PERSPECTIVES DE CROISSANCE DU TOURISME INTERNATIONAL

7. Bien qu'il soit fort possible qu'au cours des années 70 le développement du tourisme international soit un peu plus lent qu'au cours des années 60 ou même de la dernière partie de cette décennie, on a de bonnes raisons de croire que les différents facteurs qui ont favorisé l'expansion des voyages continueront de le faire, même si leur influence s'estompé quelque peu. Certains de ces facteurs échappent en grande partie au contrôle du pays d'accueil, car ils sont liés aux conditions existant dans les pays d'origine des visiteurs, lesquelles, tout en exerçant une influence sur le volume global des voyages à l'étranger, ne modifient guère leur répartition géographique. Ces facteurs sont notam-

³ Sources : UIOOT *Statistiques du tourisme international* (divers numéros) et *Bulletin technique* BT/TS/1/69, février 1969; CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement* 1969 et *Supplément* 1970. Dans les chiffres indiqués ci-dessus, l'Espagne ne figure pas au nombre des pays en voie de développement. L'inclusion ou l'exclusion de ce pays entraîne une modification beaucoup plus importante des résultats que si l'on tient compte de la plupart des autres éléments du commerce mondial, parce que l'Espagne vient en tête de tous les pays en ce qui concerne aussi bien la valeur absolue des recettes en devises provenant du tourisme que leur augmentation depuis 1960. Si l'on fait figurer l'Espagne au nombre des pays en voie de développement, la part de ces pays représente environ 28 % des recettes touristiques mondiales en 1968, contre environ 22 % en 1960.

¹ Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.II.D.3.

² *Directives pour l'établissement des statistiques du tourisme* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.71.II.D.9). Voir également l'annexe au présent document.

ment l'augmentation du revenu réel dans les pays développés qui (quel que soit le niveau des dépenses de voyage par tête) met les voyages à l'étranger à la portée d'un plus grand nombre de personnes, l'élasticité relativement élevée des dépenses de voyages par rapport au revenu, les congés payés plus longs et plus fréquents, la diffusion de l'enseignement (qui stimule l'intérêt pour les localités et les cultures étrangères), etc.

8. Parmi les facteurs qui influent sur la nature et la répartition géographique des voyages, les plus importants peut-être sont l'amélioration des transports aériens et l'expansion des voyages en voiture particulière. Les voyages en voiture automobile, outre qu'ils ont favorisé les pays se trouvant à une distance raisonnable des principaux marchés, ont encouragé de nouvelles formes de tourisme et d'accueil telles que camping, motels, villages de vacances et autres modes d'hébergement complémentaire, ainsi que l'expansion du tourisme vers de nouvelles localités⁴.

9. Pour les plus longues distances, les progrès de l'aviation civile (réduction de la durée du voyage, plus grand nombre et plus grande fréquence des vols directs) ont exercé une grande influence sur les voyages. Alors que le niveau général des tarifs aériens n'a guère changé en chiffres absolus, le coût relatif du transport des voyageurs par avion a baissé.

10. De nombreux pays en voie de développement situés loin des pays de résidence de la plupart de leurs visiteurs sont de ce fait tributaires des voyages aériens pour leur trafic touristique. Indépendamment des facteurs tels que la croissance économique dans les pays développés, l'expansion du tourisme vers ces pays dépend, non seulement de la mesure dans laquelle il est possible de réduire les tarifs aériens de base ou de les empêcher de monter, mais aussi de la mesure dans laquelle les transporteurs réguliers accordent des réductions pour les voyages forfaitaires ou pour d'autres formules de voyage; les méthodes appliquées dans les pays développés comme dans les pays en voie de développement, en ce qui concerne les services non réguliers (*charter*), jouent également un rôle à cet égard.

11. Diverses études et estimations donnent à penser que le volume total du trafic aérien de passagers (y compris le trafic intérieur) devrait augmenter à des taux à peine inférieurs à ceux atteints entre 1958 et 1969, et que l'accroissement relativement plus rapide de la part des voyages forfaitaires dans ce total devrait se poursuivre. Des estimations de la croissance globale du tourisme international montrent qu'il n'est pas indûment optimiste, mais simplement réaliste, de prévoir une augmentation du tourisme d'environ 5 % par an au cours des années 70⁵.

12. Il est moins certain que l'augmentation du revenu réel et la baisse éventuelle du coût relatif des voyages aériens à longue distance offrent aux pays en voie de développement des avantages proportionnellement plus

grands qu'aux pays développés, car la baisse des tarifs pour les voyages transatlantiques, transpacifiques et autres voyages intercontinentaux favoriserait aussi les voyages dans les deux sens entre pays développés. D'après les tendances passées, on peut cependant penser que les pays en voie de développement, dans leur ensemble, devraient pouvoir au moins conserver, sinon augmenter, leur part du marché mondial.

Chapitre II

Le tourisme dans l'économie nationale

A. — LE TOURISME EN TANT QUE SOURCE DE DEVICES

1. *Les recettes nettes en devises et l'élément « importation » dans les dépenses des touristes*

13. Les chiffres concernant les recettes touristiques brutes surestiment le gain réel apporté à la balance des paiements, puisque pour pouvoir répondre aux besoins des visiteurs il faut importer non seulement des biens et des services (dépenses courantes) mais aussi des biens d'équipement (dépenses en capital). Lorsqu'on étudie les incidences du tourisme international sur la balance des paiements d'un pays, ce qu'il importe de savoir c'est si les entrées et les sorties de devises auraient été ou non du même ordre en l'absence de tourisme étranger. La réponse à cette question soulève certaines difficultés, surtout dans le cas des investissements, car les hôtels et autres aménagements (y compris l'infrastructure) ne servent pas uniquement aux visiteurs étrangers mais aussi à la population résidente.

14. Parmi les éléments à inscrire au passif du compte des opérations courantes de la balance des paiements et qui représentent des dépenses qui n'auraient pas été faites s'il n'y avait pas eu de visiteurs étrangers, les plus importants sont les suivants :

a) *Importations de biens et de services utilisés par les visiteurs*

15. Il s'agit non seulement des biens et des services importés directement mais aussi de ceux qui, même s'ils sont produits dans le pays, exigent des importations de matières premières ou de produits semi-finis appelés à subir une transformation plus poussée. Les biens intermédiaires importés par les producteurs nationaux pour la partie de leur production qui est vendue au secteur touristique pour utilisation par les visiteurs sont considérés comme des « importations indirectes ».

b) *Rémunération des facteurs de production étrangers*

16. Il s'agit des sorties de devises au titre des opérations courantes et qui correspondent aux commissions des agences de voyage et des organisateurs de circuits touristiques, aux frais de gestion remboursés aux entreprises étrangères, aux bénéfices et autres revenus de sociétés ou de particuliers non résidents, et à la rémunération du personnel expatrié des hôtels et autres établissements et des artistes étrangers, etc.

⁴ Les facteurs qui influent sur la répartition géographique du tourisme n'ont pas été examinés en détail dans le rapport du secrétariat de la CNUCED.

⁵ Pour plus de détails sur ces estimations, voir *Les éléments de la politique du tourisme dans les pays en voie de développement*, par. 32.

17. Rentrent également dans cette catégorie les dépenses de publicité à l'étranger faites par des organismes officiels, les importations de biens d'équipement destinés à l'hébergement et à d'autres aménagements touristiques et les importations de biens de consommation destinés aux résidents, mais dont ils ont d'une manière ou d'une autre besoin par suite de la présence de touristes dans le pays.

18. Dans les paragraphes qui suivent il n'a été tenu compte que des éléments visés aux alinéas *a* et *b* ci-dessus. Pour deux pays (Israël et le Kenya) et pour l'Etat d'Hawaï, il a été possible d'examiner l'élément « importation » aussi bien dans les dépenses des visiteurs que dans la production des différents secteurs qui vendent directement aux visiteurs. Il ressort de cet examen que, dans le secteur hôtelier, l'élément « importation » de la production est légèrement inférieur à ce qu'il est dans les autres secteurs de l'économie, alors qu'il est relativement élevé dans les secteurs spécialisés dans la vente de souvenirs et autres articles.

19. En revanche, dans trois des pays étudiés dans les monographies établies par le secrétariat de la CNUCED (Grèce, Mexique et Yougoslavie), le rapport importations/production paraît assez faible (très faible même en Yougoslavie). Des renseignements limités dont on dispose, on pourrait donc conclure à titre provisoire que, dans les économies insulaires (Antilles et îles de la Méditerranée, par exemple), la part dans les recettes brutes des recettes nettes en devises provenant du tourisme étranger se situe généralement entre 50 et 70 %, alors que, dans les autres pays en voie de développement, elle est souvent plus élevée — 70 à 80 % et même plus dans les pays qui produisent eux-mêmes la quasi-totalité de leurs biens de consommation du type article de luxe.

20. Exprimées en pourcentage des recettes brutes, les dépenses en devises nécessitées par les importations sont semble-t-il moins élevées dans le cas du tourisme que les dépenses d'importation qu'il faut faire pour fabriquer la plupart des autres produits d'exportation, ou qu'en tout cas elles ne dépassent pas le chiffre moyen de ces dernières dépenses. La raison en est surtout que, en dehors de la nourriture et de certains autres articles, les dépenses des touristes portent essentiellement sur le secteur des services, et que leur incidence sur ce secteur est sans doute plus forte que celle de la consommation des résidents et certainement plus forte que celle des exportations de produits en général.

2. Importations de biens d'équipement pour le tourisme

21. En raison de la pénurie générale de devises, la plupart des pays en voie de développement s'intéressent nécessairement au coût des importations essentielles pour les investissements, que ceux-ci soient destinés ou non à des fins touristiques. De même que pour les dépenses courantes, l'élément « importation » des investissements dans le secteur touristique dépend de la structure économique générale du pays et de la diversité de ses industries. Il est aussi fonction de la qualité du tourisme : plus les hôtels sont luxueux, plus forte est la demande en équipement et appareils qui ne sont pas encore fabriqués sur place ou pour lesquels la production locale est de qualité insuffisante.

22. Outre qu'elles se limitent généralement à l'hôtellerie, les estimations qui ont pu être faites ne tiennent habituellement compte que des importations directes, mais avec ce mode de calcul les différences entre pays sont souvent aussi grandes que pour l'élément « importation » des dépenses courantes (avec, ici encore, pour les économies insulaires, une forte dépendance à l'égard des importations). On est également fondé à conclure (sur la base, notamment, des données contenues dans les monographies du secrétariat de la CNUCED sur la Grèce et la Yougoslavie) que le rapport importations/production est plus faible dans le tourisme (représenté par le secteur hôtelier) que dans de nombreux autres secteurs de l'économie. De plus, au fur et à mesure que les pays en voie de développement élargissent leur base industrielle, ils devraient pouvoir réduire l'élément importation des investissements dans l'hôtellerie en utilisant davantage les meubles, appareillages et matériaux de construction produits localement.

23. Quoi qu'il en soit, les dépenses en devises peuvent être récupérées assez rapidement. Pour les hôtels des catégories supérieures, on compte en gros que trois unités d'investissement brut en capital fixe sont nécessaires pour gagner annuellement une unité (brute) de recettes en devises. Si l'on prend comme hypothèse que les investissements sont composés pour moitié par des dépenses en devises et que les recettes annuelles nettes des hôtels construits représentent 80 % des recettes brutes, on constate que la mise de fonds initiale en devises est amortie en un peu moins de deux ans (non compris le délai d'attente de rendement des investissements), et que, même si la part des recettes brutes qui va à l'étranger atteint 40 %, il faut moins de quatre ans. Cela tend à limiter l'incidence des investissements sur la balance des paiements courants.

3. Recettes nettes en devises

24. Le rendement des investissements touristiques peut se mesurer d'après le montant net des devises gagnées (dans le sens indiqué plus haut) par unité d'investissement. On pourra alors le comparer avec celui des investissements dans d'autres secteurs, mais en tenant compte des différences concernant la part des exportations dans la production totale. C'est ce qui a été fait pour la Yougoslavie et il ressort que, dans le secteur hôtelier, le capital nécessaire pour gagner une unité de recettes nettes en devises est l'un des plus faibles de toute l'économie, même en comparaison avec des secteurs qui exportent une proportion analogue de leur production. Une étude faite récemment au Kenya a permis d'aboutir à une conclusion analogue et l'on a obtenu le même résultat en Israël en prenant comme étalon le « prix du dollar »⁶. Il semble donc que le tourisme peut être non seulement une source importante de devises mais qu'il est, aussi, sans doute relativement efficace à cet égard.

⁶ Il s'agit de l'équivalent, en monnaie locale, d'un dollar net d'exportation. On le calcule en rapportant le coût en monnaie nationale des ressources intérieures mobilisées pour la production d'une marchandise exportée (c'est-à-dire non compris l'équivalent en monnaie nationale du coût en devises des biens et services importés) aux recettes nettes en devises (c'est-à-dire aux recettes brutes moins le coût en devises des importations). Un produit est d'autant moins intéressant comme source de devises que son coût exprimé en « prix du dollar » est élevé.

B. — LE TOURISME EN TANT QUE GÉNÉRATEUR DE REVENUS ET D'EMPLOIS

1. Part du tourisme dans le produit intérieur

25. Pour pouvoir comparer valablement la part du tourisme international dans le produit intérieur des divers pays, il faut connaître au moins l'ordre de grandeur de l'élément « importations » dans les dépenses des visiteurs ou mesurer autrement la valeur ajoutée par le tourisme. Dans les quatre pays étudiés par le secrétariat de la CNUCED on peut dire, en gros, que la part du tourisme international dans le produit intérieur se situe entre 1 et 3 %. Cette proportion est beaucoup plus forte dans les économies insulaires, avec, par exemple, 15 % environ à la Trinité-et-Tobago, plus de 20 % à Antigua et pas moins de 45 % aux Bahamas.

2. Effets multiplicateurs des dépenses des visiteurs

26. L'augmentation des dépenses des visiteurs, à l'instar de celle de plusieurs autres types de dépenses (dépenses d'investissement, exportation et dépenses de consommation de l'Etat) a des effets multiplicateurs — c'est-à-dire que, lorsqu'elle a agi sur tout le système économique, l'accroissement total de revenu qu'elle provoque est plus important que l'accroissement qu'elle a provoqué au départ.

27. Parmi ceux qui pensent que les pays en voie de développement doivent encourager le tourisme pour accroître leur revenu national, certains insistent beaucoup sur ces effets multiplicateurs; mais on oublie parfois que ces effets ne sont qu'un élément du tableau d'ensemble et qu'il ne faut pas leur accorder une importance exagérée car d'autres formes de dépenses ont des effets analogues. En outre, il est normal que la grandeur du multiplicateur diffère d'un pays à l'autre (surtout à cause de la plus ou moins grande dépendance vis-à-vis des importations); on trouve néanmoins une certaine confusion dans la littérature au sujet de l'expression « multiplicateur touristique », qui a été employée sans discernement avec des sens différents. Tantôt cette expression s'applique à un certain nombre de transactions effectuées avant que les séries successives de dépenses n'aient produit tous leurs effets; tantôt elle est employée pour désigner les effets finals sur « le revenu », « le chiffre d'affaires » et « l'activité économique », sans qu'il soit précisé s'il s'agit du revenu national ou de quelque autre notion.

3. Investissements et production dans le secteur du tourisme

28. Certes le coefficient de capital n'est qu'un moyen approximatif pour mesurer la productivité des investissements, mais il n'en est pas moins intéressant de voir si, en plus de l'efficacité qu'il paraît avoir comme source de devises, le tourisme exige relativement peu ou beaucoup de capital par unité de revenu intérieur qu'il crée. Les éléments dont on dispose pour en juger sont beaucoup trop limités pour qu'on puisse en tirer une conclusion ferme et il est évident qu'il faut pousser plus loin les recherches pour savoir de quoi sont faits exactement les investissements et la production. L'étude du secrétariat de la CNUCED sur la Yougoslavie a conclu que, pour le secteur de l'hôtellerie et de la restauration, le coefficient de

capital semblait être un peu plus élevé que pour l'ensemble de l'économie et pour divers secteurs industriels. D'autre part, les calculs approximatifs contenus dans une étude indépendante sur le Kenya semblent indiquer que le coefficient de capital marginal ne dépasse pas la moyenne nationale, puisqu'il était très proche de celui qui a été calculé pour l'agriculture et pour l'ensemble de l'économie monétaire et nettement inférieur à celui de l'industrie.

4. Recettes procurées à l'Etat par le tourisme international

29. Une partie du revenu des facteurs (c'est-à-dire de la rémunération du travail et du capital) qui est imputable aux dépenses des visiteurs revient à l'Etat sous forme d'impôts directs ou indirects. Lorsque le tourisme occupe une grande place dans la formation du produit intérieur, il n'est pas rare qu'il contribue aussi dans une forte proportion au montant total des recettes fiscales, auquel cas il peut être l'une des principales sources de financement pour le développement. Mais il ne faut pas exagérer son importance en tant que source de recettes fiscales dans la plupart des pays. En tout état de cause, le rendement fiscal n'est qu'un élément parmi tant d'autres dans l'évaluation de la contribution du tourisme à l'économie. Les conséquences (pour la balance des paiements et à d'autres égards) peuvent certes être différentes mais il est souvent possible d'obtenir le même rendement fiscal (en chiffres nets) en utilisant différemment les ressources ou en modifiant le régime fiscal appliqué aux résidents⁷.

30. Du reste, si l'on se borne à comparer les recettes que l'Etat tire du tourisme avec ce qu'il dépense en publicité et autres services analogues, on oublie les nombreuses dépenses que la présence de visiteurs impose par ailleurs au secteur public — et qui ne seraient pas nécessaires autrement — en ce qui concerne les aéroports, les routes, les transports collectifs et certains services publics (électricité, eau, égouts, etc.). Une étude récente du tourisme à Hawaii a confirmé qu'il y avait un bénéfice net pour le secteur public, même si l'on tient compte de ces coûts supplémentaires⁸. Elle a montré que les rapports avantages/coûts étaient positifs pour tous les groupes de visiteurs considérés, même dans les hypothèses les moins favorables concernant la proportion des immigrants dans l'accroissement futur de la main-d'œuvre hôtelière et celle des recettes fiscales dans le total des recettes provenant du tourisme. Ces rapports tendaient également à augmenter avec l'importance du revenu des visiteurs⁹.

⁷ En supposant que les recettes nettes en devises n'en seraient pas modifiées, cet argument est valable aussi en ce qui concerne la contribution du tourisme au produit intérieur — c'est-à-dire que le tourisme ne procure à l'économie un avantage net que dans la mesure où la main-d'œuvre et les autres facteurs de production produisent des revenus plus élevés que s'ils étaient utilisés pour d'autres activités ou restaient inemployés. Pour une analyse plus détaillée de cette question, voir Frank Mitchell « Integration of Tourism in the Plan : Assessing the Value of Tourism », paru dans *The 1969 UNECA Dag Hammarskjöld Seminar on the Development and Promotion of Tourism in Africa : Lectures*, Uppsala, Fondation Dag Hammarskjöld, février 1970, première partie.

⁸ *The Visitor Industry and Hawaii's Economy : A cost-benefit Analysis*, établie par le Department of Planning and Economic Development, Mathematica, Princeton, New Jersey, février 1970.

⁹ Le rapport minimal était 2,8 c'est-à-dire que, dans le cas le moins favorable, l'Etat recevait, par visiteur, 2,8 fois plus qu'il ne dépensait pour les services publics qu'il lui fournissait.

31. Cette étude sur Hawaï semble indiquer que, même si les dépenses d'infrastructure sont relativement lourdes, c'est seulement dans un cas extrême que le coût global pour l'Etat pourrait dépasser les avantages qu'il retirerait sous forme de recettes fiscales. Ce cas pourrait faire douter de l'opportunité de développer le tourisme, mais il n'en reste pas moins qu'il serait peut-être quand même justifié de subventionner le tourisme (en fait il le serait par d'autres secteurs de l'économie) s'il devait apporter à l'économie des avantages particulièrement importants du point de vue de la balance des paiements et à d'autres égards.

5. Le tourisme en tant que générateur d'emplois

32. La contribution du tourisme en tant que générateur d'emplois est à peu près la même que sa contribution en tant que générateur de revenus. Elle est relativement faible en Israël, en Grèce et en Yougoslavie et beaucoup plus élevée dans les îles, comme les Antilles.

33. Les données étudiées par le secrétariat de la CNUCED ne donnent généralement pas une idée complète de la contribution du tourisme à l'emploi car elles excluent les emplois créés dans les secteurs qui desservent le secteur touristique et ne tiennent pas compte des effets indirects sur d'autres emplois (par exemple dans l'industrie du bâtiment). Il faudrait pour les évaluer plus à fond entreprendre des recherches approfondies sur le plan national. Dans l'état actuel des connaissances, qui sont incomplètes, il semble que les effets indirects pourraient être aussi importants que les effets directs.

34. Il est difficile de dire, d'après les données dont on dispose, si le secteur touristique est un secteur à forte intensité de main-d'œuvre (c'est-à-dire s'il crée beaucoup d'emplois par unité de capital qui y est investi ou par unité de produit intérieur qui lui est imputable). Ainsi, les données relatives à Israël et à la Yougoslavie ne semblent pas indiquer que le tourisme soit une activité à forte intensité de main-d'œuvre et il est difficile de tirer une conclusion nette de celles qui ont trait à Hawaï. Au Kenya, en revanche, le tourisme semble bien être une activité à plus forte intensité de main-d'œuvre que les activités du secteur privé dans leur ensemble¹⁰.

35. Que le tourisme soit ou non une activité à forte intensité de main-d'œuvre, il procure souvent des emplois (et des revenus supplémentaires) aux régions les moins développées d'un pays. En fait, dans certaines régions, ou du moins dans les zones touristiques qui s'y trouvent, il peut devenir le principal soutien de l'économie, dont

dépend directement ou indirectement une grande partie de la population. Même lorsqu'une part importante du total des nuitées de touristes se concentre dans des zones urbaines ou d'autres zones relativement plus développées, leurs effets indirects peuvent s'étendre dans une certaine mesure à d'autres zones.

Chapitre III

Politiques et institutions de tourisme

36. Etant donné l'importance que le tourisme revêt, dans bien des cas, pour l'économie, les gouvernements désireux d'en encourager le développement doivent élaborer les politiques qui conviennent, comme ils le font pour les autres secteurs. Ils doivent, en tant que de besoin, intégrer le tourisme à leur planification économique et sociale d'ensemble, et — c'est là un minimum — se demander si les mesures de politique générale appliquées à l'économie et le cadre institutionnel qui y est associé conviennent dans le cas particulier du tourisme. En tant qu'activité relevant de la prestation de services, le tourisme a généralement été relégué au second rang dans les plans économiques, venant après les secteurs productifs tels que l'agriculture et les industries manufacturières.

37. Les études réalisées par le secrétariat de la CNUCED montrent que, d'une manière générale, les pouvoirs publics n'étaient pas suffisamment préparés au vaste essor du tourisme dans leurs pays, et qu'ils en ont même été surpris; leurs programmes ont presque toujours été devancés par l'initiative privée. L'expansion du tourisme a été caractérisée à ses débuts par le fait que les pouvoirs publics ne s'étaient pas — ou ne s'étaient qu'insuffisamment — préoccupés de coordonner les activités intéressant les principales industries touristiques (hôtels et transports) et les services connexes, et que seuls des programmes fragmentaires et insuffisamment méthodiques avaient été appliqués; une approche plus globale ne s'est manifestée que dans les programmes élaborés récemment.

A. — POLITIQUE DES POUVOIRS PUBLICS EN MATIÈRE DE TOURISME

1. Investissements de l'Etat

38. D'une manière générale, il semble que les intérêts privés aient été surtout attirés par les localités et les régions les plus connues et déjà bien aménagées, où les risques commerciaux étaient plus restreints et les chances de gain plus rapides. En l'absence d'encouragement, ils n'ont pas cherché à découvrir et à ouvrir au public de nouvelles régions. C'est pourquoi l'Etat lui-même peut juger opportun de se charger d'investir là où le secteur privé ne le fait pas — du moins jusqu'à ce que l'exemple de sa réussite arrive à stimuler ces mêmes intérêts privés.

39. Les investissements directement réalisés par l'Etat ont joué un rôle important en Grèce jusqu'en 1955 environ; et en Tunisie, lorsque le développement du tourisme fut inscrit pour la première fois au nombre des objectifs officiels, c'est-à-dire au début des années 50, la plupart des investissements dans l'hôtellerie furent réalisés par les

¹⁰ Une des difficultés de l'analyse vient de ce que les données ont généralement trait à l'hôtellerie qui constitue presque certainement la partie du secteur touristique où l'intensité de capital est la plus forte. Les comparaisons seraient sans doute plus favorables si l'on faisait entrer en ligne de compte d'autres activités du secteur tertiaire liées au tourisme mais qui exigent relativement peu de capital. Bien que les effets du tourisme sur l'emploi et sur le revenu augmentent à mesure que progressent les dépenses journalières moyennes des visiteurs, il faut les considérer aussi en relation avec la majoration des dépenses d'investissement nécessitées par les hôtels et autres installations qu'utilise le visiteur riche. Une question qui mériterait des recherches dans les pays où l'on attache de l'importance aux effets du tourisme sur l'emploi est celle du nombre relatif d'emplois créés par unité d'investissement effectué pour différentes catégories de visiteurs, ou par unité de produit intérieur imputable à ces mêmes catégories.

pouvoirs publics. Des intérêts privés ont toutefois repris graduellement ces investissements et à l'heure actuelle c'est leur participation qui est la plus importante. En outre, l'Etat peut participer à des entreprises conjointement avec des investisseurs privés. C'est en particulier lors du démarrage d'un programme de développement du tourisme que la participation de l'Etat au capital social (participation généralement minoritaire), par l'entremise d'un organisme public qui prend l'initiative de rechercher des investisseurs privés, peut accroître la confiance du secteur privé et fournir en même temps au gouvernement un moyen d'influer sur la structure des investissements.

2. Mesures d'encouragement aux investissements privés

40. Comme l'investissement dans l'hôtellerie est d'une rentabilité incertaine et pose des problèmes de financement (notamment en raison de la proportion élevée des fonds à court terme dans le total du capital prêté et de l'insuffisance possible du « cash flow »), il peut être justifié d'octroyer diverses mesures d'encouragement aux investissements privés. Toutefois, il faut tenir dûment compte de leur coût par rapport aux recettes fiscales sacrifiées et aux ressources budgétaires et autres qui, en l'absence d'exonérations fiscales, auraient pu être consacrées à d'autres fins. Il faut étudier avec soin leurs avantages éventuels avant de décider en faveur de telle ou telle mesure, de manière à s'assurer que l'étendue des exonérations fiscales ou autres mesures de faveur soit entièrement justifiée.

41. La forme d'assistance la plus répandue consentie à l'industrie du tourisme consiste en l'octroi de crédits, l'une des principales difficultés auxquelles se heurtent ceux qui investissent dans l'hôtellerie consistant à obtenir des prêts à des conditions de durée et de taux acceptables, qui permettent de maintenir un rapport dette/capital social satisfaisant.

42. Etant donné que les nouveaux hôtels, surtout lorsqu'ils sont situés dans des régions moins bien connues, connaissent une situation financière difficile au cours de leurs premières années d'exploitation (avant d'atteindre un taux d'occupation satisfaisant), les programmes officiels de crédit prévoient souvent une période de grâce avant le début des remboursements. On peut aussi consentir des conditions de prêt plus ou moins favorables selon les régions où l'on désire stimuler les investissements. De même, les pouvoirs publics peuvent se dispenser d'aider financièrement la réalisation de projets envisagés dans des régions où les investisseurs peuvent assez facilement trouver un financement de source privée. Le taux d'intérêt à percevoir doit être étudié en tenant compte des conditions du marché et des conditions de crédit consenties à d'autres secteurs de l'économie. Bien que les conditions varient d'un pays à l'autre, il est possible qu'une subvention destinée à réduire le taux d'intérêt ait moins d'importance que la durée et les autres conditions du prêt comparées à celles des crédits obtenus de source privée.

43. Des allègements fiscaux peuvent être consentis, le cas échéant, à des entreprises touristiques, suivant les mêmes modalités qu'à d'autres entreprises qui bénéficient d'avantages particuliers en raison de leur contribution potentielle aux exportations et au développement économique; de même que les crédits officiels, les mesures

fiscales d'encouragement peuvent être appliquées avec une certaine discrimination. De nombreux pays (parmi lesquels on peut citer la Jamaïque et Ceylan, ainsi que la France parmi les pays développés) prévoient des périodes de grâce ou d'autres allègements fiscaux en faveur des investissements hôteliers. D'autre part, dans plusieurs pays, développés ou en voie de développement, et en particulier en Espagne, en Grèce (jusqu'à une époque assez récente), au Mexique ainsi qu'à Hawaï, le tourisme s'est développé rapidement, sans guère bénéficier d'encouragements de caractère fiscal. L'expérience de ces pays, ainsi que l'incertitude qui plane sur l'efficacité et la souplesse administrative de certains programmes, viennent rappeler combien il importe, avant d'adopter des programmes spécialement conçus pour le tourisme, d'en étudier soigneusement les coûts et avantages.

B. — DISPOSITIF DE MISE EN ŒUVRE D'UNE POLITIQUE DE TOURISME

44. Jusqu'à présent, les pouvoirs publics ont eu tendance à se confiner surtout dans un rôle de promotion du tourisme, et n'ont consacré que peu d'efforts à l'analyse des effets du tourisme sur l'économie ou à la recherche du type de tourisme convenant le mieux à leurs pays respectifs. En ce qui concerne la politique de développement du tourisme, on n'a pas apprécié comme il convenait la nécessité d'aborder globalement cette question, en raison de ce qu'il faut tenir compte des intérêts parfois divergents de plusieurs départements et ministères, ainsi que des intérêts de groupements privés touchant au tourisme. En conséquence, les organismes de tourisme, publics ou bénéficiant d'un appui public, tels que ceux qui assuraient la publicité à l'étranger, n'avaient ni le statut nécessaire, ni une gamme de fonctions assez étendue, ni un niveau de responsabilité suffisant pour pouvoir exercer une influence sur la formulation de la politique du tourisme ou les activités des départements dont relève directement ou indirectement le tourisme.

45. Lorsqu'il est devenu plus évident que les pouvoirs publics devaient s'occuper non seulement de la demande, mais aussi de l'offre des services requis par le tourisme, et lorsque des deniers de l'Etat ont été de plus en plus affectés à cette fin, on a jugé nécessaire de renforcer le dispositif, et on l'a effectivement fait dans un grand nombre de pays développés et en voie de développement.

46. Il va de soi que la forme particulière d'organisation du tourisme, en ce qui concerne l'élaboration et l'exécution de mesures et de programmes touristiques déterminés, varie nécessairement d'un pays à l'autre, selon l'importance du tourisme pour l'économie et la structure de l'administration publique, qui elle-même évolue aussi avec le temps. Les quatre monographies par pays réalisées par le secrétariat de la CNUCED illustrent la diversité des formes possibles d'organisation du tourisme et des questions qui peuvent se poser en matière de coordination et d'exécution des politiques¹¹.

47. Quelle que soit la nature de l'organisme chargé du tourisme, il convient qu'il soit doté d'une autorité suffi-

¹¹ Voir en particulier la deuxième partie de la monographie consacrée à Israël (TD/B/C.3/89/Add.1).

sante pour représenter les intérêts du tourisme lorsque sont prises des décisions en la matière, pour émettre des propositions et pour conseiller les départements sur les questions touristiques relevant de leurs domaines respectifs de compétence. Un tel organisme doit aussi veiller, directement ou indirectement, à l'exécution des politiques et des programmes de l'Etat. Il devrait aussi être le centre de rencontre pour les consultations avec les entreprises et associations commerciales et autres, actives en matière de tourisme, et être apte à recevoir et examiner leurs propositions éventuelles.

48. Il ne semble pas cependant que la création d'un ministère du tourisme proprement dit soit indispensable dans la plupart des pays en voie de développement, à moins que le tourisme n'y soit d'une importance capitale et qu'aucune autre solution ne réussisse à garantir des ressources suffisantes en argent et en personnel. La création d'un ministère distinct risque de gonfler le budget et d'imposer une structure bureaucratique qui dépasserait les besoins réels du pays.

49. On a jugé particulièrement souhaitable de créer un organe autonome (souvent une société pour le développement du tourisme ou un organisme de même genre) dans les cas où les secteurs public et privé sont étroitement associés et où les procédures administratives habituelles auxquelles sont astreints les services de l'Etat compromettraient l'efficacité des opérations financières et autres, laquelle dépend à son tour de la rapidité des décisions prises face à l'évolution du marché.

Chapitre IV

Les ressources touristiques et leur exploitation

50. Il ressort des monographies établies par le secrétariat de la CNUCED et de l'expérience d'autres pays que, d'une façon générale, les autorités intéressées n'ont pas systématiquement étudié leurs ressources touristiques, naturelles ou autres, et n'ont pas élaboré de plan pour organiser le tourisme en conséquence. Elles n'ont pas non plus attaché assez d'importance à la planification à long terme, par exemple à l'aménagement du territoire, qui permet d'utiliser les terrains d'une manière harmonieuse notamment à des fins touristiques et d'éviter toute expansion désordonnée entraînant la défiguration des paysages, la pollution et d'autres conséquences fâcheuses pour l'environnement.

51. Une étude détaillée des ressources touristiques, naturelles et autres, permettrait de déterminer les régions ou les zones les plus appropriées au tourisme, ainsi que le type de visiteurs qu'elles sont de nature à attirer. Il faut toutefois se souvenir que les attractions qui constituent le potentiel touristique d'un pays ne sont commercialement exploitables que si les habitants d'autres pays sont disposés à faire les frais et l'effort nécessaires pour se rendre aux endroits voulus. Il faut donc déterminer le type de touristes que peut attirer un pays en tenant compte des tendances actuelles et prévisibles des voyages à destination de la zone géographique dont il fait partie, et sans oublier qu'il peut avoir à partager le marché avec ses voisins.

52. L'évaluation doit porter surtout sur les ressources naturelles dont disposent beaucoup de pays en voie de développement pour satisfaire les besoins de récréation et de loisirs des touristes, c'est-à-dire d'une part sur l'attrait du littoral et d'autres sites, d'autre part sur les possibilités d'excursions intéressantes. Dans la plupart des cas, ce sont là les deux principales raisons des voyages d'agrément à l'étranger. Les visites à des proches et à des amis et, en général, les visites imputables à des liens personnels tiennent une place beaucoup plus petite dans le total des voyages touristiques partant des pays développés vers les pays en voie de développement que dans les voyages d'un pays développé à un autre.

A. — ETABLISSEMENT D'UN PLAN GÉNÉRAL DE TOURISME

53. Une fois que l'on a procédé à une évaluation du potentiel touristique dans son ensemble, on possède une base pour établir un plan général de tourisme et pour déterminer un ordre de priorité. On peut dresser un inventaire des attractions touristiques du pays en relevant les localités et les régions où il en existe. Cet inventaire doit être aussi détaillé que possible, mais il faut cependant tenir compte du fait que les richesses touristiques ne présentent pas toutes le même intérêt pour le visiteur étranger.

54. Il convient d'établir un ordre de priorité, les ressources touristiques potentielles ne pouvant pas toutes être mises en valeur en même temps. Le choix peut être facilité par l'existence de certaines zones préférées des touristes, ou de certaines formes de tourisme particulières au pays. Des investissements fondés sur ces constatations peuvent alors constituer la solution la plus appropriée, si les perspectives du marché sont favorables, car cette solution permet de faire des économies d'échelle, notamment en ce qui concerne l'infrastructure. On peut envisager des investissements dans de nouvelles régions si celles-ci présentent des possibilités évidentes, et peut-être meilleures, pour de nouvelles formes de tourisme, ou encore si elles sont destinées à peu près aux mêmes activités touristiques mais permettent d'en étendre les avantages à d'autres régions. L'établissement d'un plan directeur pour le développement du tourisme, rattaché à un plan général d'aménagement du territoire, présente une double utilité : fournir le cadre dans lequel seront prises les importantes décisions de politique à long terme dans des domaines tels que l'infrastructure et renforcer la position des pouvoirs publics lorsqu'ils examinent les grands projets que leur soumettent les promoteurs privés.

55. En raison du montant nécessairement limité des deniers publics à consacrer au tourisme, il y a lieu d'établir un juste équilibre dans la répartition des crédits entre les nouvelles et les anciennes régions touristiques, en tenant dûment compte des considérations nationales et des objectifs de la politique du tourisme.

B. — TOURISME ET AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

56. Il importe que les plans de tourisme soient liés à l'aménagement général du territoire. D'une part, le tourisme peut être rattaché et associé harmonieusement à d'autres activités, industrielles notamment, à l'échelon

régional en particulier; d'autre part, les plans d'aménagement du territoire peuvent prévoir une expansion ordonnée du tourisme lui-même, en délimitant les régions et zones qui lui sont réservées en priorité, en définissant pour chacune des normes quant à la densité des constructions et en affectant les terrains aux différents types de construction (à usage résidentiel, industriel ou commercial), aux activités récréatives de plein air, etc. Les conflits relatifs à l'utilisation des terres peuvent ainsi être évités ou résolus avant qu'il n'y ait fait accompli. Les réglementations doivent tenir dûment compte des catégories de touristes attendus, et peuvent porter sur des points tels que la hauteur maximale et la densité des constructions et, dans le cas de stations balnéaires, la distance qui les sépare du front de mer.

57. Le problème de l'équilibre et du choix entre diverses utilisations possibles peut aussi présenter une acuité particulière lorsque, par suite du développement économique de la région ou de l'une des localités, ou pour des raisons purement géographiques, la superficie des terres disponibles est relativement limitée, comme c'est le cas à la Jamaïque, pour certaines des côtes de l'île qui sont proches de la capitale ¹².

C. — UTILISATION ET VALEUR DES TERRES

58. Si la hausse du prix des propriétés foncières, due au développement du tourisme et au fait que pour les terrains bien situés la demande dépasse largement l'offre, traduit le jeu normal des forces du marché, la spéculation foncière peut provoquer de sérieuses distorsions du système, avec des effets néfastes sur le tourisme. Dans les pays développés comme dans les pays en voie de développement, l'expérience montre qu'il n'y a pas de solution universelle et facile à appliquer au problème de la spéculation foncière. Le zonage et l'affectation des terres à des usages déterminés donnent la certitude que des sites essentiels au tourisme ne seront pas utilisés à d'autres fins, mais excluent en même temps toute possibilité d'accroître l'offre par le changement de destination d'autres terrains. Le fait de fixer un plafond pour la superficie totale allouée au tourisme peut même avoir pour effet fâcheux d'encourager la spéculation. Des mesures fiscales consistant à frapper d'une taxe les terres non exploitées et les gains provenant de la vente des terrains offrent un moyen de décourager la spéculation, à la seule mais importante condition qu'elles puissent être efficacement appliquées.

59. Lorsque les terres font partie du Domaine, les pouvoirs publics ont tout loisir de les louer ou de les vendre en fonction de considérations sociales générales mais les conditions fixées doivent normalement tenir compte de l'augmentation de valeur que, pour la communauté, la nouvelle utilisation des terres leur confère. Les prix de vente ou de location de terrains privés comparables peuvent fournir un moyen d'appréciation, d'ailleurs nécessairement approximatif. En louant des terres au lieu de les vendre, les pouvoirs publics peuvent tirer de l'expansion du tourisme un supplément de recettes ordinaires.

¹² A la Jamaïque, comme en Yougoslavie (côte adriatique), des plans d'aménagement à long terme, qui portent tout particulièrement sur les besoins du tourisme, ont été élaborés avec l'aide du PNUD.

60. Les pouvoirs publics reçoivent souvent des demandes de promoteurs privés qui désirent obtenir gratuitement des terres appartenant au Domaine ou qui voudraient les acheter ou les louer à des conditions de faveur; ils peuvent aussi être amenés à offrir de tels avantages pour s'assurer la participation du capital privé à des projets dont ils souhaitent la réalisation. Ces avantages, qui équivalent à une prime d'encouragement à l'investissement, doivent être considérés comme une exception, et les pouvoirs publics doivent d'abord s'assurer que ces concessions sont indispensables, et qu'elles ne comportent pas de risque de gains spéculatifs au profit de ceux qui en bénéficient.

Chapitre V

Hébergement

61. Une des principales caractéristiques que font ressortir les monographies du secrétariat de la CNUCED est que le plus souvent les possibilités d'hébergement ne suivent pas le rythme d'accroissement de la demande et que les grands obstacles au développement du tourisme se rencontrent plutôt du côté de l'offre. Les problèmes relatifs à l'offre de moyens d'hébergement méritent donc une attention particulière.

A. — LA PLANIFICATION DES DIFFÉRENTS TYPES DE MOYENS D'HÉBERGEMENT

62. Avec l'allongement de la durée des vacances et l'accroissement du revenu de la population, avec le développement des voyages à forfait et, en général, des voyages empruntant des moyens de transport autres que les services réguliers (*charters*), on a assisté en Europe et, dans une certaine mesure, dans d'autres régions à l'expansion d'un marché des voyages qui n'est plus limité aux personnes demandant à descendre dans des hôtels de première catégorie ou de luxe. En outre, le nombre toujours plus grand des voyages en automobile particulière a suscité l'apparition de nouvelles formes d'hébergement (comme le camping et les autres modes d'hébergement « complémentaires ») qui donnent aux groupes familiaux une plus grande autonomie de déplacement et la possibilité de vacances relativement peu coûteuses ¹³.

63. Dans un certain nombre de régions touristiques, le long de la côte septentrionale de la Méditerranée, les hôtels font place à des unités plus importantes et autonomes telles que les villages de vacances et les complexes touristiques où le logement, la restauration, les sports, les distractions et les boutiques, ainsi que tous les autres services indispensables au touriste, sont réunis en un seul lieu et aménagés selon des plans conçus à l'avance. Les pays en voie de développement d'autres régions (notamment en Méditerranée orientale et dans le Pacifique sud) élaborent aussi des plans pour ce genre de tourisme, auquel les promoteurs s'intéressent et qui se combine souvent avec la vente de parcelles de terrains pour la construction de maisons de vacances.

¹³ Voir le sens des expressions « moyens d'hébergement complémentaires » et « hôtels et établissements assimilés » dans *Les éléments de la politique du tourisme dans les pays en voie de développement*, par. 176.

64. Toutefois, dans la plupart des pays en voie de développement situés en dehors de l'Europe, c'est l'hôtel de type classique qui prédomine, surtout parce que le tourisme est encore assez proche de ses débuts dans ces pays; il s'agit principalement de voyages d'affaires et de séjours de personnes appartenant aux groupes à revenus élevés, qui arrivent par avion et sont habitués à un certain confort. Les investissements dans des hôtels de ce genre ont aussi semblé plus profitables et moins risqués que les investissements dans des logements de catégorie inférieure, en particulier dans les pays en voie de développement. Là où le tourisme a davantage progressé, les moyens d'hébergement complémentaires, en particulier les villages de vacances et les complexes touristiques, se sont néanmoins considérablement développés dans les régions de tourisme.

65. De toute évidence, il faut tenir compte des particularités des touristes attendus pour déterminer les types d'hébergement nécessaires et leurs proportions respectives. Dans les pays où le tourisme en est encore à ses débuts, il est probable que les structures envisagées du tourisme (et, en conséquence, des moyens d'hébergement) différeront de celles du tourisme actuel, et que l'on devra tenir compte des résultats des études de marché et des études spéciales analysant les tendances des voyages touristiques dans la région considérée. Cependant, on peut raisonnablement supposer que, de toute façon, la demande dans bon nombre de ces pays sera en premier lieu dirigée vers les hôtels.

66. Parfois, s'il peut être important pour un pays de construire en priorité des établissements hôteliers de première catégorie, afin de se faire une place sur le marché mondial du tourisme, il ne faut cependant pas négliger les possibilités d'investir dans un nombre suffisant d'établissements de catégorie moyenne ou moins luxueux, convenant à un type de voyageur plus répandu qui peut, maintenant, grâce aux voyages organisés et à d'autres arrangements, s'offrir pour les vacances des voyages intercontinentaux.

67. L'expérience d'un certain nombre de pays en voie de développement montre en effet que faute de prendre les mesures qui s'imposent, il pourrait se produire une concentration excessive d'hôtels de première catégorie, même dans les cas où, de toute évidence, il existerait une clientèle pour des établissements de catégorie légèrement inférieure.

68. Le nombre de chambres d'hôtel et d'autres chambres nécessaires pour satisfaire la demande dépend de la proportion de chambres simples et de chambres doubles que l'on considère comme nécessaire ou souhaitable et qui est fonction à la fois de la demande et de l'offre et, par conséquent, varie d'un pays à l'autre. La tendance générale va dans le sens d'une proportion élevée de chambres doubles pour des considérations de coût et d'efficacité, le résultat étant que, dans les plans nationaux, on prend en général pour hypothèse un rapport lit/chambre de près de 2 (voir aussi par. 76 ci-dessous).

69. Si le caractère saisonnier de la demande affecte la rentabilité des investissements, l'industrie touristique doit prendre, avec l'appui des services publics, toutes les mesures possibles pour développer le tourisme hors saison, en vue d'apporter des recettes supplémentaires qui

dépassent le coût des services à fournir aux touristes. On peut, par exemple, consentir d'importantes réductions sur les tarifs d'hôtel, le prix des excursions, etc., et faire la publicité nécessaire auprès des personnes (y compris celles qui résident dans le pays) qui peuvent voyager en dehors de la pleine saison, en faisant ressortir les avantages que présentent de tels séjours, non seulement quant au prix, mais aussi du fait que les hôtels sont moins encombrés et que le service y est plus soigné à cette époque.

B. — FRAIS D'EXPLOITATION ET RENTABILITÉ DES HOTELS

70. De nombreux facteurs déterminent la rentabilité d'un hôtel, mais le plus important d'entre eux est le taux moyen d'occupation. Un hôtel doit réaliser au moins le taux annuel moyen d'occupation qui correspond à son « point d'équilibre » — c'est-à-dire au niveau au-dessous duquel il subirait des pertes réelles — plus une marge bénéficiaire acceptable. Il faut donc déterminer les frais d'exploitation à différents taux d'occupation et, pour cela, il faut connaître la ventilation des coûts par catégories de dépenses engagées par l'établissement et, dans chaque catégorie, la proportion des dépenses fixes et variables par rapport au total (les premières étant indépendantes du taux d'occupation).

71. Dans certains cas cependant, on peut, malgré un taux d'occupation relativement élevé, réaliser des bénéfices trop faibles ou subir des pertes, en raison de frais d'exploitation excessifs. Une enquête pourrait indiquer la manière de réduire ceux-ci sans compromettre la qualité du service exigible d'un hôtel d'une catégorie ou d'un type déterminé (par exemple par une meilleure organisation ou par des mesures de rationalisation).

72. Etant donné le caractère personnalisé des services hôteliers, il est extrêmement important que la gestion soit assurée avec compétence; le contrôle constant des dépenses, qui détermine en grande partie la rentabilité, dépend pour beaucoup des qualités professionnelles du directeur et exige des capacités que l'on rencontre rarement dans les pays en voie de développement. Jusqu'à ces derniers temps, la plupart des hôtels y étaient gérés par des sociétés ou des personnes qui y avaient investi des capitaux, mais qui n'étaient pas nécessairement rompues aux techniques de l'exploitation hôtelière. Il est donc de la plus haute importance d'organiser la formation professionnelle du personnel hôtelier, en particulier dans les pays en voie de développement et plus spécialement en ce qui concerne les directeurs et les cadres. On a, depuis peu, tendance à faire une distinction entre l'exploitation et la propriété d'un hôtel, ce qui donne souvent lieu à des accords avec des gérants spécialisés dans des pays développés. On devrait aussi prendre des dispositions, dans les accords de ce genre conclus avec des chaînes internationales d'hôtels ou des services spécialisés de gestion d'hôtels, en vue de donner une formation professionnelle et de remplacer finalement les employés étrangers par des autochtones. Une question connexe, qui mériterait d'être étudiée davantage, est celle de savoir si, compte tenu des intérêts de toutes les parties en cause, il est indispensable de dépendre pendant si longtemps (généralement vingt ans) d'une gestion ou de capitaux étrangers.

C. — LES INVESTISSEMENTS DANS LES HOTELS ET LEUR FINANCEMENT

1. Le coût des investissements

73. Le coût initial des investissements par chambre détermine en grande partie les prix qui doivent être demandés aux clients pour que l'hôtel obtienne un rendement satisfaisant¹⁴. Il faut donc étudier très attentivement les différents éléments des dépenses d'équipement, plus particulièrement lorsqu'ils paraissent ne pas correspondre aux prix qui pourraient être demandés pour les chambres. Il existe certains éléments des dépenses, parmi lesquels les techniques de construction, sur lesquels les pouvoirs publics et les investisseurs peuvent exercer un certain contrôle mais, en dernier ressort, il est possible que le coût irréductible de la construction détermine les types et les catégories d'hôtels qui sont viables. Par exemple, lorsque la Tunisie a lancé peu avant 1960 un grand programme d'investissement dans le tourisme, elle avait surtout en vue la construction d'établissements de grande classe, presque de luxe, mais l'expérience a montré que ces hôtels n'étaient pas rentables, étant donné la moyenne des dépenses faites par les touristes en Tunisie : par la suite, le gouvernement a adopté une politique favorisant les investissements dans les hôtels moins coûteux.

74. On estime généralement que le coût du terrain sur lequel est bâti un hôtel ne devrait pas dépasser 10 à 20 % du coût de la construction ; s'il dépasse ce niveau, les frais d'établissement seront trop élevés et le projet, dans son ensemble, compte tenu du niveau possible du prix des chambres, ne sera pas viable. D'autre part, le choix d'un emplacement approprié, correspondant aux conditions du marché, est peut-être la plus importante décision à prendre pour assurer le succès d'un projet d'investissement dans l'hôtellerie.

75. Dans de nombreux pays, on a tendance à construire de grands hôtels, d'une capacité de 200 à 1 000 chambres, selon les lieux et selon la nature du trafic touristique. Cette tendance dénote l'influence de plusieurs facteurs et, en particulier, l'expansion de l'industrie touristique et la nécessité de recevoir les groupes importants des voyages organisés.

76. On a besoin d'un nombre relativement plus grand de chambres simples (si l'on souhaite avoir le plus grand nombre possible de lits occupés) lorsqu'il y a prédominance des voyages d'affaires. Dans plusieurs pays, la tendance est à la construction de nouveaux hôtels dont les chambres sont toutes, ou presque toutes, doubles, la raison en étant généralement que la différence du coût de construction (et des services) entre une chambre simple et une chambre double est faible par rapport à la différence de recettes selon que les chambres sont occupées par une ou par deux personnes.

77. Lorsque le coût des matériaux de construction et de l'équipement ainsi que le choix des techniques de construction revêtent une importance capitale, il faut éviter de choisir des matériaux et de l'équipement trop coûteux —

et en particulier des articles importés plus onéreux — sous réserve toutefois de leur qualité. Il ne faut pas perdre de vue non plus la possibilité d'utiliser de l'équipement normalisé et des éléments préfabriqués, et de recourir à d'autres techniques modernes de construction. Il semble qu'il y ait là un vaste champ pour des échanges internationaux d'informations pratiques.

2. Financement et encouragement des investissements

78. Etant donné que les ressources disponibles font l'objet de demandes concurrentes et que les pays en voie de développement sont le plus souvent soumis à des contraintes budgétaires et financières, les ressources financières nationales consacrées aux investissements dans le secteur touristique peuvent être utilement complétées par des capitaux étrangers fournis à des conditions appropriées. Dans l'ensemble, les avantages et les inconvénients que présentent les investissements étrangers dans les pays en voie de développement devraient se retrouver, *mutatis mutandis*, dans le secteur touristique. Cependant, à quelques importantes exceptions près, le capital étranger ne tient pas une place assez importante dans ce secteur pour qu'il puisse y exercer un contrôle ou empêcher les pouvoirs publics de déterminer et d'exécuter leur politique du tourisme. En revanche, ce qui peut inquiéter l'opinion publique dans un pays, c'est l'aliénation d'une partie du sol national, acquise par des non-résidents pour la construction d'appartements et de villas de vacances ou de résidences secondaires, ainsi que l'impossibilité, pour les ressortissants, d'accéder à des parties de la côte ou à d'autres sites naturels faisant l'objet de baux consentis à des promoteurs étrangers.

79. Le financement public bilatéral ou multilatéral prend la forme soit de prêts ou d'autres genres de participation aux sociétés ou établissements analogues de financement du développement qui consentent des prêts ou participent aux investissements dans des hôtels, soit d'une participation directe, avec d'autres investisseurs nationaux (et souvent aussi étrangers), au financement d'un projet déterminé. En particulier, le Groupe de la Banque mondiale [surtout par l'intermédiaire de la Société financière internationale (SFI)] et, plus récemment, les banques régionales de développement, dont les prêts étaient destinés autrefois aux travaux d'infrastructure, s'associent maintenant au capital privé pour financer la construction d'hôtels et d'autres projets.

80. Les investissements que des sociétés hôtelières font au-delà des frontières nationales, et en particulier dans les établissements de première catégorie, n'ont commencé à prendre de l'importance qu'au cours des années 60. Il arrive souvent que les sociétés hôtelières n'aient qu'une participation minoritaire dans ces établissements, en particulier lorsque cette participation a été recherchée surtout pour obtenir des services de gestion, d'avoir accès aux systèmes de réservation et aux services de vente couvrant le monde entier, de contribuer à la formation du personnel national ainsi qu'à la planification et à la mise au point des projets.

81. Indépendamment des sources classiques de capitaux étrangers, d'autres, comme les compagnies aériennes, les agences de voyage et les organisateurs de circuits touris-

¹⁴ Recourant à un moyen de calcul empirique, les milieux professionnels estiment que, le taux d'occupation étant supposé normal, il y a rendement satisfaisant lorsque le prix d'une chambre correspond à environ un millième du coût de l'investissement par chambre.

tiques, ainsi que les clubs de vacances, s'intéressent de plus en plus aux possibilités d'investir à l'étranger. Cinq compagnies aériennes européennes, soutenues par des établissements financiers privés dans chacun des pays en question, ont créé en 1969 une société dénommée Société hôtelière européenne et une société multinationale a été constituée en 1970 pour la mise en place d'hôtels et d'autres moyens d'accueil en Afrique occidentale; 51 % de son capital ont été fournis par Air Afrique (elle-même compagnie aérienne multinationale) et le reste par 13 Etats africains. Ces tendances dénotent d'une part, le souci qu'ont de plus en plus les transporteurs et tous ceux qui s'occupent de voyages, de disposer de suffisamment de moyens d'hébergement du type souhaité et, d'autre part, l'intégration verticale croissante de l'industrie.

82. Une des principales raisons de la médiocrité des résultats financiers obtenus dans la branche hôtelière dans de nombreux pays en voie de développement, semble résider dans les lourdes charges qu'entraîne le financement des premiers investissements, par suite du taux d'intérêt élevé des prêts à long terme. Dans de nombreux cas, il faut y ajouter la mauvaise structure financière des entreprises hôtelières où le capital social est relativement trop faible, ce qui impose la nécessité, pour les immobilisations, de recourir à des emprunts à court terme dont les taux sont encore plus élevés.

83. Dans de tels cas, il semble bien que des systèmes de crédit public soient nécessaires. D'autre part, il faut examiner soigneusement, en tenant compte de toutes les circonstances, quel est le volume des prêts que le secteur public peut consentir et notamment si, étant donné les autres demandes de crédits publics, ces prêts sont absolument indispensables. En cette matière, l'expérience acquise dans les pays en voie de développement et les pays développés n'a pas partout été la même. C'est ainsi qu'au Mexique, d'après l'étude du secrétariat de la CNUCED sur ce pays, le crédit public n'a joué qu'un rôle secondaire dans le financement des investissements hôteliers, et que son rôle a été négligeable sinon nul dans l'essor de la construction hôtelière à Hawaï et au Kenya. Par contre, certains des investissements effectués en Grèce et en Israël par exemple, et dans plusieurs autres pays en voie de développement ou développés, n'auraient peut-être pas pu avoir lieu si des crédits n'avaient pas été accordés par l'Etat avec des délais de remboursement (y compris souvent des délais de grâce) et d'autres conditions impossibles à obtenir sur le marché. Le fait que l'Etat soit disposé à consentir des prêts jusqu'à concurrence d'une certaine proportion des coûts totaux d'investissement peut aussi avoir un effet psychologique favorable en encourageant le secteur privé à placer des capitaux dans l'industrie hôtelière. On peut appliquer des systèmes de crédit (comme on applique des mesures fiscales) de manière à exercer une certaine influence sur la répartition des investissements, selon les régions et selon le genre et la catégorie des hôtels.

84. En ce qui concerne les caisses publiques de crédit hôtelier, les principaux points à considérer sont les suivants : volume total des capitaux dont on pourra disposer; question de savoir s'il est justifié ou non de subventionner en partie le taux d'intérêt exigé; nécessité d'éviter l'octroi de crédits excessifs lorsqu'il apparaît que des emprunts pourront être obtenus de sources privées, notamment dans

le cas de grands projets susceptibles d'absorber une forte proportion du volume total des crédits disponibles dans le cadre du système de crédit.

Chapitre VI

Une infrastructure pour le tourisme

85. L'infrastructure est aussi indispensable au progrès du tourisme qu'à celui de l'industrie, de l'agriculture et d'autres secteurs. L'arrivée de touristes étrangers suppose qu'il existe déjà des aéroports, des ports de mer et d'autres installations terminales, ainsi qu'un réseau routier, et leurs possibilités de déplacement à l'intérieur du pays dépendent de l'étendue de ce réseau routier et des autres moyens de communication. Partout où ils séjournent et où qu'ils aillent, ces touristes utilisent les services publics et provoquent un accroissement de la consommation totale en eau, en gaz et en électricité, notamment aux heures et pendant les périodes de pointe.

A. — INFRASTRUCTURE GÉNÉRALE ET INFRASTRUCTURE PARTICULIÈRE

86. On peut établir une distinction entre l'infrastructure générale et l'infrastructure particulière aux besoins du tourisme, le critère étant essentiellement la question de savoir si l'investissement considéré a été motivé ou exigé par le tourisme, en d'autres termes, s'il aurait ou non été réalisé pour d'autres raisons. L'infrastructure générale se compose surtout du réseau national ou des systèmes de distribution — transports, électricité, adduction d'eau, télécommunications, etc. — à défaut desquels les services publics essentiels ne pourraient être assurés aux consommateurs, quels qu'ils soient. L'infrastructure générale ne profite qu'incidemment au secteur touristique et les projets d'investissements qui s'y rattachent ne sont pas intrinsèquement destinés au tourisme.

87. L'infrastructure la plus directement destinée au tourisme est évidemment celle qui est liée au développement touristique global d'une zone ou d'une région particulière, réalisé en bordure de la mer ou aux alentours d'autres valeurs naturelles jusque-là pratiquement inexploitées. En pareil cas, les autorités se chargent généralement de tous les grands travaux nécessaires à la mise en valeur d'un ou de plusieurs pôles d'attraction touristiques, et en particulier de la mise en place de réseaux d'adduction d'eau et de distribution d'électricité, de routes d'accès ou de voies intérieures et de tout autre moyen de communication, ces travaux étant le préalable d'investissements dans l'hôtellerie et autres services à la charge de promoteurs publics ou privés.

88. Dans les régions où il existe déjà un minimum de services, la demande accrue peut être satisfaite grâce à un emploi plus intensif de ces services ou à des améliorations et à des agrandissements mineurs, mais à la longue la capacité existante se tend à l'extrême et le tourisme ne peut plus se développer à moins que de nouveaux projets d'investissements appropriés ne soient entrepris. En revanche, et dans certaines limites évidemment, l'expérience des pays où le tourisme s'est rapidement développé

depuis dix ans montre que les insuffisances de l'infrastructure ne constituent pas des obstacles aussi graves au développement du tourisme que la pénurie d'hébergement. L'approvisionnement en eau peut toutefois constituer dans certains cas une exception importante, en particulier dans les pays en voie de développement dont les ressources connues en eaux souterraines sont limitées et où la pénurie d'eau est encore aggravée par la consommation des touristes.

89. Toutefois, de manière plus générale, la demande du secteur touristique permettra peut-être de prévoir des investissements qui, autrement, ne pourraient être envisagés étant donné que la demande d'eau des touristes tend à être plus élevée, pour un nombre égal d'individus, que celle de la population locale. Même lorsque le coût de l'eau est élevé ou qu'il y a pénurie, les touristes ne se préoccupent guère de limiter le gaspillage ou de restreindre leur consommation.

B. — INFRASTRUCTURE DES TRANSPORTS

90. On ne peut envisager d'acheminer un volume important et croissant de trafic touristique aérien vers des régions éloignées de la capitale sans prévoir en même temps la construction d'aéroports internationaux appropriés. Comme le démontre l'expérience de plusieurs pays où le tourisme est développé, il a fallu construire ou agrandir des aéroports régionaux afin de faire face à la multiplication des vols charter et réguliers, et ces aéroports ont joué un rôle capital dans l'essor du tourisme dans ces régions.

91. Contrairement aux aéroports, les ports maritimes ne sont généralement pas équipés surtout pour le trafic des passagers. Toutefois, comme on en a fait l'expérience notamment dans les Caraïbes, si des quais en eau profonde (et des gares maritimes spéciales pour passagers) peuvent être nécessaires pour les navires transocéaniques de très fort tonnage, ailleurs il faudra prévoir des installations de mouillage plus simples pour accueillir des navires à passagers de plus faible tonnage. Il faudra peut-être aussi prévoir des postes spéciaux de mouillage ainsi que des installations spéciales pour l'accueil des automobilistes empruntant des navires transporteurs d'automobiles, dont les services sont de plus en plus fréquents dans la région méditerranéenne.

92. Le réseau routier pour le tourisme international présente évidemment le plus d'importance pour les pays d'accueil voisins des pays d'origine du trafic touristique et là où les distances à parcourir sont relativement courtes. Toutefois, même dans les pays en voie de développement qui accueillent surtout des touristes arrivant par d'autres moyens de transport, des circuits quotidiens ou de plus longue durée à partir des principaux centres sont organisés à l'intention des groupes de touristes, soit par autobus ou autocars, soit individuellement avec des automobiles de location, ce qui fait que des normes minimales de confort et de sécurité doivent être respectées. Les touristes doivent aussi pouvoir se rendre de l'aéroport jusqu'à leur lieu de destination sur la côte ou ailleurs.

93. En général, il est peu probable que l'encouragement au tourisme soit un élément déterminant des décisions économiques portant sur la construction, l'élargissement

et l'amélioration générale des grands axes routiers. De grandes routes internationales, telles que la route panaméricaine, la route d'Asie et la future route transsaharienne, peuvent favoriser le tourisme entre un groupe de pays en facilitant le mouvement des véhicules et l'accès à des régions au potentiel touristique certain. Il est toutefois peu probable que le tourisme occupe une place prépondérante dans la décision de les construire. Il est au contraire des cas où la décision de construire ou d'améliorer certaines routes ou certains tronçons de routes est prise en ne tenant compte, presque exclusivement, que du tourisme.

C. — COÛT DE L'INVESTISSEMENT DANS L'INFRASTRUCTURE DU TOURISME

94. Lorsqu'on étudie le rendement des investissements d'infrastructure et, par suite, leur justification du point de vue économique, plusieurs questions se posent. D'abord, certains avantages dont il convient de tenir compte ne sont pas facilement mesurables. (Ainsi, il est difficile de déterminer exactement à quel stade le fait de ne prendre aucune mesure contre l'encombrement des routes décourage le touriste.) En second lieu, s'il est vrai que, lorsque certains investissements d'infrastructure font défaut dans un pays, celui-ci risque de perdre ses chances d'accroître les revenus qu'il tire du tourisme, ce ne sont pas là cependant les seuls investissements nécessaires; les installations d'hébergement et autres équipements font également partie de l'ensemble des investissements nécessaires à l'accroissement du produit national découlant du tourisme. En troisième lieu, comme il a été indiqué plus haut, certains investissements d'infrastructure nécessaires ne visent pas uniquement le tourisme.

95. Calculer un rapport global coût/avantages peut avoir plus d'intérêt dans le contexte d'un programme touristique visant une région ou une zone donnée que pour l'infrastructure en général, car ce programme peut être rattaché plus directement à l'accroissement du tourisme escompté, les projets particuliers peuvent être évalués et il est souvent possible d'imputer une partie des coûts au tourisme.

96. Les dépenses nécessaires pour la mise en place d'une infrastructure destinée au tourisme peuvent être considérables. Pour donner un ordre de grandeur approximatif, on peut dire que, notamment dans les pays où, au départ, le tourisme est peu développé, elles peuvent atteindre à moyen terme 20 à 30 % au moins du coût de l'hébergement et, dans certains cas, une proportion plus élevée. Aussi, compte tenu du fait que les crédits correspondants ont en général pour origine le secteur public, il importe tout particulièrement que l'investissement ait un rendement maximum; on atteindra cet objectif :

a) En concentrant les investissements dans les régions ou localités choisies où l'on encourage le tourisme (« développement groupé »), ce qui abaisse les coûts unitaires des services fournis;

b) En s'employant à échelonner les investissements, notamment lorsqu'il s'agit d'investissements importants comme c'est le cas pour les aéroports, les routes et autres installations;

c) En faisant autant que possible bénéficier d'autres utilisateurs des avantages obtenus.

Les retards d'infrastructure dans les zones touristiques correspondent en général à une situation analogue dans l'ensemble de l'économie.

97. Il y a grand intérêt à étudier avec soin le calendrier des travaux de construction des routes destinées au tourisme et à évaluer de façon réaliste le coût possible, pour l'ensemble de l'économie, de l'ajournement de ces travaux qui seraient remplacés par des projets moins coûteux. En attendant l'exécution des grands travaux d'aménagement, diverses mesures palliatives peuvent être prises pour faire face aux besoins les plus pressants.

98. Alors que les périodes de pointe saisonnières ou autres affectent l'ensemble de la circulation routière, les routes touristiques ont en général l'inconvénient, par rapport à l'ensemble du réseau routier, de n'être utilisées à plein que pendant de courtes périodes (au plus fort de la saison des vacances). On peut se demander dans quelle mesure ces routes doivent avoir la priorité sur d'autres routes d'utilisation plus générale (particulièrement les voies urbaines) qui sont plus régulièrement empruntées tout au long de l'année.

99. La question de l'échelonnement des investissements et celle des limites de capacité sont particulièrement importantes pour les installations terminales des transports telles que les aéroports. Si des services nouveaux ou améliorés sont mis en place prématurément, la capacité ne sera pas pleinement utilisée pendant plusieurs années et les installations seront très en avance sur les possibilités d'hébergement et les autres services de la région. En revanche, si l'investissement est trop différé, le mauvais fonctionnement des services et l'inconfort des voyageurs feront obstacle au développement du trafic touristique.

100. Lorsqu'on prévoit un échelonnement des investissements pour les aéroports, il y a lieu de tenir compte non seulement des restrictions susceptibles d'affecter le mouvement des appareils, mais aussi d'autres entraves éventuelles. Il se peut par exemple que l'obstacle véritable à la fluidité du trafic ne soit pas l'insuffisance des installations mêmes de l'aéroport, mais bien l'embouteillage à l'intérieur de l'aérogare (services douaniers et contrôle de l'immigration, acheminement des bagages, etc.). Dans ce cas, la situation pourra être améliorée grâce à une meilleure organisation ou en augmentant ou en formant le personnel sans que des crédits supplémentaires importants doivent être prévus.

101. Les dépenses d'infrastructure, même lorsqu'elles sont destinées spécialement au tourisme, peuvent souvent être partagées avec d'autres utilisateurs, et il se peut que le coût unitaire des services fournis soit réduit si l'on tient compte de la demande éventuelle d'autres secteurs. C'est le cas de certaines routes touristiques et aussi des ports.

102. Toutefois, il arrive que la quasi-totalité des dépenses d'investissement pour l'infrastructure soit obligatoirement assumée par le seul secteur touristique et il y a alors plus de risque que le coût en soit prohibitif. C'est ce qui se produit par exemple pour certains projets routiers et en particulier pour des routes conduisant à des sites et localités d'intérêt touristique particulier, ou encore pour des routes en corniche ou panoramiques qui n'ont d'autre raison d'être que de permettre aux voyageurs de profiter du paysage. Dans les pays en voie de développement où les touristes se déplacent surtout en voitures particulières,

il se peut que ces dépenses se justifient en raison du volume de la circulation touristique qui en résultera et du surcroît de recettes ainsi obtenu. Toutefois, dans d'autres pays, l'intérêt (et l'urgence) d'un tel investissement est à première vue plus douteux. La question n'est pas tant de savoir si les touristes préféreraient une route panoramique au réseau routier existant (à moins qu'il n'en résulte une décongestion de ce réseau), mais de savoir si cette nouvelle route attirerait des touristes qui, en son absence, ne viendraient pas dans le pays ou y resteraient moins longtemps.

D. — LE FINANCEMENT ET L'EXÉCUTION DES TRAVAUX D'INFRASTRUCTURE POUR LE TOURISME

103. L'installation d'une infrastructure touristique ne saurait être dissociée de la création et du financement de services d'infrastructure destinés à l'ensemble de l'économie. Dans la plupart des pays, le secteur public tend à assumer en totalité ou en grande partie la responsabilité de la mise en place de ces services, soit pour des raisons de politique, soit parce que ces services sont fournis dans l'intérêt général et que les individus qui ne veulent pas ou ne peuvent pas en acquitter le coût ne sauraient simplement se dégager de leurs obligations. Une grande partie de l'infrastructure touristique est de cette nature.

104. Que les services soient fournis par le secteur privé ou par le secteur public, le coût est le même pour ce qui est des ressources utilisées. Mais alors que les investisseurs privés ne tiennent compte que du rendement financier d'un projet producteur de revenu, le secteur public peut avoir une optique plus large englobant les coûts et avantages sociaux, optique qui est souhaitable lorsqu'il s'agit de choisir des priorités, des sites et un calendrier pour les investissements d'infrastructure. En outre, pour retirer des avantages du tourisme dans le cadre élargi de l'aménagement du territoire en vue d'obtenir la meilleure utilisation possible des terrains, de l'eau et des autres ressources, il importe que l'infrastructure soit intégrée à l'aménagement du territoire et que le choix des emplacements soit en partie déterminé par les exigences du tourisme.

105. La part de l'infrastructure touristique qui doit être financée par le secteur public entre en compétition avec les crédits nécessaires pour d'autres infrastructures également financées par ce secteur mais, dans certains cas appropriés, les ressources nationales peuvent être complétées grâce à un financement extérieur obtenu en s'adressant à des organismes internationaux de prêt tels que le Groupe de la Banque mondiale et les banques régionales de développement ou au moyen d'arrangements bilatéraux (y compris des dons). Ces projets peuvent avoir le tourisme pour but essentiel ou être d'un intérêt plus général tout en comptant le secteur touristique parmi ses bénéficiaires. De plus, outre les prêts normalement consentis pour la mise en place de l'infrastructure de base, le Groupe de la Banque mondiale est disposé à participer au financement des plans généraux de développement touristique et, comme on l'a vu plus haut, une partie importante du coût global de ces plans représente des investissements effectués au titre de l'infrastructure. Plusieurs propositions de ce genre ont fait l'objet d'études de faisabilité; elles ont été approuvées ou sont actuellement à l'examen.

106. Une des difficultés à laquelle se heurtent de nombreux pays est le fait que la responsabilité de l'installation de l'infrastructure tend à se répartir entre plusieurs ministères ou organismes autonomes, ou encore entre des organes régionaux ou locaux. Comme cela arrive dans d'autres domaines, plusieurs ministères sont quelquefois chargés de la mise en place d'un même élément de l'infrastructure; c'est pourquoi il est indispensable qu'une administration soit chargée, aux différents niveaux où les décisions sont prises et exécutées, de veiller à ce que les besoins en matière de tourisme soient pris en considération et à ce que les dimensions ou l'emplacement des projets soient fixés compte dûment tenu des nécessités du tourisme.

107. Comme l'infrastructure n'est que l'un des éléments du développement du tourisme qui dépendent de plusieurs autorités mais ne relèvent exclusivement d'aucune, il se pose des problèmes semblables à ceux qui ont été abordés plus haut pour l'ensemble de la politique du tourisme, c'est-à-dire que, si l'on veut que l'organe chargé de l'exécution de cette politique soit efficace, il doit en même temps être responsable de l'infrastructure. Outre ses fonctions consultatives ou autres auprès des différents ministères qui ont des activités ayant trait au tourisme, l'office ou organisme responsable du tourisme à l'échelon national peut aussi prendre directement l'initiative de travaux d'infrastructure de nature particulièrement touristique, en utilisant les crédits budgétaires ou autres dont il dispose à cette fin.

108. De même, les sociétés de développement du tourisme peuvent servir d'intermédiaires pour des projets visant spécialement l'infrastructure touristique proprement dite, bien qu'elles s'occupent en général surtout de l'hébergement et autres « superstructures ». En outre, des organes interministériels ou autres organismes spécialement créés pour les plans de développement touristique régionaux, peuvent jouer un rôle important en tant qu'office central responsable de tous les services d'infrastructure, quelle que soit l'origine des fonds (qui pourront également englober les prêts multilatéraux et bilatéraux et les dons).

Chapitre VII

Conclusions

109. En prenant note du rapport du secrétariat, les organes compétents de la CNUCED pourraient envisager de recommander aux pays en voie de développement d'en tenir compte lorsqu'ils planifient le développement du tourisme. L'attention de ces pays pourrait en particulier être attirée sur les points suivants :

1) Lorsque le tourisme est suffisamment important, il convient de l'intégrer dans la planification économique compte tenu de diverses considérations : utilisation des terres, environnement, aménagement du territoire. On tâchera pour le moins de déterminer si les politiques économique et sociale en vigueur répondent de façon satisfaisante aux besoins particuliers du tourisme.

2) Quelle que soit la nature de l'organe responsable au premier chef des questions concernant le tourisme, il doit posséder une autorité suffisante pour représenter les inté-

rêts du tourisme en général et pour faire en sorte qu'il soit dûment tenu compte du tourisme dans la formulation des politiques économique et sociale d'ensemble.

3) Dans le cadre de l'aménagement du territoire, la planification de l'infrastructure générale implique que la localisation des projets d'infrastructure soit en partie déterminée par les besoins du tourisme. Il s'ensuit donc que l'organisme chargé d'élaborer la politique du tourisme doit se charger également d'assurer au tourisme les services d'infrastructure voulus.

4) Il y a lieu d'encourager les recherches officielles et privées concernant les aspects économiques du tourisme et particulièrement les avantages nets qu'il entraîne pour la balance des paiements, ainsi que ses incidences sur le revenu et l'emploi à l'intérieur du pays. A cet égard, on s'efforcera, sur les plans national et international, d'améliorer la quantité et la qualité des données afin de mieux dégager le rôle du tourisme dans l'économie et de faciliter la formulation d'une politique adéquate¹⁵.

5) Concernant l'aviation civile, il y aurait lieu d'étudier sérieusement la possibilité de réduire les tarifs aériens et, partant, le coût des voyages en vue d'encourager le tourisme.

6) Il est possible d'obtenir une aide financière et technique de la part du PNUD et d'institutions financières bilatérales y compris les banques régionales de développement. A l'heure actuelle, ces organismes sont disposés à consentir des prêts pour l'exécution de projets de développement touristique en général, et non plus seulement au titre de l'infrastructure.

7) On constate de plus en plus une intégration verticale de l'industrie touristique dans les pays développés. Les investissements étrangers privés (qu'ils soient directs ou qu'ils prennent la forme d'accords de gestion) peuvent — seuls ou en participation avec des ressources fournies par les pouvoirs publics (y compris les organismes internationaux) — contribuer au développement du tourisme. Cependant, les conditions offertes aux investisseurs étrangers doivent être équitables pour toutes les parties intéressées; il convient de manière générale que les gouvernements des pays en voie de développement étudient soigneusement s'il y a lieu de consentir des avantages fiscaux ou autres aux promoteurs privés — nationaux ou étrangers — et, dans l'affirmative, quelle doit être l'étendue de ces avantages. La concession pure et simple de terrains aux promoteurs ou la vente ou la location de terrains à des conditions avantageuses entraînent un amoindrissement des recettes de l'Etat, au même titre que les exonérations fiscales. Les raisons qui les justifient dans certains cas particuliers seront soigneusement pesées et l'on fera en sorte que les conditions auxquelles ces concessions seront accordées excluent la possibilité pour les acquéreurs de réaliser des gains spéculatifs à la faveur d'une hausse notable des valeurs foncières.

8) Les difficultés rencontrées dans de nombreux pays pour obtenir des prêts à long terme pourraient nécessiter l'adoption de plans officiels de crédit hôtelier. Dans de tels plans toutefois, l'octroi d'un taux d'intérêt subventionné peut jouer un rôle moins important que la longueur

¹⁵ Pour des directives en vue du rassemblement des statistiques du tourisme, consulter l'annexe au présent document.

des délais de remboursement consentis ou l'octroi d'autres conditions. Les autorités devront éviter de consentir des crédits excessifs lorsqu'il semble que ceux-ci puissent être obtenus auprès de sources privées, notamment lorsqu'il s'agit de projets importants.

9) Les mesures fiscales et de crédit tendant à encourager l'investissement pourront être appliquées de façon sélective sur la base d'une politique déterminée par le type et la répartition géographique des installations et autres services et compte tenu de l'équilibre entre l'offre et la demande ainsi que de l'environnement et d'autres facteurs pertinents. Les décisions touchant le développement de régions différentes ou de différents types de tourisme seront facilitées si elles sont prises dans le contexte d'un plan touristique général conçu à plus long terme.

10) Les dépenses d'infrastructure nécessitées par le tourisme peuvent s'avérer importantes. Aussi, convient-il de concentrer les investissements nécessaires dans des régions ou localités déterminées (ce qui abaisse les coûts unitaires), d'étudier soigneusement l'échelonnement des crédits consacrés à des projets importants tels que les aéroports et les routes et de faire profiter autant que possible d'autres utilisateurs des avantages de l'infrastructure nécessitée par le tourisme.

ANNEXE

Directives pour l'établissement des statistiques du tourisme *

Les pouvoirs publics, comme le secteur privé, ont besoin de statistiques exactes sur les tendances du tourisme dans le monde, ainsi que de renseignements sur la manière dont telle ou telle région en subit l'effet, afin d'évaluer les possibilités de développement du tourisme dans leur pays. Le manque actuel de définitions normalisées et de méthodes uniformes de collecte des données rend futile toute comparaison internationale, tandis que la sommation de données nationales en données régionales ou mondiales n'a que peu de valeur. Il y a, par conséquent, un grand besoin d'uniformisation des définitions et des systèmes de classification des données statistiques.

Le besoin de statistiques complètes et sûres du tourisme est aussi grand pour la planification du développement, dans le secteur touristique de chaque pays, que le sont d'autres statistiques dans d'autres secteurs. Or, la prise de conscience grandissante du phénomène du tourisme n'a pas été accompagnée jusqu'à récemment d'une prise de conscience similaire de la nécessité de mesurer ce phénomène de telle façon qu'il soit possible de décrire la structure et les flux de production qu'il implique et de mettre en forme des données permettant aux pouvoirs publics d'évaluer le poids du tourisme dans leur propre économie et d'en tenir compte dans la formulation de leur politique économique et de leurs plans.

Les *Directives*, rédigées par le secrétariat de la CNUCED en collaboration avec le Bureau de statistique des Nations Unies, le FMI et l'UIOOT, examinent les raisons pour lesquelles on a besoin de statistiques nationales et internationales du tourisme, les types de statistiques souhaitables et les possibilités pratiques, les définitions et le champ d'application des données qu'il s'agit de réunir, et la manière de les réunir. L'une des trois annexes présente les formulaires utilisés par des hôtels en Espagne, en Suisse, en Tanzanie et en Tunisie pour établir le relevé mensuel des nuitées et des arrivées de voyageurs. (Les autres annexes contiennent une note sur le « secteur touristique » et une étude des aspects actuels de la collecte des statistiques du tourisme et des possibilités de comparaison à l'échelon international.)

* Voir *Directives pour l'établissement des statistiques du tourisme* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.71.IID.9).

On y insiste sur le fait que l'hôtel ou toute unité analogue d'hébergement constitue la source essentielle des statistiques. Celles-ci peuvent porter sur le nombre des visiteurs et le nombre de nuitées et également renseigner sur la capacité et le taux d'occupation des hôtels, sur le nombre de personnes qu'ils emploient, sur les recettes de l'établissement, etc. Un dénombrement complet (établi à la frontière ou dans les hôtels) peut être complété (et souvent remplacé) par des enquêtes par sondage afin d'obtenir des renseignements plus détaillés sur les dépenses effectuées par les voyageurs ainsi que d'autres renseignements qu'il est difficile ou injustifié de recueillir dans le cadre d'un dénombrement complet.

Les principales recommandations et conclusions sont les suivantes :

a) Les statistiques recueillies par dénombrement complet à la frontière devraient porter au minimum sur les points suivants :

- i) Arrivées (ou départs) de visiteurs;
- ii) Mode de transport utilisé;
- iii) Objet de la visite.

b) Les statistiques recueillies auprès des établissements d'hébergement devraient porter au minimum sur les points suivants :

- i) Nombre de nuitées de visiteurs étrangers et de résidents du pays;
- ii) Nombre de visiteurs étrangers;
- iii) Nombre de lits et taux d'occupation.

c) Afin de connaître le nombre de visiteurs et la durée de leur séjour dans le pays, les fiches d'hôtels devraient comporter une question visant à savoir si c'est la première fois que le client remplit une telle fiche au cours de sa visite actuelle.

d) Des renseignements concernant les recettes de change provenant de l'activité touristique peuvent être obtenus auprès des banques ou à l'aide de sondages parmi les visiteurs. Les dépenses relatives aux billets de voyage internationaux doivent être retranchées du montant des dépenses des visiteurs et, dans la mesure du possible, les statistiques se rapportant à cette rubrique doivent figurer séparément.

e) Des renseignements relatifs à la durée moyenne de séjour des visiteurs peuvent être tirés d'un dénombrement complet à la frontière mais, de préférence et d'une manière plus commode encore, des relevés des hôtels. Dans l'établissement des moyennes tirées d'un dénombrement complet à la frontière, il ne faut pas compter les excursionnistes et autres visiteurs d'un jour, non plus que les personnes qui se proposent d'effectuer un long séjour.

f) En général, la fréquence de publication et le degré de précision dans le détail sont fonction du genre d'information que l'on recherche, de la méthode utilisée pour recueillir les données ainsi que des moyens pratiques disponibles. Il est souhaitable de disposer au minimum (en raison, notamment, des variations saisonnières) de statistiques mensuelles relatives au nombre total de visiteurs, aux nuitées et aux taux d'occupation des hôtels; en ce qui concerne la plupart des autres données (mode de transport utilisé, objet de la visite, capacité d'hébergement, recettes de change, etc.), des statistiques annuelles sont normalement suffisantes.

g) En règle générale, toutes les données pertinentes doivent être classées par pays de résidence du visiteur ou, à défaut, par pays dont il est ressortissant.

Les *Directives* tiennent compte des possibilités pratiques des pays en voie de développement. Tous les pays, et plus particulièrement les pays en voie de développement dont les statistiques de tourisme, lorsqu'elles existent, sont insuffisantes, devraient envisager d'améliorer leur système actuel conformément aux *Directives*. Une assistance technique peut être demandée selon que de besoin par l'entremise du PNUD pour la mise en application pratique des diverses recommandations. La CNUCED et la Commission de statistique des Nations Unies devraient également envisager de donner leur appui aux *Directives*, et les commissions économiques régionales ainsi que le Bureau économique et social des Nations Unies à Beyrouth devraient prendre les mesures voulues pour faire appliquer les recommandations dans leur région.

TRANSFERT DES TECHNIQUES

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Page
Introduction	1-4	118
<i>Chapitre</i>		
I. Transfert des techniques et développement économique	5-21	119
1. Historique	5-8	119
2. Facteurs d'une action multilatérale	9-14	119
3. Directives de la Stratégie internationale du développement et programme de travail de la CNUCED	15-21	120
II. Coût en devises du transfert des techniques	22-49	121
1. Eléments du coût en devises du transfert des techniques	24-26	121
2. Estimations établies pour la deuxième session de la Conférence	27-30	122
3. Données plus récentes sur le coût du transfert	31-38	122
4. Estimations de l'accroissement probable du coût au cours des années 70	39-49	125
III. Principaux problèmes de politique générale et mesures à prendre immédiatement	50-68	127
1. Création dans les pays en voie de développement d'institutions spécialement chargées du transfert des techniques	56-59	127
2. Formation de personnel spécialisé	60-62	128
3. Création d'un service consultatif	63-66	128
4. Affectation d'une partie des dépenses de recherche-développement des pays développés à des projets qui intéressent particulièrement les pays en voie de développement	67-68	128
<i>ANNEXE</i>		
Sources des tableaux		129

Introduction

1. L'importance du progrès technique pour la croissance économique est admise depuis longtemps mais c'est depuis peu seulement que le rôle particulier du transfert des techniques d'un pays à l'autre, comme stimulant du développement économique, retient l'attention autant qu'il le mérite.

2. L'accès aux techniques perfectionnées, d'où qu'elles procèdent, est important pour le développement de tous les pays, quel que soit leur système économique et social. Cela est vrai notamment pour le transfert des techniques des pays développés, à économie de marché ou socialistes, aux pays en voie de développement. Il importe donc tout particulièrement de bien comprendre le processus de ce transfert et les obstacles qui lui sont inhérents pour élaborer une politique permettant d'étendre, d'accélérer et de faciliter le transfert des techniques. Ce transfert impose déjà aux pays en voie de développement des dépenses lourdes et croissantes en devises. Pour atteindre les objec-

tifs de la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement [résolution 2626 (XXV) de l'Assemblée générale], il faudrait que le transfert prenne encore beaucoup plus d'envergure, ce qui en augmenterait d'autant le coût en devises.

3. La facilité d'accès aux techniques à des conditions raisonnables est un des éléments clé qui permettraient d'accélérer le développement économique et social des pays moins avancés. Cette constatation a conduit le Conseil du commerce et du développement à adopter la résolution 74 (X), que l'Assemblée générale a faite sienne, par sa résolution 2726 (XXV), et le Groupe intergouvernemental du transfert des techniques à approuver à l'unanimité, en juin 1971, un programme de travail complet que la CNUCED doit appliquer de façon suivie¹. L'abolition des obstacles au transfert et l'amélioration de l'accès aux techniques sont donc devenus un domaine essentiel de coopération internationale fructueuse au même titre que la suppression des obstacles aux exportations des pays en

* Le présent rapport, en date du 10 novembre 1971, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/106 (avec un rectificatif TD/106/Corr.1, du 14 janvier 1972). Il paraîtra aussi comme publication des Nations Unies.

¹ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Annexes*, point 7 de l'ordre du jour, document TD/B/365, annexe I.

voie de développement, comme en témoignent les paragraphes 37 et 64 de la Stratégie internationale du développement.

4. Le chapitre premier du présent rapport évoque quelques-unes des grandes considérations auxquelles prête l'action multilatérale en vue du transfert des techniques aux pays en voie de développement². Les coûts en devises de ce transfert et leur augmentation probable, dans les années 70, sont examinés au chapitre II, lequel est suivi d'un bref exposé des principaux problèmes de politique générale qu'ils posent.

Chapitre premier

Transfert des techniques et développement économique

1. HISTORIQUE

5. Les innovations techniques et sociales ne sont pas toujours nées dans les pays qui sont aujourd'hui développés. Si ce qu'il est convenu d'appeler « la révolution industrielle » s'est fait surtout en Europe (et, d'une manière générale, dans le monde occidental), beaucoup des grands progrès techniques qui l'ont précédé sont issus de régions que l'on qualifie maintenant de pays « sous-développés » ou « en voie de développement ».

6. L'écart technologique qui sépare les pays en voie de développement des pays développés est un phénomène assez récent et l'écart de revenu entre ces pays découle en grande partie du premier. En 1850 encore, le contraste technique et économique n'était pas aussi accusé qu'il l'est à notre époque. Le progrès économique des pays développés date donc, pour l'essentiel, d'à peine plus d'un siècle. Il s'est accompagné d'additions majeures au patrimoine mondial de connaissances techniques. Ce patrimoine a une caractéristique importante, à savoir qu'il peut se transmettre plus facilement que les connaissances techniques des sociétés traditionnelles, notamment les techniques pastorales, paysannes et artisanales.

7. La transmissibilité des connaissances techniques modernes a énormément accru l'interdépendance des pays. Il en est résulté un décalage entre l'évolution des techniques locales et le transfert des techniques d'un pays à l'autre. Tout pays qui entreprend de moderniser son économie s'appuie en partie sur ceux qui l'ont précédé dans cette voie. D'où l'avantage aujourd'hui confirmé dont jouissent les derniers venus, dont l'horizon technologique est élargi par ceux qui sont entrés dans l'ère moderne avant eux.

8. Ce phénomène entraîne une conséquence importante, à savoir la hausse régulière du taux d'accroissement de la production par habitant dans chacun des pays qui font leur entrée dans le circuit de la croissance économique moderne. La croissance dépend donc du progrès technique. Or le progrès technique résulte non seulement de l'évolution locale, mais aussi de transferts intenses à travers les frontières géographiques, politiques et culturelles. L'abo-

lition des obstacles — économiques, politiques, sociaux, juridiques et institutionnels — au transfert contribue aussi à accélérer la croissance économique.

2. FACTEURS D'UNE ACTION MULTILATÉRALE

9. Il y a assurément un transfert de techniques aux pays en voie de développement, mais on considère généralement qu'il n'est pas assez rapide pour satisfaire leurs aspirations à une croissance accélérée. Il faut tenir compte aussi de la pression plus tangible qu'exerce la diffusion de la science médicale, donc la progression de l'accroissement démographique due à la chute spectaculaire du taux de mortalité dans le monde³. De ce fait, il faut augmenter beaucoup la production globale pour maintenir l'accroissement de la production par habitant. Or l'aptitude des pays en voie de développement à exploiter la masse des connaissances techniques mondiales est fortement limitée par la structure économique et sociale que l'histoire leur a léguée et par les insuffisances des rouages du marché qui ne permettent pas d'activer le transfert des techniques. Etant donné les limitations des modes normaux de transfert commercial des techniques, dont il sera question ci-après, une action multilatérale s'impose pour compléter le jeu du marché.

10. L'une des insuffisances du marché tient à ce qu'une entreprise privée dans un pays en voie de développement est dans l'impossibilité de tenir compte entièrement, dans le calcul de ses bénéfices, des avantages sociaux que la nation peut tirer de la formation d'éléments qualifiés faisant suite à un investissement générateur de techniques modernes. Les compétences acquises en travaillant dans une entreprise de pointe sont en partie un gain pour l'entreprise elle-même, mais le sont aussi pour l'intéressé et pour l'économie tout entière, puisqu'elles sont susceptibles d'être utilisées dans d'autres activités productives. Par conséquent, le calcul des bénéfices privés de l'entreprise tend à sous-estimer la plus-value totale pour la société, ce qui risque soit de provoquer un sous-investissement dans certains domaines vitaux, soit de dissimuler l'intérêt qu'il y a à former rapidement une main-d'œuvre nationale et à en améliorer la gamme de compétences. Ces insuffisances du mécanisme du marché sont de nature à réduire les avantages qu'on pourrait tirer d'un transfert de techniques donné.

11. D'un autre côté, en régime de concurrence imparfaite comportant des éléments de monopole, l'information technique est quelquefois l'aspect le plus confidentiel de la production moderne, car l'émulation risque d'évincer certaines entreprises de certains marchés. Cela ne veut pas dire, bien entendu, que l'entreprise privée ne voudra céder son information technique à aucun prix, mais seulement que ce prix devra être assez élevé pour que la cession en vaille la peine⁴.

³ La diffusion plus rapide et plus efficace des connaissances médicales tient à la facilité avec laquelle elles se transmettent, ainsi qu'à l'absence à peu près complète de droits d'auteur.

⁴ Ce qui est possible tant que d'autres entreprises n'ont pas mis au point la même technique pour un produit analogue. Même dans ce cas, un groupe d'entreprises privées peut continuer à pratiquer des prix d'oligopole pour la vente de ces informations techniques.

² Pour plus de détails, voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session, première, deuxième et troisième parties, Annexes*, point 14 de l'ordre du jour, document TD/B/310.

12. En outre, les entreprises d'un pays en voie de développement ont besoin d'un minimum de connaissances pour demander les renseignements précis dont elles ont besoin. Elles ne rechercheront de nouvelles techniques de production, accompagnées d'explications détaillées, que si elles sont sûres de pouvoir se procurer ces techniques à des conditions raisonnables. Or cette information élémentaire sur les techniques modernes fait souvent défaut dans les pays en voie de développement, ce qui risque de compromettre les perspectives d'un transfert ultérieur de la technique la plus appropriée aux meilleures conditions possibles.

13. Enfin, il est difficile de fixer un prix à l'information technique, car l'acheteur éventuel a vraiment besoin d'un minimum de données essentielles pour savoir quels renseignements précis il doit chercher sur une technique donnée. C'est là une lacune inhérente au marché des connaissances techniques, qui est encore plus imparfait que celui des produits. Il n'y a donc ni marché mondial, ni bourse mondiale, ni cours mondial des techniques. Si, par voie de conséquence, les prix sont trop élevés, le coût du transfert risque d'être prohibitif; si les prix sont relativement bas, les entreprises des pays développés peuvent refuser de céder leurs techniques.

14. Outre ces limitations du marché, les pays en voie de développement souffrent d'un défaut particulier du processus de transfert. Dans les relations entre pays développés, l'échange des techniques se fait habituellement dans les deux sens, chaque pays étant à la fois acquéreur et fournisseur. Ce double courant tend généralement à corriger certaines des faiblesses du mécanisme du marché évoquées plus haut. Par contre, dans les relations entre pays développés et pays en voie de développement, le flux des techniques est habituellement à sens unique. De plus, les ressources financières et les compétences techniques des entreprises preneuses des pays en voie de développement sont en général beaucoup plus faibles que celles des entreprises fournisseuses des pays développés. Les pays en voie de développement sont donc désavantagés dans l'opération d'où l'importance d'une action concertée au niveau national, régional et international ⁵.

3. DIRECTIVES DE LA STRATÉGIE INTERNATIONALE DU DÉVELOPPEMENT ET PROGRAMME DE TRAVAIL DE LA CNUCED

15. Le progrès majeur, qui a été réalisé dans la conception, au niveau international, du transfert des techniques aux pays en voie de développement et dont témoignent aussi bien les paragraphes 64 et 37 de la Stratégie internationale du développement que l'approbation unanime, par le Groupe intergouvernemental du transfert des techniques, d'un programme de travail d'ensemble que la CNUCED devra appliquer de façon suivie ⁶, doit être jugé en fonction des considérations qui précèdent.

16. Les directives énoncées au paragraphe 64 de la Stratégie assignent à ce programme six buts :

« Les pays développés et les pays en voie de développement ainsi que les organisations internationales

compétentes établiront et exécuteront un programme visant à favoriser le transfert des techniques aux pays en voie de développement », et notamment : « à réexaminer les conventions internationales relatives aux brevets, à identifier et atténuer les obstacles au transfert des techniques aux pays en voie de développement, à faciliter à ces pays l'accès aux techniques brevetées et non brevetées à des termes et des conditions équitables et raisonnables, à faciliter l'utilisation des techniques transférées aux pays en voie de développement de manière à aider ces pays à atteindre leurs objectifs en matière de commerce et de développement, à mettre au point des techniques adaptées à la structure de la production dans les pays en voie de développement et à prendre des mesures pour accélérer la mise au point de techniques locales. »

17. Les idées exprimées au paragraphe 37 de la Stratégie visent en partie l'un des grands problèmes que pose le transfert des techniques :

« 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 ⁷. »

18. Les sept types d'action envisagés aux paragraphes 64 et 37 de la Stratégie constituent les objectifs fondamentaux en vue desquels il faudra définir des politiques précises de transfert des techniques. Il est donc nécessaire d'étudier en détail les moyens d'élaborer ces politiques ainsi que la manière de les appliquer et le temps qu'il faudra pour les mener à bien. Il faudra en outre prendre des dispositions pour passer en revue les progrès réalisés dans la mise en œuvre de ces politiques et décider des prochaines mesures à prendre.

19. Le programme de travail de la CNUCED mentionné au paragraphe 15 englobe six domaines subdivisés en 29 grands secteurs :

I. Principaux domaines

- 1) Voies et mécanismes de transfert
- 2) Coûts du transfert
- 3) Accès aux techniques
- 4) Echanges commerciaux et transfert des techniques

II. Autres domaines

- 5) Substitution de techniques nationales aux techniques importées
- 6) Choix des techniques

20. On ne pourra formuler de suggestions concrètes pour les politiques à mener à tous les niveaux, national, régional et international, qu'au moment où les études approfondies entreprises concernant les domaines susmentionnés seront suffisamment avancées. Or le Secrétariat vient à peine de commencer ces études. Il a adressé aux Etats membres de la CNUCED un questionnaire

⁵ L'action au niveau national est un complément nécessaire à l'action régionale et internationale, comme on le verra au chapitre III.

⁶ Voir note 1 ci-dessus.

⁷ Le programme de travail de la Commission des articles manufacturés comprend l'objectif de la Stratégie relatif aux pratiques commerciales restrictives. Pour plus de détails, 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)].

détaillé visant à déterminer les obstacles qui s'opposent au transfert accéléré des techniques aux pays en voie de développement⁸. Les réponses à ce questionnaire, dont le secrétariat en a déjà reçu quelques-unes, apporteront sans doute les éléments de base nécessaires pour formuler des politiques appropriées. Le Groupe intergouvernemental à sa (première) session d'organisation, a été saisi d'une étude préliminaire sur les voies et mécanismes du transfert⁹. Une étude des méthodes à suivre, destinée à guider les pays dans le rassemblement des données utiles, l'analyse de ces données et la juste évaluation des divers projets, est en préparation. On est en train de prendre des dispositions pour faire établir plusieurs monographies concernant des pays qui en sont à des degrés de développement économique différents, afin de compléter les renseignements fournis par le questionnaire¹⁰. En attendant, quelques-unes des réponses au questionnaire, ainsi que certaines études pertinentes faites ailleurs, ont permis d'approfondir les connaissances sur le coût actuel en devises du transfert des techniques, qui fait l'objet du chapitre suivant.

21. Bien évidemment, il faudra attendre que ces études soient plus avancées pour proposer une action à long terme, mais on peut définir dès maintenant plusieurs champs d'action nationale, régionale et internationale. Comme chaque fois qu'il s'est agi du transfert des techniques aux pays en voie de développement, on a insisté sur la nécessité d'élaborer un programme orienté vers l'action, le secrétariat présente au chapitre III quelques propositions qui pourraient servir de base à des recommandations de la Conférence et à une action quasi immédiate.

Chapitre II

Coût en devises du transfert des techniques

22. Le transfert des techniques est un sujet relativement nouveau aussi bien pour les gouvernements que pour les organisations internationales. Il est donc naturel que les données empiriques fassent sérieusement défaut. Il faut encore se mettre d'accord sur la portée et la définition des éléments à inclure dans le coût en devises du transfert. C'est pourquoi les quelques données disponibles varient beaucoup quant à leur nature et à leur comparabilité. On a essayé, dans ce chapitre, de grouper quelques-unes de ces données, même si elles sont insuffisantes, pour disposer d'une base qui permette d'indiquer approximativement l'ordre de grandeur des coûts actuels pour les pays en voie de développement. On a indiqué aussi les proportions que ces coûts devraient prendre au cours des années 70 pour que soient atteints les objectifs de la deuxième Décennie pour le développement. Il est évident que ces estimations

préliminaires devront être révisées à mesure que des renseignements plus complets et plus dignes de foi deviendront accessibles.

23. Les coûts en devises du transfert des techniques méritent d'être examinés en priorité pour plusieurs raisons. En premier lieu, ils constituent un élément important des pressions générales qui s'exercent sur la balance des paiements des pays en voie de développement, lesquelles sont trop bien connues pour qu'il soit nécessaire d'insister. Une conception claire du niveau actuel de ces coûts et de leur augmentation probable est donc manifestement une condition préalable à toute planification appropriée au niveau national et à la mise au point de politiques concertées au niveau international. En second lieu, et de façon beaucoup plus pertinente ici, ces coûts peuvent être considérés comme une indication approximative et commode des bénéfices et des coûts résultant de ces transferts pour les pays en voie de développement. Le rapport bénéfice/coût peut être amélioré par une augmentation des bénéfices, une réduction des coûts ou les deux à la fois. Tout progrès mesurable dans ce sens marquera une amélioration de l'efficacité du mécanisme de transfert. Comme les coûts en devises sont les plus facilement mesurables, toute réduction relative de leur montant peut être considérée comme une amélioration du rapport bénéfice/coût, c'est-à-dire comme une réduction des coûts unitaires correspondant à un certain niveau de bénéfices.

I. ÉLÉMENTS DU COÛT EN DEVISES DU TRANSFERT DES TECHNIQUES

24. Les pays en voie de développement paient les techniques importées par différents moyens. Une énumération exhaustive est impossible au stade actuel, mais, parmi les modes de règlement les plus faciles à déterminer et comportant des versements en devises, on peut citer les paiements effectués :

- 1) Pour le droit d'utiliser les brevets, licences, savoir-faire et marques de fabrique;
- 2) Pour les connaissances techniques et le savoir-faire nécessaires durant la phase de préinvestissement et d'investissement et au stade de l'exploitation¹¹;
- 3) Par une majoration des prix des importations de produits intermédiaires et de matériel (coûts « cachés » ou « majorations de prix »);
- 4) Par des bénéfices réalisés sur la capitalisation de savoir-faire (acquisition d'une participation au capital social au lieu d'autres moyens de paiement pour le transfert des techniques); les bénéfices sur ces avoirs en actions doivent donc être considérés, en partie, comme des versements au titre du transfert de techniques;
- 5) Par une fraction des bénéfices rapatriés des filiales à 100% ou des opérations en association qui ne prévoient

⁸ Voir « Questionnaire sur le transfert des techniques, y compris le know-how et les brevets : note du secrétariat de la CNUCED » (TD/B/AC.11/4).

⁹ Voir « Voies et mécanismes de transfert des techniques des pays développés aux pays en voie de développement : étude établie par Charles Cooper en collaboration avec Francisco Sercovitch » (TD/B/AC.11/5).

¹⁰ Ces études seront utilisées dans des analyses ultérieures, de même que les études publiées par d'autres organisations et institutions.

¹¹ Les éléments de ces connaissances sont : a) *durant la phase de préinvestissement et d'investissement* : études de viabilité et études de marchés, choix entre différentes techniques disponibles, conception de l'installation et choix des machines, construction de l'usine et installation du matériel et technologie des procédés de production; b) *au stade de l'exploitation* : gestion et exploitation des installations de production; commercialisation et amélioration, par de petites innovations, de l'efficacité des procédés utilisés. Pour une analyse plus complète, voir Charles Cooper, *op. cit.*, par. 19 à 26.

pas de dispositions spéciales pour les versements au titre du transfert des techniques;

- 6) Par des importations de biens d'équipement et autre matériel technique dont le prix est généralement majoré du coût des techniques évalué par l'exportateur.

25. Les renseignements disponibles en ce qui concerne le coût en devises du transfert des techniques aux pays en voie de développement sont très incomplets pour ce qui est des paiements correspondant aux six rubriques susmentionnées. Ces renseignements ne couvrent guère que les deux premières de ces rubriques, c'est-à-dire les paiements pour le droit d'utiliser les brevets, licences, savoir-faire et marques de fabrique et les paiements au titre de la gestion et d'autres services techniques. Même ces deux rubriques, on le verra plus loin, ne sont généralement pas couvertes de façon appropriée. Pour les quatre autres rubriques, les connaissances sont actuellement très insuffisantes. En conséquence, les estimations ci-dessous doivent être considérées comme partielles et préliminaires et non comme définitives. En raison de leur portée restreinte, elles sont des sous-estimations en fonction directe de leur degré d'approximation même pour les deux premières rubriques sur lesquelles elles portent.

26. Les six rubriques susmentionnées montrent surtout les principales formes sous lesquelles les pays en voie de développement effectuent des paiements directs en devises au titre du transfert des techniques. Ces coûts directs en devises ne donnent qu'une idée imparfaite des coûts réels du transfert. Ils ne tiennent pas compte de l'importante question des coûts — ou du manque à gagner — résultant de techniques erronées ou inappropriées, ou d'un transfert mal exécuté ou tardif, ou encore du « non-transfert » des techniques ¹².

2. ESTIMATIONS ÉTABLIES POUR LA DEUXIÈME SESSION DE LA CONFÉRENCE

27. Un premier essai intéressant pour estimer l'ordre de grandeur des paiements relatifs au transfert des techniques est celui de l'étude faite par C. H. G. Oldham, C. Freeman et E. Turkcan pour la deuxième session de la Conférence ¹³. Leurs estimations portaient sur la « balance des paiements techniques », notion que l'OCDE venait d'élaborer.

28. En l'absence presque totale de données provenant des pays en voie de développement, ces estimations n'avaient trait qu'aux sommes perçues par les entreprises privées des pays développés à économie de marché au titre de redevances et d'émoluments afférents aux contrats de licence, c'est-à-dire uniquement à la première des six rubriques mentionnées au paragraphe 24. Leur portée, comme il est nettement indiqué aux paragraphes 26 à 30 de l'étude en question, était très limitée, même en ce qui concerne la première rubrique. Par exemple, la « balance des paiements techniques » ne tenait compte que des

transactions, ne représentant souvent qu'un échantillon restreint, effectuées dans le secteur privé des pays développés à économie de marché, qui donnaient lieu à paiement avec une comptabilité distincte, pour les brevets, les marques de fabrique, les licences et le savoir-faire. Elle laissait de côté les échanges mutuels de techniques entre sociétés lorsqu'ils ne comportaient pas de paiement en espèces; les paiements effectués par des entreprises publiques ou privées de pays en voie de développement à des entreprises de pays socialistes; les paiements au titre du transfert des techniques entre pays en voie de développement et les paiements effectués par des entreprises de pays en voie de développement au secteur public de pays développés ¹⁴. Les données relatives aux transactions entre les sociétés mères et les filiales ou les sociétés associées étaient tout à fait insuffisantes, particulièrement dans les cas où les paiements au titre des techniques ne figuraient pas dans la comptabilité entre sociétés.

29. En raison de ces limitations, la « balance des paiements techniques » ne représentait qu'une partie du coût du transfert des techniques pour les pays en voie de développement sous forme de paiements au titre de redevances, d'émoluments afférents aux contrats de licence et autres. On l'a vu, il n'a pas été question d'estimer les coûts correspondant aux cinq autres rubriques énumérées ci-dessus au paragraphe 24.

30. Selon une estimation de l'étude, les paiements en devises effectués par les pays en voie de développement au titre des brevets industriels, des marques de fabrique, des licences et des savoir-faire s'élevaient à près de 100 millions de dollars en 1964 ¹⁵, soit un dixième environ du total mondial de ces paiements.

3. DONNÉES PLUS RÉCENTES SUR LE COÛT DU TRANSFERT

31. Depuis les estimations tout à fait préliminaires faites pour la deuxième session de la Conférence, on a recueilli beaucoup d'autres données. Le tableau 1 indique les coûts estimatifs pour 15 pays, dont six pays d'Amérique latine (Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Mexique et Venezuela), six pays d'Asie (Ceylan, Inde, Indonésie, Israël, République de Corée et Pakistan), un pays africain (Nigéria) et deux pays d'Europe méridionale (Espagne et Turquie). Les estimations ne portent, pour la plupart, que sur les paiements effectués au titre des deux premières des rubriques énumérées plus haut au paragraphe 24, à savoir : 1) pour le droit d'utiliser les brevets, licences, savoir-faire et marques de fabrique; et 2) pour la gestion et autres services techniques. Même pour ce petit nombre de pays, les données sont incomplètes. Par exemple, il n'a pas été possible d'indiquer séparément les paiements correspondant à ces deux rubriques pour le Brésil, la Colombie, le Mexique et la Turquie, et on ne dispose d'aucune donnée sur les paiements concernant la deuxième rubrique pour le Chili, l'Indonésie, la République de Corée et le Venezuela. Au sujet de la première rubrique, on ne possède aucun chiffre pour le Pakistan. En outre, toutes les

¹² Il y a « non-transfert » des techniques lorsqu'une usine est implantée dans un pays en raison des ressources naturelles que le pays possède sans que les éléments de connaissance liés à son exploitation soient transférés aux ressortissants de ce pays.

¹³ « Transfert des techniques aux pays en voie de développement et, notamment, accords relatifs aux brevets et au *know-how* » (TD/28/Supp.1 et Corr.2).

¹⁴ Il était également fait abstraction des paiements effectués par les pays en voie de développement en monnaie nationale.

¹⁵ Voir C. H. S. Oldham, C. Freeman et E. Turkcan, *op. cit.*, par. 31 à 33; pour les estimations des coûts des transferts entre pays développés, voir par. 31 de la même étude.

TABEAU I
Palements * effectués au titre du transfert des techniques et rapport de ces paiements au produit intérieur brut et aux exportations

Pays	Année	Palements relatifs au transfert des techniques			Palements relatifs au transfert des techniques en proportion			
		Brevets, licences savoir-faire et marques de fabrique (1)	Gestion et autres services techniques (2)	Total (3)	Produit intérieur brut (4)	Exportations (5)	du PIB (6)	des exportations (7)
		En millions de dollars			En milliards de dollars		En pourcentage	
<i>Amérique latine</i>								
Argentine	1969	68,1	59,6	127,7	17,8	1,6	0,72	7,9
Brésil	1966-68 ^b	...	59,6	59,6	23,0	1,8	0,26	3,4
Colombie	1966	...	26,7	26,7	5,4	0,5	0,50	5,3
Mexique	1968	...	200,0	200,0	26,2	1,3	0,76	15,9
Chili	1969	8,2	...	(8,2)	5,4	1,1	(0,15)	(0,8)
Venezuela	1969	6,1	...	(6,1)	9,5 ^e	2,9 ^e	(0,07)	(0,2)
Total partiel		...	(428,3)	(428,3)	(87,3)	(9,1)	(0,49)	(4,7)
<i>Afrique</i>								
Nigéria	1965	19,0	14,8	33,8	4,3	0,8	0,78	4,2
<i>Asie</i>								
Ceylan	1970	0,1	9,2	9,3	1,8 ^d	0,3 ^d	0,51	2,9
Inde	1969	6,3	42,7	49,0	40,7 ^e	1,8	0,12	2,7
Israël	1961-65 ^b	1,6	2,3	3,9	2,3 ^e	0,3	0,17	1,2
Indonésie	1968	16,4	...	(16,4)	10,5	0,7	(0,16)	(2,4)
République de Corée	1970	2,1	...	(2,1)	5,3 ^e	0,6 ^d	(0,04)	(0,4)
Pakistan	1965-70 ^b	...	100,0	(100,0)	15,7 ^d	0,7 ^d	(0,64)	(14,7)
Total partiel		(26,5)	(154,2)	(180,7)	(76,3)	(4,4)	(0,24)	(4,1)
<i>Europe méridionale</i>								
Espagne	1968	56,6	76,4	133,0	24,0	1,6	0,55	8,4
Turquie	1968	...	49,1	49,1	11,3	0,5	0,43	9,9
Total partiel		...	182,1	182,1	35,3	2,1	(0,52)	(8,7)
TOTAL GÉNÉRAL, non compris l'Espagne et la Turquie								
		...	(642,8)	(642,8)	(167,0)	(14,3)	(0,38)	(4,5)
TOTAL GÉNÉRAL, y compris l'Espagne et la Turquie								
		...	(824,9)	(824,9)	(202,0)	(16,4)	(0,41)	(5,0)

Sources : voir l'annexe du présent rapport.

NOTE. — Les chiffres entre parenthèses indiquent que les renseignements disponibles sont incomplets ou qu'ils portent sur des éléments ou des périodes quelque peu différents. Ils n'ont été inclus dans les totaux que pour indiquer des ordres de grandeur. Les pays d'Amérique latine et les pays d'Asie ont été subdivisés dans le tableau en deux groupes distincts. Le premier groupe comprend les pays pour lesquels on dispose de renseignements au

sujet des deux rubriques figurant dans les colonnes 1 et 2. Le deuxième groupe comprend les pays pour lesquels on ne dispose que de renseignements incomplets qui portent uniquement sur l'une de ces rubriques.

* Dans la plupart des cas, les paiements représentent le coût en devises (en dollars aux prix courants) du transfert. Pour plus de détails, voir l'annexe du présent rapport.

^b Moyenne annuelle. ^e 1968. ^d 1969. ^a 1963.

données portent uniquement sur les paiements effectués par le secteur privé. Cette limitation est particulièrement grave pour l'Inde, où le secteur privé n'a représenté qu'un tiers environ des investissements industriels au cours des dernières années. Les données du tableau 1 doivent donc être considérées comme ne couvrant qu'une partie des coûts relatifs à ces deux rubriques. On trouvera en annexe les sources d'où elles sont tirées et une explication des éléments sur lesquels elles portent.

32. Les paiements en devises correspondant à ces deux rubriques, effectués par les 15 pays figurant au tableau 1, ont atteint 825 millions de dollars par an vers la fin des années 60, ce qui représente 5 % des recettes d'exportation globale de ces pays et 0,41 % de leur produit intérieur brut (PIB). Si l'on soustrait du total les chiffres relatifs à l'Espagne et à la Turquie, on obtient un montant annuel de 643 millions vers la fin des années 60, représentant 4,5 % des recettes d'exportation globale et 0,38 % du PIB des 13 autres pays.

33. Etant donné les graves lacunes des données concernant le Chili, l'Inde, l'Indonésie, la République de Corée, le Pakistan et le Venezuela, ces estimations ne donnent qu'une idée partielle de la situation. Mis à part ces six pays pour lesquels les renseignements sont insuffisants, de même que l'Espagne et la Turquie, le coût en devises au titre de ces deux rubriques pour les sept autres pays en voie de développement a été, vers la fin des années 60, d'environ 461 millions de dollars, ce qui représente le chiffre élevé de 7 % des recettes d'exportation de ces pays et 0,57 % de leur produit intérieur brut. Si l'on applique aux six autres pays ce pourcentage du PIB afin de corriger les insuffisances des données relatives au coût, le coût total pour les treize pays (non compris l'Espagne et la Turquie) semblerait être d'environ 958 millions de dollars par an¹⁶.

34. Les treize pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine constituent un échantillon relativement restreint des pays en voie de développement. Mais ils comprennent presque tous les plus grands des pays en voie de développement et représentent en conséquence 65 % de la population et environ 56 % du produit intérieur brut de tous les pays en voie de développement (les données étant beaucoup plus complètes pour l'Amérique latine et l'Asie que pour l'Afrique). Le produit intérieur brut par habitant (235 dollars) des autres pays en voie de développement a été en 1967 d'environ 45 % plus élevé que celui des 13 pays du tableau 1 (160 dollars). Il n'y a aucun indicateur du niveau actuel des coûts en devises du transfert des techniques pour les autres pays en voie de développement, mais le fait que leur produit intérieur par habitant est légèrement supérieur à celui des 13 pays donne à penser que ces coûts représenteraient le même pourcentage (voire peut-être un pourcentage plus élevé) de leur produit intérieur brut. On peut essayer de faire une estimation approximative de ces coûts pour tous les pays en voie de développement, en supposant, de façon arbitraire, bien entendu, que ces coûts représentent environ le même pourcentage de leur produit intérieur brut — à savoir 0,57 % — que pour les 13 pays du tableau 1 (voir para-

graphe 33). Dans cette hypothèse, les paiements effectués par les pays en voie de développement non cités au tableau 1 auraient été d'environ 750 millions de dollars en 1968, ou vers cette date. Même en supposant que les coûts pour ces pays représentent une fraction plus faible, 0,38 % par exemple, de leur produit intérieur brut (soit un tiers de moins que pour les 13 pays), le montant estimatif atteindrait 500 millions de dollars. On peut donc estimer que ces coûts se situent entre 500 millions et 750 millions de dollars.

35. Selon cette hypothèse, le total des paiements annuels en devises effectués par les pays en voie de développement au titre du transfert de techniques dans le cadre des six rubriques énumérées au paragraphe 24 ci-dessus doit avoir atteint de 1 458 à 1 708 millions de dollars en 1968 ou vers cette date, soit, en chiffres ronds, près de 1 500 millions de dollars¹⁷.

36. Comme il ressort clairement des paragraphes qui précèdent, ce chiffre est une sous-estimation du coût total et ne représente qu'un ordre de grandeur approximatif. Bien qu'il couvre seulement deux des principaux éléments des coûts, on en comprend aisément l'importance si on le compare à d'autres ordres de grandeur. Il équivaudrait, au cours de la même période, à 5 % des exportations des pays en voie de développement (non compris les principaux exportateurs de pétrole), aux deux cinquièmes du coût du service de leur dette et à 56 % environ du courant privé des investissements privés étrangers directs vers les pays en voie de développement (y compris les recettes réinvesties)¹⁸. Les proportions seraient beaucoup plus élevées si l'on disposait d'estimations pour les six rubriques énumérées au paragraphe 24 ci-dessus.

37. Il faudra encore des recherches beaucoup plus poussées pour établir des estimations des paiements en devises correspondant aux quatre autres grandes rubriques. On peut citer, à titre d'exemple seulement, un indicateur des paiements effectués au titre d'une de ces quatre rubriques — majoration du prix des importations des produits intermédiaires et du matériel (coûts « cachés » ou « majorations de prix ») — en ce qui concerne la Colombie, pour laquelle C. V. Vaitos a fait des estimations.

38. Dans son étude de l'expérience colombienne¹⁹ M. Vaitos a examiné le rapport entre les prix f.o.b. payés par les sociétés opérant en Colombie et les prix cotés sur différents marchés mondiaux pour les produits intermédiaires employés dans l'industrie pharmaceutique et autres

¹⁷ D'après les renseignements fournis en réponse au questionnaire sur le transfert des techniques adressé aux gouvernements par le secrétariat de la CNUCED (TD/B/AC.11/4), les recettes provenant de redevances ou d'émoluments dans le cadre de contrats de licences passés par les filiales ou par des sociétés non affiliées des Etats-Unis dans les pays en voie de développement se sont élevées à 442 millions de dollars en 1969.

¹⁸ Ces comparaisons sont fondées sur les données relatives aux exportations et aux investissements privés directs (tableaux 5 et 13 respectivement) figurant dans le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé *Etude sur le commerce international et le développement*, 1970 (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.71.II.D.5), et sur les données relatives au service de la dette (tableau 26) figurant dans un rapport semblable pour 1969 (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.70.II.D.4).

¹⁹ Voir C. V. Vaitos, « Strategic choices in the commercialisation of technology : the point of view of developing countries », 1970, mimeographié.

¹⁶ Si l'on ajoute les données relatives à l'Espagne et à la Turquie, le chiffre atteindrait alors 1 140 millions de dollars, soit 7 % des recettes d'exportation et 0,56 % du PIB des 15 pays.

industries de ce pays. Il a trouvé que la moyenne pondérée de la « majoration de prix » des produits importés par des entreprises étrangères à 100 % dans l'industrie pharmaceutique colombienne était de 155 % et que, pour les autres industries examinées, la majoration allait de 16 à 66 %²⁰. Le montant en devises versé sous forme de majorations de prix par les filiales à 100 % dans l'industrie pharmaceutique seule atteignait un chiffre qui était du même ordre que le montant global des paiements annuels explicites connus (redevances) au titre du transfert de techniques industrielles dans toute l'économie nationale, voire supérieure à ce montant. L'auteur a calculé que, dans l'industrie pharmaceutique colombienne, en 1968, les majorations de prix représentaient ainsi 83 % des « profits effectifs » perçus par les sociétés étrangères établies en Colombie²¹.

4. ESTIMATIONS DE L'ACCROISSEMENT PROBABLE DU COÛT AU COURS DES ANNÉES 70

39. Les données sur les tendances passées des coûts en devises dont on dispose sont encore très fragmentaires (voir tableau 2). Elles ne concernent que six pays en voie de développement (Argentine, Ceylan, Inde, République de Corée, Mexique et Nigéria), deux pays d'Europe méridionale (Espagne et Turquie) et l'Irlande, le Japon et les Etats-Unis. Les données relatives à ces onze pays portent sur différentes périodes, dont la plupart sont relativement courtes et se situent généralement dans la deuxième moitié des années 60. On ne dispose de données portant sur une période un peu plus longue que pour quatre pays — Inde, Mexique, Japon et Etats-Unis.

40. Dans le tableau 2, les pays en voie de développement, les pays d'Europe méridionale et les autres pays sont classés dans l'ordre décroissant du taux d'accroissement annuel des coûts en devises du transfert des techniques (pour les deux premières des rubriques énumérées au paragraphe 24 ci-dessus). Pour les six pays en voie de développement, ces taux varient entre 15,2 % pour l'Inde et 55 % pour le Nigéria, et la moyenne, pondérée par leur produit intérieur brut, est d'environ 22,3 % par an.

41. Dans le cas de l'Argentine, de la République de Corée et du Mexique où l'on dispose de données annuelles, on constate une certaine accélération du taux d'accroissement vers la deuxième moitié de la période considérée; en revanche, le taux a diminué en Inde.

42. Les taux d'accroissement annuels indiqués pour trois autres pays, où le niveau du produit intérieur brut par habitant se situe à un niveau comparable ou un peu plus élevé, sont de 21 % pour l'Espagne, de 49 % pour l'Irlande et atteignent jusqu'à 65 % pour la Turquie. Le cas de ces trois pays semble donc indiquer qu'il ne serait pas improbable que le taux d'accroissement annuel atteigne au moins 20 % dans l'avenir pour les pays en

voie de développement. Cependant, les six pays en voie de développement en question, qui ne constituent qu'une minorité, représentaient ensemble environ un tiers du produit intérieur brut global des pays en voie de développement, soit une part assez appréciable du PIB de ces pays.

43. D'autres comparaisons semblent indiquer qu'il est assez réaliste de supposer que le taux d'accroissement de ces paiements pourrait être de 20 % au cours des années 70. Comme il ressort du tableau 2, le taux d'accroissement des paiements effectués au titre du transfert des techniques a été, dans la plupart des cas, deux fois et demie plus élevé que celui de la production manufacturière au cours de périodes comparables. Dans quelques pays, comme l'Argentine et Ceylan, le rapport a été beaucoup plus élevé, peut-être en raison de l'expansion relativement lente de la production manufacturière.

44. L'objectif en ce qui concerne l'expansion de la production manufacturière au cours de la deuxième Décennie a été fixé à 8 % par an (voir paragraphe 16 de la Stratégie). Si le rapport de 2 ½ à 1 entre l'accroissement des coûts de transfert et la croissance de la production manufacturière se maintient pour tous les pays en voie de développement au cours des années 70, les paiements de transfert devraient donc augmenter à raison d'environ 20 % par an, en supposant l'objectif de production atteint.

45. Les indicateurs brièvement indiqués dans les paragraphes précédents pour les années écoulées ne permettent pas d'aboutir à des chiffres concluants en ce qui concerne les taux d'accroissement passés du coût en devises du transfert. Ils ne donnent pas non plus une idée exacte des principaux facteurs qui sont à l'origine d'un taux d'accroissement donné. Néanmoins, il semble à peu près prouvé que le taux d'accroissement annuel d'environ 20 % peut être considéré comme raisonnable et utilisé en tant qu'indicateur approximatif et commode de l'expansion probable du coût du transfert des techniques au cours des années 70²².

46. Au taux annuel de 20 %, on peut prévoir que ces coûts sextupleront à peu près au cours de la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement, passant de 1 500 millions de dollars vers la fin des années 60 (voir par. 35 ci-dessus) à environ 9 milliards de dollars à la fin des années 70.

47. Si les chiffres relatifs au coût du transfert pour les autres rubriques indiquées plus haut au paragraphe 24 deviennent disponibles, ils permettront de compléter les chiffres ci-dessus.

48. L'objectif global de croissance de 6 % par an, fixé pour la deuxième Décennie du développement, suppose une expansion moyenne annuelle d'« un peu plus de 7 % » pour les exportations des pays en voie de développement (voir par. 17 de la Stratégie). Dans cette hypothèse, et si le taux d'accroissement annuel des coûts était de 20 %, les coûts en devises du transfert des techniques passeraient de

²⁰ Le montant de la majoration est calculé à l'aide de la formule $\left(\frac{A-B}{B}\right) 100$, dans laquelle A = prix f.o.b. payés par la Colombie et B = prix f.o.b. cotés sur différents marchés mondiaux.

²¹ Voir C. V. Vaitos, *op. cit.* « Les profits effectifs » versés à la société mère sont définis comme la somme des bénéfices déclarés de la filiale, des paiements de redevances et de la majoration du prix des produits intermédiaires.

²² L'hypothèse de 20 % est une moyenne pour les pays en voie de développement. Dans certains cas, le coût sera supérieur et, dans d'autres cas, inférieur à cette moyenne selon le niveau et la structure du développement, les connaissances techniques de base, les ressources naturelles et d'autres facteurs comme les politiques nationales et les politiques des pays développés en ce qui concerne le transfert des techniques à certains pays en voie de développement.

TABLEAU 2

Rapport entre les taux d'accroissement des paiements au titre du transfert des techniques de la production de l'industrie manufacturière et du produit intérieur brut pour certains pays

Pays	Période	Paiements au titre du transfert des techniques		Taux d'accroissement annuel moyen			Rapport entre les taux d'accroissement	
		Première année (1)	Dernière année (2)	Paiements au titre du transfert des techniques (PTT) (3)	Production de l'industrie manufacturière (PIM) (4)	Produit intérieur brut (PIB) réel (5)	PTT/PIM = (3)/(4) (6)	PTT/PIB = (3)/(5) (7)
		En millions de dollars		En pourcentage annuel			Rapports	
<i>Pays en voie de développement</i>								
Nigéria	1963-65	13,8	33,8	55,0	9,3	4,1 *	5,9	13,4
République de Corée	1967-70	0,7	2,1	44,0	28,0 ^e	11,0 ^d	1,6	4,0
Ceylan	1965-70	2,0	9,2	36,0	10,1 ^d	5,6 ^d	3,6	6,4
Argentine	1965-70	35,1	115,8	27,0	3,6 ^e	2,4 ^d	7,5	11,3
Mexique	1953-68	14,7	200,0	19,0	8,5	6,7 ^f	2,2	2,8
Inde	1959-69	11,9	49,0	15,2	5,8	3,1 ^g	2,6	4,9
<i>Pays de l'Europe méridionale</i>								
Turquie	1964-68	6,2	49,1	65,0	21,0 ^h	6,6	3,1	9,9
Espagne	1963-69	42,6	133,0	21,0	11,7	6,3 ⁱ	1,8	3,3
<i>Autres pays</i>								
Irlande ^b	1963-69	0,2	2,2	49,0	6,6	4,1 ^j	7,4	12,0
Japon	1957-65	...	...	18,0	14,0	9,6 ^j	1,3	1,9
Etats-Unis ^k	1960-69	175,6	442,3	10,8	...	...	...	...

Source : voir l'annexe au présent rapport.

NOTE. — Dans chaque groupe, les pays ont été classés par ordre décroissant du taux d'accroissement annuel de leurs paiements au titre du transfert des techniques.

^a 1961-1965.^b Ne concerne que les paiements au titre des licences, brevets, savoir-faire et marques de fabrique.^c 1967-1969.^d 1965-1968.^e 1965-1969.^f 1953-1967.^g 1960-1968.^h 1963-1966.ⁱ 1963-1968.^j Produit intérieur brut réel.^k Rentrées en provenance des pays en voie de développement.

5% de la valeur de ces exportations à la fin des années 60 à 15% à la fin des années 70.

49. Voilà donc les données de base qui montrent la nécessité de prendre des mesures de politique générale dans le domaine du transfert des techniques aux niveaux national, régional et international si l'on veut atteindre les objectifs de la deuxième Décennie pour le développement.

Chapitre III

Principaux problèmes de politique générale et mesures à prendre immédiatement

50. Il faudra réunir beaucoup plus d'éléments d'information pour pouvoir formuler la gamme complète des politiques qui définiront l'action à mener à tous les niveaux. Cela vaut en particulier pour l'évaluation du degré de technicité des divers secteurs de l'économie ou de l'industrie et pour définir leurs réactions à plusieurs politiques possibles.

51. La solution des problèmes qui se posent à cet égard est subordonnée à deux objectifs qui ne sont peut-être pas toujours en harmonie. D'une part, l'accélération de la croissance économique des pays en voie de développement et l'amélioration rapide de leur structure sociale par la suppression de la misère généralisée, des inégalités et de l'analphabétisme exigent, entre autres choses, un prélèvement massif sur la masse de connaissances techniques accumulées surtout par les pays développés à économie de marché ou socialistes. Il convient donc de mettre tout en œuvre pour augmenter rapidement l'apport de ces connaissances. D'autre part, il est tout aussi essentiel d'éviter que les bénéficiaires de cet apport ne soient écrasés sous la charge de coûts et de conditions insupportables ou qu'ils ne s'encombre de techniques inadaptées à leurs besoins et à leur capacité d'assimilation qui risqueraient de les empêcher de profiter pleinement des vastes possibilités ouvertes par les progrès de la science et de la technique.

52. Les politiques de transfert des techniques aux pays en voie de développement visent précisément à concilier ces deux objectifs.

53. Comme on l'a souligné plus haut, il faudra attendre, pour élaborer une gamme complète de politiques, qu'aient été faites des études plus poussées de tous les problèmes en jeu. Toutefois, ainsi qu'il est dit au chapitre II (par. 42 à 45), il est nécessaire manifestement d'amorcer sans tarder certaines politiques qui ne dépendent pas d'une étude aussi complète de tous les problèmes. C'est pourquoi l'analyse figurant dans le présent chapitre est axée sur les mesures qui peuvent être prises rapidement.

54. Il y a au moins quatre domaines dans lesquels la portée, la nécessité et la possibilité d'une action immédiate à l'échelon national, régional et international paraissent considérables. La principale raison pour laquelle une action pourrait être entreprise assez vite est relativement simple : en gros, c'est que cette action ne dépend guère du résultat des études inscrites au programme de travail de la CNUCED pour les années à venir. Les quatre domaines en question sont les suivants : 1) création, dans les pays en voie de développement, d'institutions chargées spécia-

lement du transfert des techniques; 2) formation professionnelle de personnel destiné à ces institutions; 3) création d'un service consultatif à la CNUCED; 4) affectation d'une partie des dépenses de recherche-développement des pays développés à des sujets qui intéressent particulièrement les pays en voie de développement.

55. Une action rapide dans ces quatre domaines contribuerait en même temps à l'exécution du programme de travail de la CNUCED. Ce programme prévoit en effet beaucoup plus qu'une simple série d'études et de recherches. Il doit être complété par les travaux et l'expérience d'autres institutions et organes. Tout retard dans l'action coordonnée à tous les niveaux, national, régional et international, handicaperait gravement la réalisation des objectifs assignés à la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement.

1. CRÉATION DANS LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT D'INSTITUTIONS SPÉCIALEMENT CHARGÉES DU TRANSFERT DES TECHNIQUES

56. De toute évidence, il est nécessaire de créer sans tarder, dans les pays en voie de développement, des institutions, départements ou autres services officiels spécialisés ou bien des institutions autonomes publiques ou semi-publiques, si l'on veut traiter convenablement et dans l'intérêt de chacun des pays intéressés toute la gamme des questions complexes qui se rapportent au transfert des techniques. Actuellement, ou bien ces institutions sont inexistantes, ou bien les principales fonctions qu'elles pourraient exercer sont réparties entre tant de ministères et départements qu'il serait bien surprenant d'aboutir à des décisions cohérentes et judicieuses. L'implantation exacte de l'institution dans tel ou tel ministère doit donc être fonction des besoins particuliers du pays, mais il faut incontestablement centraliser les responsabilités dans un organisme national de coordination²³.

57. Les fonctions précises de cette institution nationale dépendraient, elles aussi, des besoins particuliers de chaque pays²⁴. Elles consisteraient au minimum à assurer l'enregistrement, le dépôt et l'agrément du texte des accords de transfert de techniques (y compris les passages pertinents des contrats d'investissement) conclus par les secteurs public et privé; à négocier des contrats de transfert de techniques ou à participer à leur négociation; à réexaminer, évaluer et renégocier ces contrats; à passer en revue divers aspects du coût du transfert tels que paiements au titre des redevances, des services techniques, de l'intérêt de la dette extérieure et du rapatriement des bénéfices et du capital, et à autoriser ces paiements.

58. L'institution nationale serait aussi chargée de chercher ou d'aider à trouver plusieurs fournisseurs éventuels de techniques dans les secteurs économique ou industriel, conformément aux priorités prévues par le plan national

²³ Même dans les pays qui ont une certaine expérience du transfert des techniques, il semble que cette expérience soit très dispersée entre plusieurs services d'Etat et entreprises publiques ou privées. Si l'expérience était groupée en un seul organe approprié, la négociation des transferts futurs de techniques en serait facilitée.

²⁴ On trouvera quelques idées sur l'éventail des fonctions qu'il serait possible d'assigner à cette institution dans le « Questionnaire sur le transfert des techniques, y compris le *know-how* et les brevets »; note du secrétariat de la CNUCED (TD/B/AC.11/4), annexe I, sections H et I.

de développement. En outre, elle pourrait fixer des critères pour l'acceptation, le rejet ou la modification des conditions des transferts envisagés et négociés dans le cadre de la politique nationale. En coopération avec d'autres services de l'administration publique, elle pourrait aussi participer à l'élaboration de politiques visant à développer dans chaque pays la capacité scientifique et technique nécessaire pour évaluer ou modifier les techniques importées ou innover à partir de ces techniques, pour adapter et mettre au point des techniques permettant d'utiliser au mieux les ressources locales et, d'une manière générale, pour faciliter le renforcement du potentiel scientifique et technique.

59. Si chaque pays doit avoir un embryon d'institution spécialisée, certaines fonctions de cette institution pourraient être exécutées mieux et à moindre frais à l'échelle régionale ou sous-régionale, grâce à la coopération de plusieurs pays²⁶. Il pourrait en résulter des économies d'échelle considérables, notamment pour les plus petits et, d'une manière générale, pour les moins avancés des pays en voie de développement, à cause surtout du peu de compétences qu'ils possèdent dans ce domaine. Il faudrait stipuler la création de services appropriés et l'exercice de ces fonctions à l'échelle régionale ou sous-régionale dans les accords de coopération régionale; d'autre part, on pourrait amorcer une action dans ce sens avant de conclure ces accords de coopération.

2. FORMATION DE PERSONNEL SPÉCIALISÉ

60. Il va de soi que ces services ne seraient guère utiles sans un personnel compétent. Actuellement, ce personnel est très rare dans les pays en voie de développement, voire souvent inexistant. Même lorsqu'on dispose d'éléments qualifiés, ils ne sont généralement pas préparés aux techniques particulières à l'exercice des fonctions générales évoquées précédemment. Il importe donc d'attacher le plus grand soin à la formation du personnel qui sera affecté aux services nationaux chargés des politiques du transfert des techniques.

61. Pour que le programme de formation donne les meilleurs résultats, il serait préférable de commencer par l'organiser, au début, à l'échelle interrégionale puis, à mesure qu'on accumulerait de l'expérience, de l'étendre à l'échelle régionale. Le personnel recruté ou envisagé pour les services nationaux pourrait faire l'objet d'une sélection en vue d'une formation poussée. La durée et la nature de l'enseignement dépendraient évidemment des besoins particuliers de chaque pays ainsi que de la formation antérieure et de l'expérience des candidats.

62. Au début, le programme de formation devra être financé par le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD). En outre, on pourrait créer à la CNUCED un fonds d'affectation spéciale si les pays intéressés voulaient bien faire des dons à cet effet²⁶.

²⁶ A cet égard, on pourrait s'inspirer utilement de l'expérience des pays du Groupe andin signataires de l'Accord de Carthagène. Voir « Politiques relatives au transfert des techniques dans les pays du Pacte andin. — Leurs fondements : étude du Conseil de l'Accord de Carthagène » (TD/107), p. 131 ci-dessous.

²⁷ Il existe déjà plusieurs fonds de ce genre à l'ONU et à la CNUCED, de sorte que cette proposition ne ferait intervenir aucune procédure nouvelle.

3. CRÉATION D'UN SERVICE CONSULTATIF

63. Il est bien évident que la création de services nationaux de transfert des techniques et la formation de leur personnel exigeront un certain temps, voire, pour les petits pays et, en général, pour les moins avancés des pays en voie de développement, un temps assez long. En attendant, les pays en voie de développement doivent déjà prendre des décisions concernant des accords sur le transfert des techniques, décisions qui peuvent souvent avoir des conséquences notables sur leur économie pour de nombreuses années. Il serait donc extrêmement utile pour ces pays de créer à la CNUCED un service consultatif qui leur fournirait, sur demande et en coopération avec d'autres organes compétents, des conseillers expérimentés pour les aider à préparer des projets d'investissement comportant un transfert de techniques et à négocier avec les fournisseurs étrangers de ces techniques. La constitution d'un tel service serait un moyen pratique de faciliter l'application de la Stratégie internationale du développement.

64. Le service consultatif devrait pouvoir aider les pays : a) à formuler et à évaluer les projets comportant un transfert de techniques; b) à chercher divers procédés techniques possibles et à choisir celui qui convient le mieux; c) à négocier des contrats. Vu le peu de ressources qu'ils possèdent dans ce domaine, les pays en voie de développement les moins avancés seraient fondés à demander une aide poussée à tous ces titres. Pour les pays un peu plus avancés, le service consultatif pourrait se contenter de mettre l'accent sur une ou plusieurs de ces fonctions, selon les besoins du demandeur²⁷.

65. Le service consultatif devrait comprendre un petit nombre de personnes ayant une expérience approfondie des diverses questions se rapportant au transfert des techniques. Le secrétariat de la CNUCED coopérerait, le cas échéant, avec d'autres organismes s'occupant de ces questions, notamment avec l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) et l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI).

66. Le service pourrait être financé de la même façon que les programmes de formation (voir paragraphe 62), ce qui serait peut-être le moyen le plus économique d'associer services consultatifs et formation professionnelle. Le personnel pourrait ainsi partager son temps, selon les besoins, entre la formation de personnel spécialisé et des travaux relatifs à des projets particuliers.

4. AFFECTATION D'UNE PARTIE DES DÉPENSES DE RECHERCHE-DÉVELOPPEMENT DES PAYS DÉVELOPPÉS À DES PROJETS QUI INTÉRESSENT PARTICULIÈREMENT LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

67. Au paragraphe 63 de la Stratégie internationale du développement, il est dit que les pays développés contribueront, dans le cadre de leurs programmes de recherche et de développement, à la recherche de solutions aux problèmes spécifiques des pays en voie de développement et,

²⁷ L'expérience acquise par le service consultatif servirait au secrétariat de la CNUCED pour explorer les possibilités d'établir des normes internationales relatives aux conditions essentielles du transfert des techniques.

à cette fin, s'efforceront de fournir des ressources suffisantes. Le moment est venu de songer sérieusement à fixer un objectif précis à cet effet. Si les pays développés pouvaient affecter une certaine proportion de leurs dépenses de recherche-développement à la solution des problèmes que posent le choix et l'application de techniques correspondant exactement aux ressources et aux besoins de croissance des pays en voie de développement, les possibilités techniques de ces derniers s'en trouveraient élargies²⁸. On pourrait ensuite passer en revue les progrès réalisés dans ce sens, au cours de la première évaluation biennale des résultats de l'application de la Stratégie.

68. Les pays en voie de développement pourraient saisir le secrétariat de la CNUCED de tout problème technique qu'ils souhaiteraient faire étudier en fonction de leurs besoins. Après avoir consulté les organisations internationales compétentes et autres institutions appropriées, le secrétariat chercherait dans un pays développé une institution apte et disposée à étudier le problème et il la mettrait en rapport avec le pays en question. Ou bien l'initiative pourrait venir d'une institution ou d'un organisme d'un pays développé, qui se proposerait pour chercher la solution d'un problème technique important pour les pays en voie de développement. De son côté, le secrétariat de la CNUCED pourrait contribuer, par les voies appropriées, à trouver un ou plusieurs pays en voie de développement qui seraient particulièrement intéressés par le problème en question et, comme dans le cas précédent, il mettrait les parties en rapport.

ANNEXE

Sources des tableaux

I. — DONNÉES SUR LES PAIEMENTS AU TITRE DU TRANSFERT DES TECHNIQUES

Les chiffres sur les paiements pour l'achat de brevets, licences d'exploitation, savoir-faire et marques de fabrique ainsi que pour la gestion et autres services techniques proviennent de sources diverses :

Amérique latine

Argentine. — Réponses au « Questionnaire sur le transfert des techniques, y compris le *know-how* et les brevets » (TD/B/AC.11/4), du secrétariat de la CNUCED.

Brazil. — Maximo Halty Carrère, « Producción, transferencia y adaptación de tecnología industrial », tableau 1, Organisation des Etats américains (OEA), Washington (D.C.).

Colombie. — Halty Carrère, *op. cit.*, tableau 1.

Chili. — Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), « Análisis del censo de contratos de regalías efectuado en Chile », Santiago, janvier 1971, p. 18. Les chiffres ne comprennent que les redevances payées par les acheteurs de brevets aux titulaires de brevets et, par conséquent, les paiements au titre du transfert des techniques n'y sont pas tous compris. Les chiffres proviennent d'une enquête par sondage menée par la CORFO dans 495 entreprises qui représentaient environ 75 % de l'effectif des entreprises immatriculées au Chili et ayant passé des contrats en bonne et due forme. Une grande partie du secteur industriel, notamment l'industrie mécanique, échappe à la classification des entreprises

déclarées comme travaillant sous contrat et pouvant par conséquent être comprises dans l'enquête.

Mexique. — M. S. Wionczek, « La transferencia internacional de tecnología al nivel de empresa — El caso de México » (ESA/FF/AC.2/10). Pour l'année 1968, l'auteur a estimé les paiements à 200 millions de dollars, après avoir extrapolé les données disponibles pour les années antérieures, corrigées pour tenir compte de la couverture limitée des statistiques.

Venezuela. — Fernando Martínez Galdeano, « Importamos dependencia », dans *Revista SIC*, n° 333, mars 1971. Les chiffres ne comprennent que les paiements pour exploitation de brevets.

Afrique

Nigéria. — Au tableau 1, les chiffres des colonnes 1 et 2 sont tirés de « Arrangements for the transfer of operative technology to developing countries — Case study of Nigeria » (ESA/FF/AC.2/4/Add.1), tableaux 1 et 14. La colonne 1 comprend, outre les redevances, des émoluments de consultants, des commissions, etc. Les chiffres, fondés sur des bilans et comptes des profits et pertes et non pas sur les versements effectifs calculés à la fin de l'année, concernent toutes les sociétés étrangères ayant un capital minimal autorisé de 28 000 dollars; c'est aux sociétés pétrolières qu'est imputable la plus grande part du coût du transfert. On a fait une estimation pour les sociétés qui n'ont pas donné de renseignements, mais il n'a pas été tenu compte des paiements effectués par les entreprises publiques et les entreprises privées nigérianes. La colonne 2 indique le coût des cadres supérieurs de gestion étrangers employés par les diverses entreprises de l'industrie manufacturière et de transformation. Le chiffre n'est pas constitué intégralement de versements en devises à l'étranger. Par ailleurs, selon l'étude, les envois de fonds sous forme de bénéfices, dividendes, etc., comprennent probablement des paiements au titre du transfert des techniques.

Asie

Ceylan. — Réponses au questionnaire du secrétariat de la CNUCED.

Inde. — Au tableau 1, le chiffre indiqué correspond à l'exercice financier 1968/69; il est cité dans « Arrangements for the transfer of operative technology to developing countries — Case study of India », étude du National Council of Applied Economic Research, New Delhi (ESA/FF/AC.2/3/Add.1). Il comprend les redevances et la rémunération des services de gestion et d'assistance technique du secteur privé uniquement. L'absence totale de données concernant les paiements du secteur public est une grosse lacune puisque ce secteur effectue les deux tiers des investissements industriels en Inde.

Indonésie. — Les redevances ont été estimées officiellement à 2,5 % de la valeur de la formation brute de capital intérieur fixe, « Rapport du Groupe intergouvernemental du transfert des techniques sur sa (première) session d'organisation », *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Annexes*, point 7 de l'ordre du jour, document TD/B/365, par. 10. Le chiffre du tableau 1 a été calculé en appliquant ce pourcentage à l'année 1968.

Israël. — Au tableau 1, le chiffre de la colonne 3 est tiré de « Modalités du transfert des techniques d'exploitation aux pays en voie de développement », rapport d'activité du Secrétaire général, annexe II, monographie concernant Israël (E/4452/Add.2), par S. M. Yaniv.

République de Corée. — Réponses au questionnaire du secrétariat de la CNUCED.

Pakistan. — Au tableau 1, le chiffre de la colonne 3 est une estimation de Mahbub ul-Haq. Voir « Eléments d'un programme de travail de la CNUCED », étude du secrétariat de la CNUCED, *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session, première, deuxième et troisième parties, Annexes*, point 14 de l'ordre du jour, document TD/B/310, par. 95.

²⁸ C'est ainsi que le Gouvernement canadien vient de créer un centre international de recherche pour le développement, qui a notamment pour objectif d'utiliser les moyens de recherche et d'étude des pays développés pour s'attaquer aux problèmes qui présentent un intérêt particulier pour les pays en voie de développement.

Europe méridionale

Espagne. — Peter James, « The transfer of industrial technology to Greece, Spain, Turkey and Yugoslavia », Paris, janvier 1971 (édition miméographiée), tableau A12.

Turquie. — Peter James, *op. cit.*, tableau A9.

Autres pays

Irlande. — « Science and Irish Economic Development », Dublin, 1970; « Research and Development Surveys, 1969 », Dublin, 1970; Central Statistics Office, « National Income and Expenditure 1969 », Dublin, 1971.

Japon. — Au tableau 1, le chiffre de la colonne 3 est tiré de « Tendances et problèmes du commerce mondial et du développement » (TD/28/Supp.1), tableau 3.

Etats-Unis. — Les chiffres du tableau 2 sont tirés des réponses au questionnaire du secrétariat de la CNUCED. Ils concernent uniquement les paiements des pays en voie de développement 1) qui

ont été inscrits dans les comptes des sociétés des Etats-Unis avec leurs filiales étrangères; et 2) qui ont été effectués au titre d'accords conclus par des résidents aux Etats-Unis avec des résidents ou gouvernements de pays étrangers pour l'utilisation de brevets, marques de fabriques, droits de reproduction, etc., pour la location de biens corporels ou pour des services de cadres techniques, administratifs ou de gestion.

II. — AUTRES DONNÉES

Les chiffres relatifs au PIB (en prix courants du marché) et aux exportations qui figurent au tableau 1 sont tirés de l'*Annuaire statistique 1970* des Nations Unies.

Au tableau 2, le taux de croissance annuel moyen du PIB (en prix constants) a été estimé par le secrétariat de la CNUCED d'après l'*Annuaire de statistiques des comptabilités nationales des Nations Unies*, 1968 et 1969. Pour la production manufacturière, l'estimation a été faite d'après le *Bulletin mensuel de statistique des Nations Unies* juillet 1958, décembre 1963, octobre 1968 et août 1970.

POLITIQUES RELATIVES AU TRANSFERT DES TECHNIQUES DANS LES PAYS DU PACTE ANDIN : LEURS FONDEMENTS

Etude du Conseil de l'Accord de Carthagène *

[Texte original : anglais-espagnol]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragrophes	Page
Introduction	1-2	131
<i>Chapitre</i>		
I. Caractéristiques du marché pour la commercialisation des techniques	3-13	132
A. Les caractéristiques des techniques et leurs incidences économiques	4-5	132
B. La concentration en tant que structure de marché	6-9	132
C. Remarques sur la disponibilité des techniques et l'offre de techniques	10-13	134
II. Résultats empiriques et leur interprétation	14-52	135
A. Analyse des contrats de commercialisation des techniques	15-16	135
B. Clauses restrictives à l'exportation	17-23	136
C. Clauses de ventes liées concernant les produits intermédiaires et incidences sur les prix	24-33	137
D. Autres types de clauses restrictives	34-36	139
E. Rôle des comités gouvernementaux de négociation	37-41	140
F. Considérations sur la structure et les conséquences des systèmes de brevets	42-52	141
III. Politiques définies dans la décision n° 24 de la Commission du Pacte andin en vue de la commercialisation des techniques	53-65	142
A. Structure institutionnelle voulue pour l'importation des techniques	56-57	143
B. L'administration de la commercialisation des techniques	58-64	143
C. Politiques et programmes complémentaires pour l'avenir	65	144

ANNEXE

Articles de la décision n° 24 de la Commission de l'Accord de Carthagène relatifs à la commercialisation et à la production de techniques	144
---	-----

NOTE. — Les désignations utilisées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du secrétariat de la CNUCED 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.

Introduction

1. Les politiques arrêtées d'un commun accord en matière de techniques par les cinq pays du Groupe andin — Bolivie, Chili, Colombie, Equateur et Pérou — à la fin de 1970 représentent la première action tangible et concertée entreprise par les signataires du Pacte andin à cet égard. Il est prévu que des décisions complémentaires s'y ajouteront avant novembre 1972. Ces politiques témoignent de la compréhension du rôle décisif que les connaissances techniques sont appelées à jouer dans le développement économique comme de l'importance reconnue aux techniques importées dans les pays andins. Elles mettent particulièrement en relief la nécessité d'une action intensive pour encourager les activités nationales en la matière. Pour les techniques importées comme pour les investissements

étrangers directs, il a été tenu compte du fait que l'élargissement du marché consécutif à l'intégration des pays du Groupe andin ouvrait des perspectives nouvelles pour les activités économiques de la région. La connaissance des perspectives ainsi offertes par un marché élargi et en expansion a modifié le rapport des forces entre fournisseurs et acheteurs de techniques. Un effort a été fait pour envisager concrètement la répartition équitable des avantages entre les parties. En outre, des dispositions juridiques et institutionnelles ont été prises pour remédier aux imperfections actuelles du marché des techniques dans les pays du Groupe andin.

2. La présente étude expose les fondements théoriques et empiriques des politiques arrêtées par les pays andins en matière de techniques et donne un bref aperçu de ces politiques ¹.

* Le présent rapport, en date du 29 décembre 1971, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/107 (avec un rectificatif TD/107/Corr.1, du 21 mars 1972). Cette étude a été faite à la demande du secrétariat de la CNUCED. Les vues qui y sont exprimées ne sont pas nécessairement celles du secrétariat de la CNUCED.

¹ Une étude antérieure, plus étoffée, sur laquelle est fondée la présente étude, a été distribuée dans les pays du Groupe andin et présentée à l'Organisation des Etats américains (OEA) par les chercheurs chargés du projet. L'OEA a financé une partie des études en question.

Chapitre premier

Caractéristiques du marché pour la commercialisation des techniques

3. Les travaux consacrés aux problèmes que pose le processus d'importation du savoir-faire dans les pays en voie de développement traitent généralement le sujet sous le titre « transfert des techniques ». La terminologie, bien que témoin imparfait, renseigne souvent sur la mesure dans laquelle les idées ont été convenablement analysées et comprises. Or, en l'occurrence, l'emploi du terme « transfert » révèle une compréhension très limitée du marché des techniques. Dans le langage commercial et économique, il est question non pas de « transfert » du cuivre, du coton ou des postes de télévision, mais bien de vente (ou d'achat) de ces produits ou articles. Pour les facteurs de production aussi, on a pu faire une analyse utile en distinguant et en évaluant les caractéristiques des investissements étrangers directs, des placements en valeurs de portefeuille, de l'endettement international, de la migration des travailleurs, etc. Il se peut que le mot « transfert » ne soit pas employé au sens rigoureux du terme, à moins qu'il n'atteste une connaissance insuffisante des phénomènes étudiés ou même qu'il ne relève de ce que Myrdal a appelé « la diplomatie terminologique ». C'est pourquoi, dans cette étude, nous avons préféré parler de commercialisation des techniques, et nous nous proposons d'évaluer les caractéristiques de ce marché. Prises dans ce sens, les techniques échappent au laboratoire de recherche-développement comme au domaine des politiques nationales en matière d'éducation, de science et de technique pour entrer dans le monde du commerce. Les techniques, considérées comme unités économiques, comme marchandises, ont un marché qui leur est propre (on pourrait même dire qu'elles sont négociées sur une « place »), avec sa structure particulière et ses caractéristiques spécifiques, ses mécanismes pour fixer les prix et les « quantités », ses règles d'échange et ses imperfections. Les principes généraux qui permettent de déterminer la valeur économique en fonction de la rareté relative et des données définies du marché (nombre et importance des acheteurs et des fournisseurs, pouvoir de négociation relatif, portée des renseignements disponibles, etc.) régissent aussi le marché pour la commercialisation des techniques, compte tenu des caractéristiques qu'il présente. Dans la présente étude, ces caractéristiques sont examinées sous trois grandes rubriques : a) les caractéristiques des techniques du point de vue de leur commercialisation; b) la concentration en tant que structure de marché; et c) remarques sur la disponibilité des techniques et l'offre de techniques.

A. — LES CARACTÉRISTIQUES DES TECHNIQUES ET LEURS INCIDENCES ÉCONOMIQUES

4. Elles peuvent être commodément étudiées sous trois aspects :

- 1) Au cours de leur commercialisation, les techniques sont généralement incorporées dans des produits intermédiaires, machines et matériel, compétences, systèmes entiers de production (installations clé en mains), voire

systèmes de distribution ou de commercialisation (par exemple, les techniques cryogènes dans les navires transportant du gaz liquide), etc. Le savoir-faire est donc intégré dans un ensemble plus vaste. Il s'ensuit que le marché du savoir-faire, loin d'être indépendant, fait partie du marché ouvert à cet ensemble. Sur ce marché global, les divers facteurs de production ne se font plus concurrence puisqu'ils sont vendus en bloc.

- 2) Comme sur tous les autres marchés, l'acheteur éventuel doit être informé des propriétés de l'article qu'il envisage d'acquérir, pour pouvoir faire le choix qui convient. Mais, dans le cas des techniques, ce dont l'acheteur a besoin, c'est d'une information sur l'information, l'une et l'autre pouvant d'ailleurs fort bien se confondre. De ce fait, l'acheteur éventuel se trouve dans une position foncièrement faible, inhérente à sa qualité d'acquéreur, qui se répercute sur les opérations de vente et d'achat.
- 3) Le fait qu'une société ou un particulier utilise une information ou des techniques n'en diminue pas en soi la disponibilité, présente ou future. C'est dire que le coût marginal résultant de l'emploi ou de la vente de techniques déjà mises au point est à peu près nul pour quiconque a déjà accès à ces techniques. Lorsque la nécessité de produire à une échelle différente ou de se conformer au goût du public ou aux conditions locales oblige une entreprise à procéder à des adaptations d'importance secondaire, il en résulte pour elle certaines dépenses qu'il est toutefois possible d'estimer et qui généralement ne dépassent pas quelques dizaines de milliers de dollars. Mais pour l'acheteur éventuel qui voudrait mettre au point des techniques de remplacement équivalentes, avec les moyens techniques dont il dispose, le coût marginal atteindrait peut-être des millions de dollars. Etant donné les disponibilités du marché, c'est uniquement en fonction des forces de négociation en présence que le prix finit par se fixer entre ces deux extrêmes que sont, d'une part, une mise de fonds nulle ou de quelques dizaines de milliers de dollars et, d'autre part, une mise de fonds de millions de dollars. L'éventail des coûts est si vaste qu'aucun chiffre intermédiaire ne peut être considéré comme plus ou moins normal.

5. Il ressort des trois caractéristiques énoncées que les techniques sont vendues à des conditions qui échappent à la concurrence, que les acheteurs éventuels se trouvent dans une position foncièrement faible pour formuler leur demande de savoir-faire et que le rapport des forces en présence est le facteur qui détermine les conditions auxquelles l'affaire se conclut. Les politiques visant à régir et à améliorer les mécanismes de commercialisation des techniques doivent tenir compte expressément des incidences de ces caractéristiques sur le comportement des entreprises en cause.

B. — LA CONCENTRATION EN TANT QUE STRUCTURE DE MARCHÉ

6. En dehors des caractéristiques ci-dessus, il nous faut évoquer d'autres particularités de la structure du marché sur lequel se déroule le commerce des techniques, et les incidences qu'elles ont aussi sur les politiques qu'il s'agit

Secteur (1)	Pays (2)	Paiements allant aux pays de la colonne (2) en pourcentage des paiements totaux par secteur (3)
Denrées alimentaires et boissons	Suisse et Etats-Unis	96,6
Tabacs	Royaume-Uni	100,0
Produits chimiques industriels	République fédérale d'Allemagne et Suisse	96,6
Autres produits chimiques	Etats-Unis, République fédérale d'Allemagne et Suisse	92,0
Produits dérivés du pétrole et du charbon	Etats-Unis et Royaume-Uni	100,0
Produits dérivés du caoutchouc	Etats-Unis	99,9
Minéraux non métalliques	Etats-Unis	97,0
Produits métalliques (sauf équipement)	Etats-Unis	94,0
Matériel non électrique	Etats-Unis	98,7
Équipement électrique	Pays-Bas, Etats-Unis, Espagne	92,0
Matériel de transport	France, Suisse	89,0

de définir. Elles ont trait à des formes spécifiques de concentration des marchés, lesquelles, de leur côté, déterminent un comportement propre aux marchés de *monopoles séquentiels et interdépendants*. Prenant le Chili pour exemple, nous analyserons trois types de concentration du marché qui aideront à mieux comprendre les phénomènes considérés (voir tableau ci-dessus)². Nous constatons tout d'abord dans chaque secteur une concentration des sommes totales versées dans un petit nombre de pays. Il ressort de l'étude de 399 contrats que les entreprises bénéficiaires d'une licence (nationales et étrangères) du Chili ont versé, pour redevances, rapatriement de bénéfices, produits intermédiaires, etc., les pourcentages suivants des paiements totaux par secteurs, aux pays ci-dessus.

7. Cette concentration très poussée des paiements sur un certain nombre de pays fournisseurs, qui est observée dans les divers secteurs (et qui traduit une concentration analogue des demandes de techniques sur ces pays) tient essentiellement à deux raisons connexes. D'une part, elle indique un manque de diversification des sources d'approvisionnement ou le fait que l'acheteur ne cherche pas à diversifier les sources. Très souvent, l'acheteur préfère recevoir ses techniques du même fournisseur en bloc, pour la raison qu'une politique de diversification entraînerait, avec la nécessité de s'informer, des dépenses supplémentaires, à imputer sur des ressources limitées, etc. Pour pouvoir prendre une décision rationnelle, il aurait fallu comparer ces coûts à ceux qui résultent de l'achat de facteurs de production au même fournisseur, dans des conditions non concurrentielles. D'autre part, la concentration constatée s'explique aussi par le fait qu'elle correspond souvent à une concentration des sociétés. Les accords de concession croisée de brevets entre sociétés multinationales, les accords de cartel, le partage tacite des marchés (en particulier dans les pays en voie de développement

dont les dimensions favorisent cet état de choses) sont la règle commune plutôt que l'exception.

8. Un deuxième type de concentration résulte de la combinaison des contrats concernant respectivement le transfert des techniques, les investissements étrangers (investissements directs ou prêts) et l'achat de produits intermédiaires et de biens d'équipement. Ces trois types de contrat sont souvent conclus en bloc. On ne peut en analyser un sans devoir immédiatement analyser les autres et plus encore le bloc qu'ils constituent. Par exemple, dans le tableau suivant qui a trait au Chili, on trouvera, groupés par ordre d'importance, les pays qui ont obtenu le plus grand nombre de contrats de techniques, ceux qui ont effectué le volume le plus important d'investissements étrangers directs, ceux dont les sociétés privées ont consenti les plus forts crédits et ceux qui retirent les revenus les plus importants de la vente de produits intermédiaires et de biens d'équipement à leurs concessionnaires chiliens, lesquels leur versent également des redevances et/ou des dividendes.

9. Dans le tableau ci-après, on relève une concordance presque parfaite dans l'ordre d'importance des pays figurant dans les quatre colonnes. La liste des pays recouvrant en fait celle des entreprises intéressées, le tableau révèle une fois de plus l'existence d'un échange collectif de facteurs de production et de produits intermédiaires pris en bloc. Les investissements étrangers directs comportent la « vente » concomitante de techniques de la société mère aux filiales. Inversement, la propension à employer les techniques au niveau commercial encourage les investissements étrangers directs. En outre, la vente de techniques et de capitaux entraîne la vente des produits dans lesquels ces techniques sont incorporées ou dont la fabrication fait appel à la fois à ces techniques et à ces capitaux. La concentration des ressources en un bloc crée une situation de monopole particulière en ce sens qu'elle abolit le jeu de la concurrence pour chacun des facteurs de production considérés qui sont transférés ensemble sous forme d'unité collective. Un troisième type de concentration apparaît dans la structure des marchés des pays bénéficiaires des techniques. Dans un échantillon de filiales de sociétés étrangères au Chili, 50% de ces filiales exerçaient un monopole ou un duopole sur le marché chilien, 36,4% détenaient un oligopole et 13,6% contrôlaient, à elles

² Voir C. V. Vaitsos, « The Process of Commercialization of Technology in the Andean Pact », document ronéotypé, Lima, octobre 1971. La présente analyse est fondée sur des données provenant de ODEPLAN, *El capital privado extranjero en Chile en el período 1964-1968 a nivel global y sectorial*, Santiago (Chili), août 1970; Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), *Comportamiento de las principales empresas industriales extranjeras acogidas al D.F.L. 258*, publication n° 9-A/70, Santiago, Chili; et G. Oxman « La balanza de pagos tecnológicos en Chile », document ronéotypé, septembre 1971.

Nombre de licences		Volume total des investissements étrangers directs, 1964-1968 (En dollars)		Volume total des prêts étrangers prêtés, 1964-1968 (En dollars)		Revenu total provenant de la vente de produits intermédiaires et de biens d'équipement, des redevances et des dividendes, en 1969, pour 399 contrats de techniques (En dollars)	
Etats-Unis	178	Etats-Unis	43 103 000	Etats-Unis	120 299 000	Etats-Unis	16 849 000
République fédérale		Canada	25 181 000	République fédérale		République fédérale	
d'Allemagne	46	d'Allemagne	14 517 000	d'Allemagne	28 181 000	d'Allemagne	4 238 000
Suisse	35	Suisse	2 941 000	Suisse	18 250 000	Suisse	3 949 000
Royaume-Uni	30	Royaume-Uni	2 264 000	Royaume-Uni	8 121 000	Royaume-Uni	3 896 000
France	17			France	6 051 000	France	2 606 000
Italie	12			Canada	4 789 000	Pays-Bas	2 575 000
Pays-Bas	10						

seules, moins de 25 % du marché. Des indices analogues de concentration ont été relevés en Colombie. Les fournisseurs étrangers de techniques qui bénéficient d'une forte protection tarifaire³ peuvent ainsi faire retomber sur le consommateur final, du fait de la domination qu'ils exercent sur le marché, le poids du monopole qu'ils détiennent et qui est lié aux deux autres types de concentration étudiés plus haut. On voit que les trois types de concentration qui viennent d'être évoqués sont intimement liés. La concentration et le contrôle du marché dans le pays d'accueil, alliés à une forte protection tarifaire, rendent possibles des profits réels élevés sur ce marché. Ces profits sont ensuite transférés aux fournisseurs étrangers d'unités collectives par voie d'accords liés comportant la fourniture de facteurs de production, ce qui permet souvent d'éviter l'impôt national (sans qu'il y ait pour autant évasion fiscale). Qui plus est, la concentration entre les mains d'un certain nombre de pays ou d'entreprises empêche la concurrence de s'exercer, même entre plusieurs blocs possibles de facteurs de production. C'est dire que le marché des techniques et des investissements étrangers directs, en raison des diverses formes de concentration qui y sont pratiquées, accumule les défauts qui exigent des gouvernements des pays d'accueil des mesures spéciales pour protéger les intérêts nationaux.

C. — REMARQUES SUR LA DISPONIBILITÉ DES TECHNIQUES ET L'OFFRE DE TECHNIQUES

10. Il faut tout d'abord distinguer entre la notion de disponibilité (ou de non-disponibilité) des techniques et celle d'offre de techniques. Lorsqu'on parle de disponibilité, on doit commencer par se demander en faveur de qui elle joue. Comme pour analyser la disponibilité de crédits (distincte du coût du crédit), il convient, pour pouvoir répondre à cette question, de saisir, d'une part, ce que signifient la concentration et la notion de « captivité » des techniques et, d'autre part, les facteurs qui influencent l'accès, à ces techniques, des utilisateurs éventuels. En ce qui concerne l'élément concentration, les techniques indus-

trielles faisant l'objet d'un commerce international sont, dans une grande mesure, entre les mains de sociétés qui, par des innovations en matière de produits ou de procédés et par des recherches dans la voie de l'imitation ou de l'adaptation, sont capables de tirer un parti commercial de leurs connaissances. Il convient de rappeler que la mise au point de beaucoup de ces techniques (et, certainement, de la plupart des techniques vendues aux pays en voie de développement) consiste, pour les fournisseurs de techniques, à découper et coller ensemble des bribes de connaissances qui, une fois combinées et présentées de manière appropriée, peuvent aboutir à la commercialisation rentable de produits et procédés modifiés ou nouveaux. Ce type d'activité novatrice, qui n'est pas tellement répandue, exige des compétences techniques et autres (quand il s'agit de rechercher les connaissances existantes, de mettre au point des systèmes de diffusion de l'information, d'évaluer, d'améliorer, etc.) tout à fait distinctes de celles que requièrent les activités de ce qu'on appelle les centres de recherche scientifique avancée. Une étude systématique de l'industrie pétrochimique a révélé que, pendant la période où les techniques ont le plus de chances d'être vendues aux pays en voie de développement, les premiers inventeurs d'un produit ou d'un procédé donné ne retirent que 1 % du montant total des licences de savoir-faire. Les 99 % restants sont répartis entre les entreprises qui « suivent », les producteurs commerciaux (52 %) et les bureaux d'ingénieurs-conseils (47 %) ⁴. De même, les connaissances électroniques pratiques vendues aux pays en voie de développement par des sociétés d'un caractère technique très poussé telles que Philips International ou General Electric comprennent généralement des techniques qui concernent des produits répandus depuis assez longtemps dans le commerce (tels que des éléments à transistors de postes de télévision ou de radio). Ces techniques sont à la disposition d'autres entreprises — ou peuvent être achetées à d'autres entreprises — qui ne sont pas nécessairement spécialisées dans la recherche technique, dans des pays comme la Belgique, l'Espagne et le Japon. En outre, ce savoir-faire correspond à des activités techniques fort différentes d'activités plus récentes qui portent sur différents produits (tels que les satellites spa-

³ Il y aurait lieu de réviser l'argument invoqué en faveur des industries naissantes et la protection tarifaire qui leur est accordée lorsque l'épithète « naissante » s'applique à des compagnies comme General Motors, Imperial Chemical Industries (ICI), Philips International, Mitsubishi, etc., dont les filiales dominent le marché de secteurs industriels clés dans les pays en voie de développement.

⁴ Voir R. Stobaugh, « Utilizing technical know-how in a foreign investment and licensing program », communication au National Meeting, Chemical Marketing Research Association, février 1970, p. 5.

tiaux) auxquels des fonds sont affectés dans les budgets de recherche-développement de Philips ou de General Electric. C'est pourquoi, lorsqu'il est question de la disponibilité des techniques actuellement vendues aux pays en voie de développement, il vaut mieux parler du type d'activités techniques menées (qui pourraient englober la technique inverse, l'essai de produits, l'imitation, voire même l'entretien), plutôt que du montant du budget consacré à la recherche-développement. A ce stade, l'économie des techniques se rattache davantage au domaine plus vaste de l'économie de l'information et de son emploi à des fins commerciales.

11. Ce que l'on appelle le caractère « captif » des techniques désigne les privilèges découlant du monopole légal que les pays accordent au moyen des brevets et le contrôle technique acquis par l'expérience, l'essai et l'amélioration des produits, un exercice prudent des connaissances, etc. L'accès aux connaissances et leur utilisation (abstraction faite des obstacles légalement imposés par les brevets ou des obstacles commerciaux à l'entrée des connaissances dans un pays) sont liés, entre autres choses, à la capacité des utilisateurs éventuels de rechercher les connaissances disponibles et à leur aptitude à s'en servir pour inventer un produit ou un procédé nouveau et compétitif⁵.

12. Les éléments cités au sujet de la disponibilité des techniques existent aussi dans l'offre de techniques, sans toutefois se confondre avec elle. Par offre, nous entendons la structure des coûts des techniques vendues à une entreprise déterminée. Bien que susceptible d'être beaucoup plus compétitif, le marché actuel des techniques pour les pays en voie de développement présente les caractéristiques d'un oligopole bilatéral, autrement dit d'un oligopole-oligopsonne. Dans ce type de marché, où il faut tenir compte des considérations spéciales de coût marginal qui interviennent dans la mise au point et la commercialisation des techniques, l'offre ne peut être déterminée *a priori*. On ne peut parler d'offre de techniques (distincte de la disponibilité des techniques) que s'il s'agit de l'approvisionnement d'une entreprise déterminée ayant des dimensions et un régime de propriété particuliers, qui fonctionne dans des conditions connues de protection effective du marché pour les marchandises produites comme pour les marchandises importées à des fins de transformation plus poussée, ainsi que sous un régime fiscal (voire monétaire) particulier, et qui doit tenir compte des politiques gouvernementales régissant l'accès aux techniques et les négociations visant à acquérir ces techniques. C'est ainsi que, pour le même savoir-faire, une entreprise chilienne à 100% traite avec une source autre que celle à laquelle s'adresse une entreprise brésilienne ou une entreprise étrangère au Chili ou au Brésil. Le problème se complique encore si l'on pense que l'apport d'une technique donnée n'a plus aucun intérêt pour une entreprise dès qu'elle a maîtrisé cette technique et qu'elle est contractuellement et légalement admise à l'utiliser.

13. L'exemple suivant aidera à comprendre pourquoi le coût (ou l'offre) des techniques est *a priori* impossible à déterminer. La manière la plus courante de calculer le prix des techniques consiste à l'exprimer en pourcentage des ventes des biens ou de services dans lesquels interviennent les techniques en question. Pour commencer, ce pourcentage, pour une technique donnée, sera différent selon les cas, notamment selon que l'entreprise bénéficiaire appartient au concédant ou à des tiers. Dans la première hypothèse, et à condition que le gouvernement local n'intervienne pas dans les négociations, le pourcentage de la redevance dépendra de la gestion financière globale du propriétaire-concédant. Par exemple, si l'impôt sur les sociétés dans le pays où la filiale opère est supérieur à celui qui est perçu dans le pays de la maison mère, celle-ci sera encline à augmenter les rentrées provenant des redevances pour réduire le montant global des impôts payés par l'entreprise. De même, plus les droits de douane *ad valorem* perçus sur les produits intermédiaires vendus par la société mère à sa filiale seront élevés, plus bas sera le prix (de transfert) fixé pour ces produits, ce qui incitera alors la maison mère à réclamer, pour les techniques cédées, des redevances plus élevées qui serviront d'instruments de transfert de revenus. Lorsque les mêmes techniques sont transférées à une entreprise indépendante, ces considérations ne jouent plus. En outre, le coût des techniques (en valeur absolue comme en pourcentages) dépendra du nombre d'unités vendues et du prix du produit dans lequel sont incorporées les techniques en question. Enfin, pour un taux de redevance donné, plus le taux de droit *ad valorem* sur les marchandises produites au moyen d'une technique donnée est élevé, plus le coût absolu de cette technique l'est aussi.

Chapitre II

Résultats empiriques et leur interprétation

14. Pour mieux faire comprendre les conditions de la commercialisation des techniques, diverses études ont été faites dans les pays du Groupe andin entre 1968 et 1971. Il s'est agi notamment d'une évaluation des contrats d'achat de savoir-faire, d'une enquête sur la structure et les incidences du système actuel de brevets et d'une analyse financière des répercussions que les techniques nécessitant des produits intermédiaires importés ont sur les prix. Les résultats de ces études sont présentés ci-après sous forme succincte :

A. — ANALYSE DES CONTRATS DE COMMERCIALISATION DES TECHNIQUES

15. Dans les cinq pays du Groupe andin, 451 contrats se rapportant à divers secteurs ont été évalués. La ventilation par pays est la suivante :

Pays	Nombre de contrats	Nombre de secteurs économiques
Bolivie	35	4, y compris « divers »
Colombie	140	4
Chili	175	13
Equateur	12	5
Pérou	89	2, y compris « divers »

⁵ Des recherches effectuées en Indonésie montrent que les techniques utilisées par les investisseurs étrangers dans le secteur manufacturier du pays auraient pu être acquises sans être nécessairement liées à des investissements étrangers, si les entreprises indonésiennes avaient suffisamment prospecté le marché mondial. Les entreprises locales ayant manqué d'initiative, les techniques ont atteint l'Indonésie par la voie d'investissements étrangers directs.

16. Les dispositions analysées dans ces contrats posent d'importants problèmes économiques et juridiques quant à la mesure dans laquelle le contrat privé (*contratación privada*) s'étend à des domaines où les avantages économiques privés que retirent quelques-uns ou la totalité des parties en cause sont incompatibles avec les intérêts économiques et sociaux généraux du pays dans lequel ils sont exécutés. Il y a longtemps que des réponses ont été données à ce genre de questions dans le monde industrialisé par la législation antimonopole et antitrust, ainsi que par la création d'institutions publiques de contrôle. Nombreux sont les pays en voie de développement qui ont encore à prouver qu'ils sont au courant de ces problèmes et qu'ils en mesurent les incidences sur leurs intérêts économiques tant privés que publics. Les conditions et modalités étudiées plus loin posent en outre des questions concernant la notion de liberté ou de souveraineté dans les contrats entre parties qui ne sont pas des égales. En cas de négociation entre participants de niveaux très différents, quand les moyens d'information sont limités et les conditions générales du marché imparfaites, la souveraineté des « consommateurs de technique » devient une notion qui n'est susceptible que d'une application très restreinte.

B. — CLAUSES RESTRICTIVES A L'EXPORTATION

17. L'une des clauses les plus fréquentes dans les contrats de commercialisation des techniques interdit l'exportation. Ces pratiques restrictives limitent généralement la production et la vente des marchandises produites au moyen de techniques étrangères au seul territoire du pays bénéficiaire. Quelques-unes autorisent les exportations vers certains pays limitrophes seulement. Des 451 contrats analysés par le secrétariat de l'Accord d'intégration sous-régionale (Pacte andin), 409 renfermaient au sujet des exportations des indications résumées dans le tableau ci-après.

18. Au Chili, 117 des 162 contrats pour lesquels on possédait des renseignements interdisaient toute espèce d'exportation. La plupart des 45 autres limitaient les exportations à certains pays. Les données fournies n'ont pas permis d'estimer le nombre exact de ceux qui autorisaient partiellement les exportations. Ainsi, dans les quatre pays pour lesquels on disposait de chiffres précis, 81 % environ des contrats interdisaient complètement les exportations et 86 % renfermaient une clause restrictive relative aux exportations. Au Chili, 73 % environ des contrats interdisaient absolument les exportations.

19. Une analyse des données ci-dessus montre qu'il n'y a pas de différence sensible entre les dispositions des contrats de commercialisation des techniques conclus par les entre-

prises des pays considérés. Par exemple, les pourcentages des contrats interdisant complètement les exportations, par rapport au nombre total des contrats pour lesquels on avait des renseignements, étaient les suivants :

Bolivie	77 %
Colombie	77 %
Chili	73 %
Equateur	75 %
Pérou	89 %

20. Des pourcentages analogues ressortent de tous les contrats à l'exception de ceux conclus par des entreprises péruviennes, pour lesquels les chiffres étaient élevés en raison du nombre considérable de contrats relatifs au secteur des produits pharmaceutiques dans l'échantillon retenu. Par secteurs, on a relevé les chiffres suivants concernant les diverses formes de restriction à l'exportation :

Textiles	88 %
Produits pharmaceutiques	89 %
Produits chimiques	78 %
Produits alimentaires et boissons	73 %
Divers	91 %

21. Les clauses restrictives imposées aux exportations sont fonction du pouvoir relatif de négociation, compte tenu des conditions du marché concernant les autres sources possibles de techniques. Bien que les dimensions et la puissance relative des entreprises situées dans les pays du Groupe andin soient variables, les concessions obtenues par ces dernières dans leurs négociations avec des sociétés étrangères multinationales vendeuses de techniques industrielles ne diffèrent guère. Le pouvoir de négociation d'une entreprise assez importante de Medellín en Colombie traitant avec une société multinationale n'est apparemment pas très différent de celui d'une entreprise plus petite de Cochabamba en Bolivie. Ce pouvoir semble avoir un seuil « critique » qui dépend, en partie, des politiques suivies par les pouvoirs publics.

22. Une analyse faite du point de vue de la propriété a montré que 92 % des contrats interdisaient l'exportation d'articles produits au moyen de techniques étrangères lorsque les entreprises acheteuses de techniques appartenaient à des ressortissants locaux. Cela, à un moment où les pays signataires du Pacte andin, qui établissaient leur marché commun, essayaient d'intégrer leurs systèmes économiques en intensifiant le commerce intrarégional. Les accords conclus entre gouvernements sont, en matière de commercialisation des techniques, fortement influencés par les conditions sur lesquelles l'entente se fait entre les entreprises privées dont le pouvoir de négociation relatif

Pays	Nombre total de contrats	Interdiction totale d'exporter	Exportations autorisées vers certaines régions seulement	Exportations autorisées vers le reste du monde
Bolivie	35	27	2	6
Colombie	117	90	2	25
Equateur	12	9	—	3
Pérou	83	74	8	1
TOTAL	247	200	12	35

est extrêmement inégal. D'autre part, pour apprécier les efforts de la CNUCED et des différents gouvernements en vue d'obtenir un régime préférentiel pour les articles manufacturés exportés par les pays en voie de développement, il faut les replacer dans la perspective d'un marché qui, par le jeu de clauses restrictives expresses, ne permet pas ces exportations. Les connaissances techniques, facteur de production indispensable au développement industriel, deviennent, de par les conditions actuelles de leur commercialisation, un facteur qui limite considérablement ce développement.

23. L'absence de clauses interdisant les exportations n'entraînera évidemment pas forcément des exportations effectives. Tout dépend de la capacité de production et de commercialisation des entreprises, de leur position concurrentielle relative sur les marchés extérieurs, de leurs perspectives d'exportation, etc. Cependant, des possibilités d'exportation prévues par contrat, même si elles ne constituent pas une condition suffisante, n'en sont pas moins une condition nécessaire de la capacité d'exporter. Au surplus, ce genre de clauses peut fortement paralyser le processus de longue durée requis pour que les entreprises développent leurs débouchés et leur capacité d'exportation.

C. — CLAUSES DE VENTE LIÉES CONCERNANT LES PRODUITS INTERMÉDIAIRES ET INCIDENCES SUR LES PRIX

24. Un fort pourcentage des contrats de commercialisation des techniques renferme des clauses obligatoires exigeant que les produits intermédiaires et les biens d'équipement soient achetés à la source qui fournit le savoir-faire. Par exemple, plus des deux tiers des contrats pour lesquels on avait des renseignements en Bolivie, en Colombie, en Equateur et au Pérou contenaient des clauses de ce type.

25. Même en l'absence de stipulations aussi expresses, le contrôle par la propriété des connaissances pratiques vendues ou par les exigences et spécifications techniques découlant de la nature de ces connaissances pouvait déterminer de façon quasi exclusive la source des produits intermédiaires. Ainsi, tout comme dans le cas des prêts liés, les avantages retirés par le fournisseur et les coûts qui en résultent pour l'acheteur ne se limitent pas uniquement aux paiements expressément prévus tels que redevances ou intérêts. Ils comprennent aussi des charges implicites dans les diverses sortes de marges que comportent la vente concomitante ou liée d'autres biens et services. En outre, au niveau global, les courants de techniques entre pays déterminent le courant connexe de produits intermédiaires, de matériel et de capitaux.

26. La structure du marché des produits intermédiaires et autres facteurs de production qui sont liés aux sources de connaissances techniques et/ou de capitaux a des répercussions importantes sur la stratégie adoptée par la plupart des pays en voie de développement en matière de remplacement des importations. Cette stratégie, en fait, les a amenés à dépendre de plus en plus de leurs importations de biens d'équipement et de produits intermédiaires. Seuls quelques pays dont le développement est déjà assez avancé, comme l'Argentine, le Mexique et le Brésil, ont

réalisé dans certains secteurs des « entraînements en amont »⁶ dans la production nationale. D'autres, en revanche, constatent que les facteurs de production représentent une proportion croissante de leurs importations totales à mesure que l'industrialisation progresse.

27. En Colombie, par exemple, les deux tiers du coût total des importations en 1968 correspondaient à des importations de matériaux, de machines et de matériel pour le secteur industriel, tandis que l'autre tiers correspondait à des produits finals destinés à la consommation et à des biens intermédiaires destinés au secteur agricole⁷. Il faut s'attendre à trouver une dépendance analogue et une structure semblable des importations au Pérou et au Chili, de même que dans d'autres pays ayant atteint un degré comparable de développement industriel.

28. On a estimé que, pendant la période 1960-1965, l'Amérique latine, dans son ensemble, a dépensé environ 1 870 millions de dollars environ par an pour importer des machines et du matériel. Ces importations ont représenté 31 % du coût total des importations de la région. Elles ont aussi représenté 45 % environ des sommes totales que l'Amérique latine a consacrées aux biens d'équipement pendant la période considérée. S'agissant des pays de la région pris individuellement, la proportion a été de 28 % pour l'Argentine, de 35 % pour le Brésil, de 61 % pour la Colombie, de 80 % pour le Chili et de 80 % pour le Pérou⁸.

29. Quant aux produits intermédiaires, une enquête par sondage faite dans l'industrie colombienne a montré que les matériaux importés représentaient en 1968 de 52 à 80 % du total employé par les entreprises dans certaines branches de l'industrie chimique. La proportion correspondante était de 57,5 % pour les produits dérivés du caoutchouc et de 76,7 % dans l'industrie pharmaceutique. C'est seulement dans les textiles que la proportion des produits intermédiaires importés par rapport au total des matériaux employés tombait à 2,5 %. On a signalé des chiffres analogues au Chili. C'est ainsi que les produits intermédiaires importés constituaient plus de 80 % du total des matériaux utilisés dans l'industrie pharmaceutique et représentaient de 35 à 50 % des ventes totales des sociétés chiliennes considérées. Cet état de sujétion marquée par rapport aux importations de produits intermédiaires et de biens d'équipement a des répercussions importantes sur les pays bénéficiaires si l'on considère que la majeure partie de ces importations est soit échangée entre entreprises affiliées, soit liée à l'achat de connaissances techniques, soit l'un et l'autre. Par exemple, on a estimé qu'un tiers environ des importations totales de machines et de matériel en Amérique latine allait à des

⁶ Impulsion donnée aux étapes initiales d'une production par la création d'une industrie nationale qui dépendra de ces étapes initiales pour ses matières premières et ses produits intermédiaires. Par exemple, la création d'une usine de chaussures pourrait stimuler le traitement des cuirs et peaux dans le pays.

⁷ Voir données de la Banco de la República, mises en tableaux par INCOMEX, « Clasificación económica de las importaciones », 1969.

⁸ Estimations préliminaires de la Commission économique pour l'Amérique latine (CEPAL), présentées par F. Fajnzilber dans « Elementos para la formulación de estrategias de exportación de manufacturas », ST/ECLA/Conf.3/L.21, Santiago (Chili), juillet 1971, p. 91 à 95.

filiales de sociétés étrangères à 100%. Si l'on définit la « majoration de prix » par le rapport ci-après :

$$100 \times \frac{a-b}{b}$$

où a = prix f.o.b. des importations des pays du Groupe andin
 b = prix f.o.b. sur divers marchés mondiaux

les résultats du calcul pour les pays signataires du Pacte andin sont les suivants :

Dans l'industrie pharmaceutique colombienne, les sondages ont indiqué que la majoration de prix moyenne pondérée des produits importés par des filiales appartenant entièrement à des entreprises étrangères atteignait 155%, alors qu'elle était de 19% pour les entreprises nationales. Le montant absolu de la majoration de prix pour les entreprises étrangères étudiées équivalait à six fois les redevances et à 24 fois les bénéfices déclarés. Pour les entreprises nationales, le montant absolu de la majoration de prix ne dépassait pas un cinquième des bénéfices déclarés. Des sondages plus restreints effectués dans la même industrie chilienne ont fait apparaître une majoration de prix des produits importés dépassant parfois 500%, tandis que, dans la plupart des cas, la majoration s'établissait entre 30% et 500%. Au Pérou aussi, des sondages faits dans la même industrie ont révélé une majoration de prix qui dans la plupart des cas se situait entre 20% et 300% et dépassait même 300% pour quelques produits. Dans les trois pays envisagés, la majoration de prix relevée dans les importations d'entreprises étrangères à 100% était nettement plus élevée que dans celles des entreprises appartenant à des ressortissants du pays. Il est évident qu'en pareil cas les fournisseurs de techniques et de capitaux étrangers ont marqué une préférence pour réaliser leurs bénéfices sous forme détournée dans le prix même du transfert au lieu de le faire ouvertement par le paiement de redevances et/ou le rapatriement de bénéfices⁹.

30. Dans l'industrie électronique colombienne également, des échantillons assez larges correspondant à des entreprises qui dominaient environ 90% du marché ont permis de constater une majoration de prix se situant entre 6% et 69%. Dans le cas de l'industrie électronique équatorienne, on est arrivé, pour 29 produits importés, dont les prix ont été évalués par rapport aux prix pratiqués en Colombie, aux conclusions suivantes : seize étaient importés à des prix comparables aux prix colombiens, sept avaient fait l'objet de majorations de prix allant jusqu'à 75% et, pour six, la majoration était voisine de 200%. Des études antérieures limitées à la Colombie ont montré, dans l'industrie du caoutchouc, une majoration de prix moyenne de 40% dans les importations effectuées par des filiales appartenant entièrement à des sociétés étrangères, alors que la majoration était nulle dans les entreprises appartenant à des Colombiens. Dans l'industrie chimique colombienne, des échantillons plus petits

ont fait apparaître des majorations moyennes pondérées allant de 20 à 25%¹⁰.

31. Pour les produits importés par les pays en voie de développement, les bénéfices des fournisseurs étrangers de facteurs de production sont réalisés par l'attribution à ces produits de prix majorés et par d'autres moyens. S'il s'agit d'exportations, des bénéfices analogues peuvent être réalisés par une réduction des prix des produits que les sociétés vendent à leurs filiales étrangères. Des recherches préliminaires qui se poursuivent en Colombie montrent que les produits des industries du bois, les conserves de poisson et les métaux précieux sont vendus à des prix nettement réduits par les filiales étrangères à la société mère. De même, les hommes d'affaires étrangers qui souhaitent se faire une place dans l'industrie de la pêche au Pérou ont indiqué qu'ils préféreraient voir leurs opérations au Pérou se solder sans profit ni perte et tirer leurs bénéfices de « la commercialisation à l'étranger ». On a déjà beaucoup parlé de la dégradation des termes de l'échange des pays en voie de développement, provoquée par leur spécialisation dans la production et l'exportation de produits primaires. Il n'est pas impossible que le processus d'industrialisation en cours, étant donné les dispositifs existants pour l'approvisionnement en techniques et en capitaux étrangers, ait encore aggravé cette dégradation. Le phénomène tient peut-être à ce que les marchés sur lesquels les facteurs de production (tels que les techniques et les capitaux) sont négociés, conjointement avec les produits intermédiaires et les biens d'équipement, sont encore plus imparfaits que ceux des produits industriels finals.

32. Il faut encore faire une observation importante. Les recherches susmentionnées et leurs résultats se fondaient sur des comparaisons entre des « majorations de prix » (ou entre des « réductions de prix »), qui amènent à comparer deux prix différents. Or les flux de revenus sont produits par la fixation des prix et non pas simplement par la « majoration de prix ». La première signifie une comparaison entre le prix et les coûts, tandis que la deuxième sous-entend une comparaison entre des prix. Il faut tenir compte non seulement du montant relatif, mais aussi d'importantes considérations de définition et de mesure. Pour des produits normalisés comme le caoutchouc naturel ou synthétique, certains produits chimiques, des fibres synthétiques spécifiques, divers éléments électroniques spécifiés dans les nomenclatures, etc., il est possible d'estimer la « majoration de prix ». Mais, lorsqu'il s'agit d'articles différenciés, les estimations sont extrêmement difficiles et, dans la pratique, probablement dénuées de signification. En outre, on peut se demander s'il y a lieu de parler de « majoration de prix » dans le cas d'un monopole ou d'un cartel où les prix ou relèvements de prix sont fixés en conséquence. D'un autre côté, la comparaison entre les prix et les coûts en vue de déterminer le revenu net produit amène à se demander ce que sont les coûts. Comment faudrait-il répartir les frais généraux au niveau international ?

⁹ Pour une analyse comparée de l'industrie pharmaceutique au Chili, au Pérou et en Colombie, voir P. Díaz, « Análisis comparativo de los contratos de licencia en el Grupo Andino », texte ronéotypé, Lima, septembre 1971.

¹⁰ Pour une description complète des méthodes et des résultats des études faites en Colombie, voir C. V. Vaitos, « Transfer of Resources and Preservation of Monopoly Rents », dans *Economic Development Report*, Harvard University, Center of International Affairs, n° 168, 1970.

33. Ces problèmes complexes de définition montrent la nécessité de travaux plus approfondis pour situer les achats de techniques et les investissements étrangers directs par rapport aux forces en présence. Des politiques variées et complémentaires, telles que l'imposition de plafonds au prix des produits normalisés ou des négociations directes sur le prix des produits différenciés, etc., sont au nombre des mesures que les pays bénéficiaires doivent prendre, selon les caractéristiques de l'industrie considérée. Un procédé indirect important qui semble limiter les majorations de prix est celui qui fait intervenir le niveau des tarifs douaniers appliqués aux produits intermédiaires importés. Ces tarifs ne sauraient cependant être dissociés de ceux qui frappent le produit final ni des politiques commerciales globales qui, par la protection ¹¹ effective qu'elles assurent, engendrent des profits et déterminent la capacité concurrentielle de la production nationale. Il n'en ressort pas moins de notre analyse que l'étude du coût des techniques (surtout lorsqu'elles sont acquises par l'intermédiaire de filiales appartenant entièrement à des sociétés étrangères) ne peut se limiter aux paiements caractérisés, tels que les redevances, mais devrait aussi porter sur les charges implicites souvent beaucoup plus importantes que représente la fixation du prix des produits importés ou exportés.

D. — AUTRES TYPES DE CLAUSES RESTRICTIVES

34. Pour comprendre la signification et les répercussions d'un contrat, il faut l'évaluer dans sa totalité. Il est fréquent que les conditions définies dans la clause *x* soient subordonnées à la clause *y* ou modifiées par elle. On peut aussi, sans rien dire qui puisse contrevenir à la législation locale, arriver à certaines fins en recourant à des moyens indirects admis par la loi. Ainsi, par le biais de certaines clauses relatives à la qualité, on peut influencer indirectement le volume de la production ou contrôler les sources de produits intermédiaires. On peut encore, en agissant sur le volume de la production (ce qui est permis par certaines législations concernant les brevets), agir sur le volume des exportations (ce que les mêmes législations ne permettent pas). Les clauses restrictives figurant dans les contrats de commercialisation des techniques sont de types variés. En Bolivie, par exemple, sur les 35 contrats analysés (et indépendamment des restrictions à l'exportation et des clauses déjà citées de vente liée portant sur les produits intermédiaires), 24 liaient l'assistance technique à l'utilisation de brevets ou de marques de fabrique et *vice versa*; 22 liaient la fourniture de savoir-faire additionnel aux contrats en vigueur; 3 fixaient les prix des produits finals; 11 interdisaient la production ou la vente de produits analogues; 19 interdisaient de divulguer le savoir-faire pendant la durée du contrat et 16 après l'expiration même du contrat; 5 précisaient que tout litige devait être réglé ou que l'arbitrage devait intervenir devant les tribunaux du pays du concédant. En outre, 28 stipulaient expressément que le concédant contrôlait la qualité du produit. De même, au Chili, sur 175 contrats, 98 renfer-

maient des clauses selon lesquelles le concédant contrôlait la qualité du produit, 45 prévoyaient qu'il contrôlait le volume des ventes et 27 le volume de la production. Au Pérou, sur 89 contrats, 66 prévoyaient le contrôle du volume des ventes du bénéficiaire de licence. Quelques clauses interdisaient la vente de produits analogues ou de produits identiques après l'expiration du contrat. D'autres subordonnaient la vente des techniques à la nomination du personnel dirigeant par le concédant.

35. La liste des clauses insérées dans les contrats de commercialisation des techniques et leurs effets sur les décisions en matière commerciale amènent à se demander quelles décisions importantes restent le privilège du propriétaire ou de la direction de l'entreprise bénéficiaire. Si le volume, les marchés, les prix et la qualité du produit vendu, si les sources, les prix et la qualité des produits intermédiaires et des biens d'équipement, si le recrutement du personnel dirigeant, le type de techniques employées, etc. sont autant de décisions réservées au concédant, la seule décision d'importance que le bénéficiaire d'une licence doit prendre est alors celle de conclure ou non un accord pour l'achat de techniques. Les techniques, de la manière dont elles sont commercialisées aujourd'hui, deviennent ainsi un moyen de contrôle des entreprises qui les reçoivent. Ce contrôle supplante, complète ou remplace celui qui découle de la propriété du capital des entreprises. Pour apprécier comme il convient les préoccupations politiques et économiques qui se sont manifestées en Amérique latine concernant le contrôle marqué de l'étranger sur l'industrie nationale, il faut les situer par rapport non seulement au modèle des investissements directs étrangers, mais encore au mécanisme de commercialisation des techniques. C'est pourquoi l'expression « transfert des techniques » nous est apparue impropre à désigner les phénomènes observés et leurs incidences.

36. Il faut encore mentionner une question. Le genre de clause que l'on trouve dans les contrats de commercialisation des techniques contrevient aux législations fondamentales antimonopole ou antitrust des pays dont les concédants sont ressortissants. L'extra-territorialité des droits n'étant généralement pas applicable (du moins dans la pratique), il appartient aux pays qui reçoivent les techniques d'adopter les dispositions législatives et réglementaires voulues pour protéger les intérêts des entreprises acheteuses de techniques. Au cours des cinquante dernières années, ou avant même, les pays industrialisés ont fixé d'une manière quelconque dans leur législation la mesure dans laquelle les contrats privés et la puissance commerciale peuvent jouer dans un mécanisme de marché ¹². Il reste aux pays en voie de développement à montrer dans leur législation commerciale, dans les lois qui régissent la propriété industrielle, etc., qu'ils comprennent bien les problèmes à résoudre. Comme on le verra dans le chapitre suivant, le mécanisme de commercialisation des techniques ne peut fonctionner comme il

¹¹ La protection que donne à la production nette (c'est-à-dire à la valeur ajoutée) d'une industrie l'ensemble des droits de douane, impôts et subventions, compte tenu de l'incidence des impôts et droits de douane sur les biens intermédiaires, de même que la protection assurée par les droits de douane au produit final.

¹² Pour ce qui est des restrictions concomitantes, voir section 1 du *Sherman Act* et section 3 du *Clayton Act* des Etats-Unis. Sur des questions analogues et connexes (telles que les restrictions à l'exportation), voir le paragraphe 1 de l'article 85 du Traité de Rome instituant la Communauté économique européenne, l'article 37 de l'ordonnance française de 1945 relative aux prix, la loi néerlandaise de 1958 sur la concurrence économique, la loi antimonopole du Japon, etc.

se doit pour protéger les intérêts des entreprises nationales relativement plus petites et plus faibles s'il n'existe pas de législation concomitante définissant la mesure dans laquelle peuvent être acceptées les conditions négociées par de grandes sociétés étrangères multinationales.

E. — RÔLE DES COMITÉS GOUVERNEMENTAUX DE NÉGOCIATION

37. A plusieurs reprises déjà, on a fait observer dans ce rapport que le meilleur moyen d'analyser le marché des techniques est de l'envisager par rapport aux forces en présence. Partant de cette prémisse et du fait que le savoir-faire étranger est acquis, en grande partie, par la création de filiales appartenant entièrement à des sociétés étrangères, on peut conclure que ces entreprises n'ont même pas le moindre pouvoir de négociation, puisque leurs intérêts sont probablement identiques à ceux de la société mère et ne coïncident pas avec ceux du pays qui reçoit les techniques. Par exemple, il n'est pas rare de constater qu'une filiale appartenant entièrement à une société étrangère a assimilé dans sa comptabilité les techniques provenant de la société mère à un apport de capitaux. De ce fait, il se peut qu'elle a) paie des redevances; b) diminue ses charges fiscales au titre de « frais » d'amortissement de biens incorporels; c) bénéficie de coefficients fiscaux plus faibles dans les pays où les bénéfices imposables se rapportent au capital « investi »; et d) déclare avoir droit à des rapatriements plus considérables de capitaux, tout cela pour un même savoir-faire. De toute évidence, la filiale étrangère à 100 % n'a pas besoin d'assimiler les techniques à une participation au capital social puisque son capital appartient déjà entièrement à la société mère. Ainsi, à moins qu'un organisme public n'intervienne dans le « contrat privé » entre société mère et filiale, la répartition des bénéfices provenant de l'emploi des techniques sera sans doute exclusivement unilatérale.

38. Même parmi les entreprises indépendantes, la différence de dimensions entre les sociétés multinationales et les sociétés dans les pays en voie de développement est telle, et les considérations de coûts relatifs sont si différentes, que le pouvoir de négociation de l'acheteur ne peut être renforcé que par une action des pouvoirs publics. Cette action repose sur le pouvoir qu'a le gouvernement d'ouvrir ou de fermer le marché national. Semblable pouvoir est rarement détenu par des entreprises privées et son exercice peut être tout à fait efficace en présence des divers moyens d'action dont disposent les sociétés multinationales. Du deuxième semestre de 1967 à juin 1971, le Comité colombien des redevances (Comité de Regalias) a évalué 395 contrats de commercialisation des techniques. Il en a négocié, modifié et finalement approuvé 334, et en a rejeté 61. Au cours des négociations, le montant des redevances a été réduit d'environ 40 %, soit environ 8 millions de dollars par an. La réduction ainsi obtenue par suite de l'intervention du Gouvernement colombien dans les négociations équivaut aux versements annuels totaux au titre des techniques signalés pour l'ensemble de l'économie chilienne. De plus, pendant les derniers mois de 1970 et les premiers mois de 1971, les négociations entreprises par le même Comité ont permis :

- 1) De réduire de 90 % les clauses de vente liée pour l'achat de produits intermédiaires;

- 2) De supprimer complètement les clauses de restriction à l'exportation;
- 3) De supprimer à 80 % les clauses relatives au versement de redevances minimales;
- 4) D'interdire que le bénéficiaire de licence paie des impôts sur les redevances qu'il verse au concédant;
- 5) De fixer des taux de redevances maximales par secteurs.

39. Ces importants succès du Comité des redevances appellent néanmoins les observations suivantes. Pour les filiales de sociétés étrangères à 100 %, la réduction des redevances pourrait entraîner une augmentation des bénéfices pouvant être rapatriés après paiement des impôts locaux ou les bénéfices pourraient être transférés à la société mère par le mécanisme des prix majorés. D'ailleurs, l'absence de clauses restrictives dans le contrat signé par une filiale ne signifie pas que les pratiques en question seront abolies, puisqu'elles peuvent encore être imposées par le contrôle qu'assure la propriété. Pour les entreprises appartenant à des ressortissants du pays bénéficiaire, il est avéré qu'il y a eu, dans certains cas, après intervention des pouvoirs publics, des « gentlemen's agreements », hors contrat, entre concédants et bénéficiaires de licence. Dans d'autres cas, en revanche, l'intervention des pouvoirs publics a eu des avantages caractérisés pour les entreprises appartenant à des ressortissants locaux.

40. Jusqu'à la fin de 1970, époque à laquelle a été approuvée la décision n° 24 de la Commission du Pacte andin, seuls la Colombie et le Chili disposaient de comités gouvernementaux pour les négociations relatives aux techniques, aux brevets et aux marques de fabrique, la Bolivie, l'Equateur et le Pérou en étant dépourvus¹³. Le pouvoir des comités colombien et chilien était, sur le plan des négociations, limité. Tout d'abord, ils ne disposaient pas d'armes juridiques suffisantes pour lutter contre les pratiques commerciales restrictives que les concédants de savoir-faire et de licences étrangers imposaient par voie de négociation. Jusqu'en 1969, par exemple, le Comité des redevances colombien n'était pas équipé pour agir contre les principales pratiques restrictives figurant dans les contrats négociés.

41. Mais, en 1970, sur une intervention expresse du Gouvernement colombien, renforcée par les dispositions concernant les pratiques commerciales et autres de la décision n° 24 adoptée à la fin de la même année, le Comité a pu élargir la portée et l'efficacité de ses négociations. Une évolution analogue est signalée au Chili. Le nom même de ces comités témoigne de la limitation initiale de leurs activités. Ces organismes étaient uniquement conçus pour contrôler les paiements ou redevances, et cela seulement en fonction de considérations relatives à la balance des paiements, abstraction faite des conséquences plus étendues et souvent plus importantes d'autres clauses qui figurent dans les contrats de commercialisation des techniques. Ensuite, comme l'a d'ailleurs confirmé l'évaluation des contrats conclus dans les autres pays parties au Pacte andin, les redevances, dans plus de 95 % des cas examinés, sont calculées en pourcentage des ventes et non au prorata des bénéfices ou de la valeur ajoutée. Ce mode de calcul a notamment ce résultat que, moins une entreprise est

¹³ Pour le texte des articles pertinents de la décision, voir annexe au présent rapport.

rentable et plus elle reporte cette absence de rendement sur le consommateur sous forme de prix plus élevés et/ou plus les droits de douane qui protègent les articles produits sont élevés, plus fortes sont aussi les redevances payées pour les techniques étrangères. Par des articles insérés dans la décision n° 24 (comme ceux qui ont été tout récemment adoptés en Argentine), on s'est efforcé de remédier à cette situation. Enfin, les comités gouvernementaux de négociation existants ont ce grand inconvénient que leur pouvoir de négociation est fortement limité par des moyens d'information très insuffisants. Par exemple, ils ne font aucun effort pour rechercher au préalable d'autres sources de techniques en explorant le marché international. De même, il existe des conditions minimales pour l'évaluation des incidences technologiques et économiques plus vastes des techniques importées.

F. — CONSIDÉRATIONS SUR LA STRUCTURE ET LES CONSÉQUENCES DES SYSTÈMES DE BREVETS ¹⁴

42. L'importance économique des brevets tient aux privilèges de monopole que l'Etat accorde aux propriétaires d'inventions ayant une utilité industrielle. Ces privilèges découlent du principe traditionnel selon lequel les brevets offrent un stimulant nécessaire à l'activité novatrice ou en sont la rétribution. Ainsi, par la publication des brevets ou la garantie du monopole, etc., on estime encourager suffisamment l'application des inventions à des activités industrielles profitables sur le plan commercial. En outre, du point de vue des conséquences globales pour le pays (mis à part les effets sur la distribution), on part de l'hypothèse que les coûts du monopole pour le consommateur et pour les autres producteurs sont inférieurs aux avantages qui découlent de la promotion des inventions et des investissements par les brevets. Il importe de préciser que ces arguments ne valent pas pour les inventions et les investissements en soi, mais s'appliquent au rôle que les privilèges de monopole exercent dans ces activités. Les privilèges conférés par les brevets ont manifestement pour but de stimuler les inventions en leur fixant un prix. Les prix sont fonction de la rareté relative. Les brevets, en accordant le monopole d'exploitation (ou d'exploitation sous licence), créent la rareté en limitant l'accès aux inventions, bien qu'une invention soit, par sa nature même, un avoir « inépuisable » du point de vue du nombre des usages ou du moment de l'usage. Dans une certaine mesure, si des prix sont mis à l'exploitation des inventions, ce n'est pas parce qu'elles sont rares, mais c'est pour les rendre moins facilement accessibles à des utilisateurs éventuels. Un brevet réduit l'exploitation possible d'une innovation en vue de produire un revenu économique ¹⁵. Pour mieux faire comprendre les conséquences des brevets sur les pays en voie de développement, il faut mettre en relief trois aspects.

¹⁴ Les idées maîtresses de cette section sont développées dans l'article de C. V. Vaitos « Patents revisited; Their function in developing countries », qui paraîtra prochainement dans le *Journal of Development Studies*.

¹⁵ *Ibid.*, p. 3 et 4; voir aussi E. T. Penrose, *The economics of the international patent system*, Baltimore, The Johns Hopkins Press, 1951, p. 29; A. Plant, « The Economic Theory concerning Patents for Inventions » dans *Economica*, février 1934, p. 31.

1. Origine étrangère des brevets

43. Les brevets délivrés dans les pays en voie de développement sont presque tous d'origine étrangère. Le tableau suivant renferme des données comparées sur le nombre de brevets d'origine étrangère en pourcentage du nombre total des brevets délivrés par divers pays de 1957 à 1961.

« Grands » pays industriels

En pourcentage

Etats-Unis	15,72
Japon	34,02
République fédérale d'Allemagne	37,14
Royaume-Uni	47,00
France	59,36

Pays industrialisés « plus petits »

Italie	62,85
Suisse	64,08
Suède	69,30
Pays-Bas	69,83
Luxembourg	80,48
Belgique	85,55

Pays en voie de développement

Inde	89,38
Turquie	91,73
Egypte	93,01
Trinité-et-Tobago	94,18
Pakistan	95,75

Source : Le rôle des brevets dans le transfert des connaissances techniques aux pays en voie de développement, publication des Nations Unies, numéro de vente : F.65.II.B.1, p. 100 et 101.

44. En outre, si le nombre de brevets délivrés par les pays en voie de développement est pondéré par leur valeur économique (par exemple, par le volume de ventes qu'ils représentent ou par leur valeur ajoutée), le pourcentage pondéré des brevets d'origine nationale sera probablement inférieur à 1 %. Ainsi, lorsque nous parlons de brevets délivrés par les pays en voie de développement et des politiques qui devraient les régir, nous visons en réalité les brevets appartenant à des sociétés étrangères ou à des ressortissants étrangers.

45. L'expérience des grands pays industrialisés n'a pas témoigné, tout compte fait, d'une évolution marquée dans le pourcentage des brevets d'origine étrangère. Ainsi, le tableau suivant indique les brevets d'origine étrangère en pourcentage du nombre total des brevets délivrés par les « grands » pays industriels :

Pays	1940 (en pourcentage)	1957-1961 (en pourcentage)
Etats-Unis	10	16
Japon	25	34
République fédérale d'Allemagne	25	37
Royaume-Uni	50	47
France	50	59

Sources : John A. Diegger, « Patent Policy: A Discussion », *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 38, mai 1948, p. 257 et tableau précédent.

46. Au contraire, les brevets délivrés par les pays en voie de développement se sont graduellement dénationalisés depuis peu. Le tableau suivant indique ce qui s'est produit au Chili à cet égard.

Brevets délivrés au Chili par origine

	Nationale (en pourcentage)	Etrangère (en pourcentage)
1937.	34,5	65,5
1947.	20,0	80,0
1958.	11,0	89,0
1967.	5,5	94,5

Source : CORFO, « La propiedad industrial en Chile y su impacto en el desarrollo industrial », Santiago du Chili, septembre 1970.

2. Les brevets et la concentration du pouvoir économique

47. Une évolution importante s'est produite dans la structure de la propriété des brevets dans les pays industrialisés et dans les pays en voie de développement. La majeure partie des brevets appartiennent non pas à des inventeurs individuels, mais à de grandes sociétés multinationales, qui se servent des brevets dans le cadre de leur politique commerciale générale. Cette évolution, de son côté, a eu pour effet de concentrer les brevets entre les mains d'un nombre relativement minime de sociétés multinationales. Par exemple, 50 % de tous les brevets délivrés à des sociétés et correspondant à des recherches financées par le Gouvernement fédéral des Etats-Unis entre 1946 et 1962 appartiennent à 20 entreprises.

48. En outre, de tous les brevets découlant de recherches financées par des entreprises privées aussi bien que par le Gouvernement fédéral des Etats-Unis pendant la même période, 35,7 % appartenaient à moins de 100 entreprises¹⁶. Les brevets délivrés dans les pays en voie de développement, étant presque tous d'origine étrangère, font apparaître aussi le même type de concentration. En Colombie, moins de 10 % de toutes les entreprises qui ont obtenu des brevets dans les industries pharmaceutiques possédaient en 1970 plus de 60 % de tous les brevets existant dans ce secteur. Le même pourcentage se retrouve dans les brevets pris comme échantillon dans le secteur des fibres synthétiques et des produits chimiques¹⁷.

49. Du fait de leur concentration entre les mains d'un petit nombre d'entreprises, les brevets sont, dans une large mesure, orientés vers le contrôle du marché de manière à profiter au maximum aux intérêts globaux des quelques sociétés qui sont propriétaires des privilèges de propriété industrielle. Ce contrôle et cette concentration monopolistique du marché sont renforcés par le réseau d'accords de concession croisée de licences entre sociétés, lequel ramène une structure mondiale d'oligopole à une structure de monopole régional.

3. Absence d'exploitation directe des brevets dans les pays en voie de développement

50. Non seulement les brevets délivrés par les pays en voie de développement appartiennent presque tous à des sociétés étrangères, mais encore ils restent pratiquement inexploités dans ces pays. Au Pérou, par exemple, sur les 4 862 brevets délivrés entre 1960 et 1970 dans les secteurs de l'électronique, des textiles, des machines et du matériel, des produits chimiques, des denrées alimentaires, des pro-

duits pharmaceutiques, de la pêche, de la métallurgie, du matériel de transport, entre autres, 54 seulement, soit moins de 1,1 % du total, ont été enregistrés comme étant exploités. En Colombie aussi, sur 3 513 brevets évalués (dont 2 534 appartiennent au secteur des produits pharmaceutiques, le reste à celui des produits textiles et chimiques), 10 seulement sont exploités dans le pays. Le défaut d'exploitation des brevets dans les pays en voie de développement contribue de manière décisive à conserver aux sociétés multinationales des débouchés sûrs pour leurs importations, limitant d'autant toute concurrence possible d'autres sociétés, étrangères ou nationales. Cette absence de concurrence pourrait se traduire par des hausses marquées de prix qui auraient des conséquences préjudiciables aux revenus et à la balance des paiements des pays intéressés.

51. Pour une grande part, la vente des techniques aux pays en voie de développement et les investissements étrangers constituent une stratégie défensive destinée à épargner aux propriétaires des techniques et des capitaux la perte de leurs marchés. Ainsi, une société vendra généralement des techniques à un pays donné non à cause des privilèges de monopole qui lui sont assurés, mais, parce que, si elle ne vend pas, quelqu'un d'autre le fera et prendra sa place. Comme les privilèges de monopole, conférés par des brevets, limitent la concurrence et que la quasi-totalité des brevets reste manifestement inexploité dans les pays en voie de développement qui les ont délivrés, les brevets, en ce sens, limitent l'apport de techniques et attirent moins les investisseurs étrangers. Du moment où les investissements étrangers sont faits, les brevets deviennent l'un des instruments qui permettent aux compagnies étrangères d'acquérir des sociétés nationales par le seul jeu des privilèges de monopole que leur confère le système existant de brevets.

52. Les dispositifs prévus dans les systèmes juridiques des pays du Groupe andin (que l'on retrouve à peu près partout dans le monde) pour corriger les politiques suivies jusqu'ici en matière de brevets se sont révélés absolument inefficaces ou inopérants. Ce manque d'efficacité (comme celui de la délivrance de licences obligatoires) s'explique essentiellement par les formalités légales longues et coûteuses, applicables à l'administration du système actuel de brevets. Du fait de ces formalités et les mesures correctives ne jouant pas automatiquement, les sociétés multinationales financièrement plus fortes sont avantagées par rapport aux sociétés nationales relativement plus faibles. Ces considérations ont abouti à la conclusion qu'il faut repenser de fond en comble le système actuel de brevets afin d'en corriger les défauts qui semblent avoir des répercussions préjudiciables en particulier à l'économie et aux intérêts des pays en voie de développement.

Chapitre III

Politiques définies dans la décision n° 24 de la Commission du Pacte andin en vue de la commercialisation des techniques¹⁸

53. En décembre 1970, la Commission du Pacte andin, ayant analysé l'expérience des cinq pays en matière

¹⁶ Voir D. S. Watson et M. A. Holman, « Concentration of Patents from Government Financed Research in Industry » dans *The Review of Economics and Statistics*, vol. XLIX, août 1967, p. 1.

¹⁷ Tiré de données rassemblées par Timoléon Lopez et F. Castaño, du Bureau colombien de la propriété industrielle pour les études de transfert des techniques dans le marché commun andin.

¹⁸ Pour le texte des articles pertinents, voir annexe au présent document.

d'achats de techniques étrangères, a arrêté une série de politiques qui, par voie de dispositions législatives aussi bien qu'institutionnelles, régiront le mécanisme d'acquisition des techniques. Ces politiques sont issues de propositions concertées et elles sont conformes à l'attitude générale envers les investissements étrangers directs et aux procédures qui leur sont applicables puisque les connaissances techniques acquises par voie de contrats le sont en grande partie par l'intermédiaire de sociétés étrangères. On ne peut donc analyser comme il convient la tendance de ces politiques sans comprendre les politiques suivies à l'égard des investissements étrangers en général. Par exemple, la participation nationale croissante au capital social des filiales étrangères qui opèrent sur le marché andin permettra aux investisseurs nationaux de jouer un rôle de plus en plus grand dans l'utilisation des techniques étrangères dans la sous-région. La propriété d'une entreprise ne signifie pas une participation passive aux avoirs de l'entreprise, mais suppose plutôt le contrôle des opérations et de l'usage fait de ces avoirs, ainsi que la réalisation de bénéfices.

54. De même, les politiques applicables aux techniques et aux investissements étrangers que la Commission du Pacte andin a définies dans sa décision ne peuvent être bien comprises que dans la perspective des objectifs économiques de l'intégration andine. Par exemple, le champ offert par un marché élargi, étayé par des politiques conçues à cette fin, modifie le rapport des forces et a donc un effet sur le pouvoir de négociation des pays andins, ce qui se traduit par une révision des politiques pratiquées à l'égard du reste du monde. De même, le fait de recourir officiellement à une planification commune dans le cadre de projets industriels complémentaires donne aux cinq pays la possibilité de négocier collectivement avec les investisseurs et fournisseurs de techniques étrangers.

55. Il serait trop long d'examiner ici ces problèmes économiques plus vastes et leurs incidences politiques sous-jacentes. On se limitera donc à une brève description de la portée des politiques expressément orientées vers la technologie, tout en reconnaissant qu'il faut, pour les comprendre, connaître toute une série d'autres phénomènes économiques et politiques interdépendants. L'analyse sera divisée en trois parties : a) structure institutionnelle voulue pour l'importation des techniques; b) administration de la commercialisation des techniques; c) politiques et programmes complémentaires pour l'avenir.

A. — STRUCTURE INSTITUTIONNELLE VOULUE POUR L'IMPORTATION DES TECHNIQUES

56. L'article 6 de la décision n° 24 concerne la création d'organismes gouvernementaux qui, dans chacun des pays, fixeront les modalités d'application de toutes les politiques relatives à l'importation des techniques ainsi que des politiques relatives aux investissements étrangers et veilleront à leur exécution. C'est ainsi que les politiques appliquées jusqu'ici au Chili et en Colombie, qui visaient principalement, par l'action des comités des redevances, à compenser les effets de la balance des paiements, seront renforcées de façon à tenir compte des considérations beaucoup plus générales qui ont trait à la commercialisation des techniques et aux investissements étrangers. En

revanche, des organismes gouvernementaux devront être créés de toutes pièces en Bolivie, en Equateur et au Pérou, où il n'existe rien de tel.

57. Aux termes de l'article 18, ces organismes nationaux sont autorisés à évaluer et à approuver tous les contrats de commercialisation des techniques, ainsi que ceux qui se rapportent à l'octroi de licences pour l'exploitation des privilèges de la propriété industrielle (brevets, marques de fabrique, modèles et dessins industriels, etc.). Ainsi, l'article 18 permettra aux gouvernements signataires du Pacte andin de renforcer le pouvoir de négociation des entreprises appartenant aux ressortissants de leur pays au moyen du mécanisme prévu pour l'approbation de l'accès des techniques étrangères au marché local. De même, le gouvernement représentera l'ensemble des intérêts nationaux lorsque des contrats portant sur le transfert de techniques seront négociés entre les filiales d'entreprises étrangères et leurs sociétés mères. Au cours des négociations, comme l'indique l'article 19, les éléments de la technique importée seront détaillés (manuels de production, spécifications industrielles, connaissances techniques incorporées dans un produit, assistance technique d'experts, etc.), afin d'évaluer la valeur contractuelle de chaque élément ou groupe d'éléments.

B. — L'ADMINISTRATION DE LA COMMERCIALISATION DES TECHNIQUES

58. L'importation de produits intermédiaires et de biens d'équipement aux fins de la commercialisation des techniques et des investissements étrangers directs est aujourd'hui reconnue comme un facteur clé dans les programmes d'industrialisation en cours. Comme il est prévu à l'alinéa c de l'article 6, les pays du Groupe andin mettront en place un système d'information et de contrôle ayant pour objet de ramener les prix de ces importations à des niveaux acceptables, voisins des prix du marché international. Du même coup, les quasi-monopoles résultant du transfert simultané de produits liés aux importations de techniques et/ou de capitaux seront réglementés. Pour les entreprises appartenant à des ressortissants des pays du Groupe andin, ces dispositions, appliquées aux produits importés normalisés, auront d'importants effets sur les négociations du fait qu'elles exclueront les prix de ces produits des conditions à négocier. En ce qui concerne les produits très différenciés, pour lesquels il n'existe pas de cours sur d'autres marchés, la participation nationale progressive au capital social de sociétés étrangères pourrait donner des résultats analogues par le jeu de négociations entre entreprises.

59. Selon l'article 21, l'importation de connaissances techniques donne lieu au versement de redevances par les entreprises appartenant à des ressortissants du pays aux concédants étrangers et se traduit par une augmentation de la rentabilité des filiales d'entreprises étrangères établies dans les pays andins. Les connaissances techniques importées ne peuvent être assimilées à un apport de capitaux. La décision n° 24 vise par là à éviter que la propriété des entreprises nationales ne passe entre des mains étrangères. Auparavant, cette dénationalisation s'opérait non par des apports directs aux disponibilités d'investissement des pays hôtes et/ou à leurs disponibilités en devises (puisque'il

n'y avait pas échange de capitaux), mais par l'assimilation à un apport de capitaux¹⁹ de connaissances techniques donnant déjà lieu au paiement de redevances. L'assimilation du transfert de connaissances techniques à une formation de capital valait aux filiales des entreprises étrangères des dégrèvements d'impôts nationaux au titre de « frais » d'amortissement de biens incorporels ainsi que le droit au rapatriement de capitaux. Dans ces cas-là, l'assimilation du transfert des techniques à un apport de capital constituait donc un appauvrissement du capital du pays hôte du fait du rapatriement « d'investissements » inexistantes et non une contribution à la formation de capital.

60. Aux termes de l'article 21, le versement de redevances par une filiale à la société mère ou à d'autres filiales ne sera pas autorisé. Cette interdiction, qui existe aussi dans divers autres pays, part du principe que l'effet de l'apport de facteurs de production technologiques à la filiale d'une société étrangère devrait pouvoir être constatée dans la rentabilité déclarée de cette filiale et non tomber sous le coup de la juridiction fiscale d'un autre pays. Le paiement de redevances entre firmes associées donne lieu à des dégrèvements fiscaux dans le pays qui les paie et pourrait même réduire les charges fiscales de l'entreprise multinationale intéressée tout entière. L'évasion fiscale et le comportement économique et politique qu'atteste la dissimulation de la véritable rentabilité sont contraires aux intérêts nationaux des pays hôtes.

61. Pour accroître le volume des renseignements concernant la commercialisation des techniques et renforcer ainsi le pouvoir de négociation des pays bénéficiaires ainsi qu'améliorer les conditions d'utilisation des techniques, l'article 48 prévoit l'établissement d'un système permanent d'échange de renseignements entre les cinq pays du Groupe andin au sujet des conditions d'acquisition des techniques et des effets de celle-ci. C'est là un premier pas vers l'application du principe de la nation la plus favorisée à l'achat des techniques. Il s'agit de supprimer les revenus que la division du marché permet de retirer des monopoles du fait que la demande de techniques est plus ou moins souple, que les connaissances recherchées sont plus ou moins difficiles à trouver et que les entreprises acheteuses sont plus ou moins bien placées pour négocier.

62. Les articles 20 et 25 établissent, pour la première fois dans les pays signataires du Pacte andin, une base juridique qui permettra de lutter contre les pratiques commerciales restrictives résultant de l'achat de techniques et de l'octroi de licences d'exploitation de brevets et de marques de fabrique. Ils s'appliquent aux restrictions à l'exportation, aux clauses de vente liée, au contrôle du volume et de la structure de la production, au recrutement de personnel, à l'emploi de techniques concurrentes, etc. Comme il n'existe pas de législation antimonopole d'ensemble, ce qui est dû en partie à ce que les effets des monopoles et de la concentration économique dans les pays en voie de développement (où les dimensions des marchés aboutissent souvent au monopole) n'ont pas été suffisamment bien analysés, une législation spéciale s'impose pour mettre la vente des techniques à l'abri des pratiques commerciales restrictives.

63. En application des articles 26 et 54, de nouvelles dispositions législatives régissant les questions relatives à la propriété industrielle doivent être adoptées d'ici à la fin de 1971. L'actuel régime des brevets et les accords internationaux qui le régissent (dont les principes fondamentaux ont été approuvés au siècle dernier dans des circonstances tout à fait différentes et pour répondre à des besoins différents) laissant à désirer, il faut aborder ces questions sous un angle nouveau. Les pays en voie de développement devraient protéger leurs intérêts au moins par leur propre législation.

64. L'article 51 énonce le principe important selon lequel tout différend ou litige auquel donneraient lieu le transfert de techniques ou les investissements étrangers directs relèvera de la compétence du pays bénéficiaire et sera réglé conformément à sa juridiction (l'importance de cette disposition est évidente lorsqu'on la compare avec les contre-propositions faites par les organisations internationales). L'article 51 traite en outre de la subrogation.

C. — POLITIQUES ET PROGRAMMES COMPLÉMENTAIRES POUR L'AVENIR

65. Les articles 22, 23 et 55 prévoient que les pays du Groupe andin devront avoir mis en place, d'ici à novembre 1972, un programme législatif et institutionnel d'ensemble relatif aux politiques à appliquer en matière de techniques. Ce programme visera à ce que les politiques d'importation des techniques tiennent compte du développement et de l'encouragement des activités techniques nationales. Cela suppose la fixation de priorités et la définition de types et projets concernant diverses activités de caractère technologique. En outre, ces activités s'accompagneront d'avantages fiscaux et monétaires et d'avantages directs, qui les favoriseront et y contribueront. Il faudra prendre diverses mesures d'ordre institutionnel, notamment explorer constamment et systématiquement les techniques disponibles sur le marché international, mettre en place des systèmes de renseignements, appuyer les efforts de développement technologique entrepris sur le plan national et créer un mécanisme approprié pour orienter et promouvoir les activités connexes. Une considération primordiale sera l'influence du développement et de l'application des techniques sur l'emploi et sur la mise en valeur des ressources naturelles des pays du Groupe andin.

ANNEXE

Articles de la décision n° 24 de la Commission de l'Accord de Carthagène² relatifs à la commercialisation et à la production de techniques

(Extraits)

Article 6. — L'organisme chargé d'enregistrer les investissements veille, en collaboration avec les services ou départements gouvernementaux compétents, à l'exécution des obligations contractées par les investisseurs étrangers.

Outre les fonctions énoncées dans d'autres dispositions du présent instrument et celles qui seraient définies dans le règlement pertinent, il appartient à l'organisme national compétent :

...

¹⁹ Acquisition de participation au capital social tenant lieu d'autres formes de paiement en contrepartie du transfert de techniques.

² Traduction non officielle du texte espagnol.

c) De mettre en place un système d'information et de contrôle concernant les prix des produits intermédiaires fournis par les bailleurs de fonds ou de techniques étrangers;

...

f) De valider les contrats relatifs à l'octroi de licences pour l'utilisation des techniques importées et l'exploitation des marques et brevets.

Article 18. — Tout contrat relatif à l'importation de techniques et à l'exploitation de brevets et de marques est examiné et approuvé par l'organisme compétent du pays membre intéressé, lequel évalue la contribution effective des techniques importées, soit en estimant les services qu'elles peuvent rendre et le prix des biens dans lesquels elles sont incorporées, soit par tout autre moyen permettant d'en mesurer les effets.

Article 19. — Les contrats relatifs à l'importation de techniques contiennent au moins des clauses portant sur les matières suivantes :

a) Indication des modalités que revêt le transfert des techniques importées;

b) Valeur contractuelle de chacun des éléments compris dans le transfert des techniques, exprimée sous une forme analogue à celle du registre des investissements étrangers directs; et

c) Durée de validité.

Article 20. — Les pays membres n'autorisent 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 techniques, ou d'employer de façon permanente du personnel désigné par l'entreprise qui fournit la technique. Dans des cas exceptionnels, le pays bénéficiaire peut 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 n'est 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 sont admises en aucun cas dans le commerce sous-régional ou pour l'exportation de produits analogues vers des pays tiers.

Article 21. — Sous réserve de l'autorisation de l'organisme national compétent, les biens incorporels transmis sous forme de techniques ouvrent droit au paiement de redevances mais ne peuvent être comptabilisés comme un apport de capital.

Le paiement de redevances n'est pas autorisé lorsque ces biens incorporels sont fournis à une entreprise étrangère par la société mère ou par une autre filiale de la même société mère et aucun dégrèvement fiscal n'est accordé à ce titre.

Article 22. — Les autorités nationales recherchent de façon continue et systématique les techniques disponibles sur le marché mondial pour les divers secteurs industriels, afin d'avoir connaissance des solutions de rechange les plus favorables et les plus appropriées aux conditions économiques de la sous-région et soumettent les résultats de leurs travaux au Conseil. Cette mesure est appliquée en liaison avec celles qui sont prises, conformément au chapitre V du présent instrument, en ce qui concerne la production de techniques au niveau national ou sous-régional.

Article 23. — Sur proposition du Conseil, la Commission approuvera, avant le 30 novembre 1972, un programme visant à promouvoir et à protéger la production de techniques au niveau sous-régional, ainsi que l'adaptation et l'assimilation des techniques existantes.

Ce programme devra comprendre, entre autres éléments :

a) Des avantages spéciaux, d'ordre fiscal ou autre, propres à encourager la production de techniques, en particulier de celles qui ont trait à l'emploi intensif de facteurs de production d'origine sous-régionale ou qui ont pour objet d'exploiter efficacement ces facteurs;

b) L'encouragement des exportations vers des pays tiers de produits élaborés à partir de techniques sous-régionales; et

c) L'affectation d'une partie de l'épargne intérieure à la création de centres sous-régionaux ou nationaux de recherche-développement.

Article 24. — Dans leurs achats, les gouvernements des pays membres donnent la préférence, sous la forme que la Commission juge appropriée, aux produits dans lesquels sont incorporées des techniques d'origine sous-régionale. Sur proposition du Conseil, la Commission peut proposer aux pays membres l'imposition de taxes sur les produits qui utilisent des marques d'origine étrangère donnant lieu au paiement de redevances lorsque leur fabrication fait appel à des techniques généralement connues ou d'accès facile.

Article 25. — Les contrats relatifs à l'octroi de licences pour l'exploitation de marques d'origine étrangère sur le territoire des pays membres ne peuvent 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 en cause 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 pays bénéficiaire peut accepter des clauses de cette nature à condition que le prix desdits produits 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.

Article 26. — Sur proposition du Conseil, la Commission peut désigner des procédés de production, des produits ou des groupes de produits pour lesquels il ne peut être octroyé de privilèges de brevet dans aucun des pays membres. Elle peut aussi se prononcer en même temps sur le régime des privilèges déjà accordés.

Article 48. — Les pays membres s'engagent à se tenir mutuellement informés et à informer le Conseil de l'application du présent instrument sur leurs territoires, en particulier en ce qui concerne les dispositions du chapitre II. Ils s'engagent en même temps à créer un système permanent d'échange de renseignements sur les autorisations d'investissements étrangers ou d'importation de techniques qu'ils accordent sur leur territoire, en vue de faciliter une harmonisation croissante de leurs politiques et de renforcer leur pouvoir de négociation afin d'obtenir, pour le pays bénéficiaire, des conditions au moins aussi favorables que celles qui auraient été négociées dans des cas semblables avec tout autre pays membre.

Ils s'engagent de même à coordonner étroitement leur action dans les organes et organismes internationaux qui s'occupent de questions ayant trait aux investissements étrangers ou au transfert de techniques.

Article 51. — Aucun instrument relatif aux investissements ou au transfert de techniques ne contient de clause soustrayant les différends ou litiges éventuels à la juridiction et à la compétence du pays bénéficiaire ou autorisant la subrogation par les Etats des droits et actions de leurs investisseurs nationaux.

Les différends auxquels l'interprétation ou l'application du présent instrument pourraient donner lieu entre les pays signataires sont réglés conformément à la procédure indiquée au chapitre II de la section D de l'Accord de Carthagène intitulé « Règlement des différends ».

Article 52. — Conformément aux dispositions du présent instrument et aux dispositions du chapitre II de l'Accord de Carthagène, les fonctions ci-après sont dévolues respectivement à la Commission et au Conseil :

Au Conseil

a) Veiller à l'application et au respect du présent instrument et des règlements que la Commission adoptera en la matière;

b) Centraliser les renseignements de nature statistique, comptable ou autre, provenant des pays membres et relatifs aux investissements étrangers ou au transfert de techniques;

c) Rassembler des renseignements économiques et juridiques sur les investissements étrangers et le transfert des techniques et les communiquer aux pays membres; et

d) Proposer à la Commission les mesures et les règlements propres à améliorer l'application du présent instrument.

Article 54. — Les parties à l'Accord créeront un bureau sous-régional de la propriété industrielle qui aura pour fonctions :

a) De servir d'organe de liaison entre les bureaux nationaux de la propriété industrielle;

b) De rassembler des renseignements sur la propriété industrielle et les communiquer aux bureaux nationaux;

c) De préparer des contrats types de licence pour l'utilisation de marques ou l'exploitation de brevets dans la sous-région;

d) De donner des avis aux bureaux nationaux sur toutes les questions ayant trait à l'application des normes communes concernant la propriété industrielle, qui seront arrêtées dans le règlement visé dans l'article transitoire G;

e) De faire des études sur les brevets d'invention et soumettre des recommandations aux parties à l'Accord à ce sujet.

Article 55. — Sur proposition du Conseil, la Commission mettra en place un système sous-régional de promotion, d'encouragement, de mise au point et d'adaptation des techniques, qui aura en outre pour fonction de centraliser les renseignements visés à l'article 22 du présent instrument et de les communiquer aux parties à l'Accord, en même temps que ceux qu'il se procurera directement sur les mêmes matières ainsi que sur les conditions de commercialisation des techniques.

Article C. — Jusqu'à l'entrée en vigueur du règlement visé dans l'article transitoire G du présent instrument, les parties à l'Accord s'abstiendront de conclure unilatéralement des accords sur la propriété industrielle avec des pays tiers.

Article D. — Dans les trois mois qui suivront l'entrée en vigueur du présent instrument, chaque pays membre désignera l'organisme ou les organismes ayant compétence pour autoriser, enregistrer et contrôler les investissements étrangers et le transfert des techniques et en informera les autres pays membres et le Conseil.

Article E. — Tous les contrats relatifs à l'importation de techniques et à l'octroi de licences pour l'exploitation de marques ou de brevets d'origine étrangère et conclus avant la date d'entrée en vigueur du présent instrument devront être enregistrés auprès de l'organisme national compétent dans les six mois qui suivront ladite date.

Article F. — Dans les six mois qui suivront l'entrée en vigueur du présent instrument, la Commission, sur proposition du Conseil, adoptera le règlement portant création du Bureau sous-régional de la propriété industrielle.

Article G. — Dans les six mois qui suivront l'entrée en vigueur du présent instrument, la Commission, sur proposition du Conseil, adoptera un règlement régissant l'application des normes relatives à la propriété industrielle, qui portera notamment sur les questions figurant dans l'annexe n° 2.

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

La première partie de ce volume contient les 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 82^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.

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 mimeographié.

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.

**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.

G7303606