Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

CINQUIÈME SESSION

Manille, 7 mai - 3 juin 1979

Volume III

Documents de base

NATIONS UNIES

New York, 1980

NOTE

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

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

*
* *

Pour le texte des recommandations, résolutions, déclarations et décisions adoptées par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, voir :

Première session. — *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.

Deuxième session. — *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.A, p. 29 à 63.

Troisième session. — *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session,* vol. I, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.73.II.D.4), annexe I.A, p. 57 à 125.

Quatrième session. — *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, quatrième session,* vol. I, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.76.II.D.10), p. 6 à 45.

TD/269 (vol. III)

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente : F.79.II.D.16

Prix : 38 dollars des Etats-Unis

TABLE DES MATIÈRES

Pages

Abréviations et sigles vi
Notes explicatives viii

Document TD/221. – La restructuration du cadre économique international : rapport du Secrétaire général de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement à la cinquième session de la Conférence 1

Point 8 de l'ordre du jour

Documents TD/224 et Add.1. – Evaluation de la situation commerciale et économique dans le monde et examen des problèmes, des politiques et des mesures appropriées pour faciliter des transformations de structure dans l'économie internationale : rapport du secrétariat de la CNUCED 23

Document TD/225. – Problèmes de politique générale concernant le commerce, le financement et les questions monétaires, et leurs rapports avec les transformations de structure au niveau mondial : rapport du secrétariat de la CNUCED 39

Point 9 de l'ordre du jour

Document TD/226. – Conséquences du nouveau protectionnisme des pays développés pour les pays en développement : rapport du secrétariat de la CNUCED 51

Documents TD/227 et Add.1. – Négociations commerciales multilatérales. – Evaluation et nouvelles recommandations qui en découlent : rapport du secrétariat de la CNUCED 61

Point 10 de l'ordre du jour

Documents TD/228 et Add.1. – Programme intégré pour les produits de base. – Examen de la mise en œuvre et de l'action consécutive, y compris les travaux préparatoires et les négociations en cours : rapport du secrétariat de la CNUCED 85

Document TD/229. – Action visant à la stabilisation des recettes d'exportation et aspects de la politique des produits de base qui concernent le développement : rapport du secrétariat de la CNUCED 102

Document TD/229/Supp.2. – La transformation des produits primaires avant leur exportation. – Domaines dans lesquels la coopération internationale pourrait être développée : rapport du secrétariat de la CNUCED 113

Document TD/229/Supp.3. – Commercialisation et distribution des produits primaires. – Domaines dans lesquels la coopération internationale pourrait être développée : rapport du secrétariat de la CNUCED 138

Point 11 de l'ordre du jour

Document TD/230. – Mesures d'ensemble requises pour accroître et diversifier le commerce d'exportation d'articles manufacturés et semi-finis des pays en développement : rapport du secrétariat de la CNUCED 155

Document TD/231. – Principes et règles et autres questions concernant les pratiques commerciales restrictives : rapport du secrétariat de la CNUCED 176

Document TD/232. – Examen et évaluation du système généralisé de préférences : rapport du secrétariat de la CNUCED 184

Point 12 de l'ordre du jour

Document TD/233. – Problèmes monétaires internationaux : rapport du secrétariat de la CNUCED 201

Pages

Document TD/234. – La coopération financière internationale au service du développement. – Questions actuelles de politique générale : rapport du secrétariat de la CNUCED 214

Document TD/234/Add.1. – Examen des mesures prises en application de la résolution 165 (S-IX) du Conseil du commerce et du développement : note du secrétariat de la CNUCED . 226

Document TD/235. – Vers un système efficace de coopération financière internationale : rapport du secrétariat de la CNUCED 230

Point 13 de l'ordre du jour

Documents TD/237 et Add.1. – Technologie. – Restructuration de l'environnement législatif et juridique – questions en cours de négociation : rapport du secrétariat de la CNUCED .. 239

Document TD/238. – Vers la transformation technologique des pays en développement : rapport du secrétariat de la CNUCED 253

Document TD/238/Supp.1. – La planification technologique dans les pays en développement : étude du secrétariat de la CNUCED 281

Document TD/239. – Technologie. – Aspects du transfert inverse de technologie relatifs au développement : étude du secrétariat de la CNUCED 313

Point 14 de l'ordre du jour

Documents TD/222 et Supp.2. – Développement des marines marchandes : rapport du secrétariat de la CNUCED 327

Document TD/222/Supp.1. – Propriété effective des flottes de libre immatriculation : rapport du secrétariat de la CNUCED 355

Document TD/222/Supp.3. – Le transport par mer des hydrocarbures : rapport du secrétariat de la CNUCED 360

Point 15 de l'ordre du jour

Document TD/240. – Schéma d'un nouveau programme d'action substantiel pour les années 80 en faveur des pays en développement les moins avancés : rapport du Secrétaire général de la CNUCED 381

Document TD/240/Supp.1. – Données de base relatives aux pays en développement les moins avancés, rassemblées par le secrétariat de la CNUCED 391

Point 16 de l'ordre du jour

Document TD/241. – Action spécifique se rapportant aux besoins et aux problèmes particuliers des pays en développement sans littoral : rapport du secrétariat de la CNUCED 447

Document TD/242. – Action spécifique se rapportant aux besoins et aux problèmes particuliers des pays en développement insulaires : rapport du secrétariat de la CNUCED 454

Point 17 de l'ordre du jour

Document TD/243. – Les relations commerciales entre pays à systèmes économiques et sociaux différents et tous les courants commerciaux qui en découlent : rapport du secrétariat de la CNUCED 461

Document TD/243/Supp.5. – Coopération industrielle tripartite et coopération dans les pays tiers : étude du secrétariat de la CNUCED 475

Point 18 de l'ordre du jour

Document TD/244. – Coopération économique entre pays en développement. – Domaines d'action prioritaires – problèmes et modes d'approche : rapport du secrétariat de la CNUCED 485

Document TD/244/Supp.1. – Coopération économique entre pays en développement. – Domaines d'action prioritaires – éléments et considérations complémentaires : rapport du secrétariat de la CNUCED 507

Page

Point 19 de l'ordre du jour

Document TD/245. — Examen de mesures devant permettre à la CNUCED de s'acquitter plus efficacement de son rôle : rapport du secrétariat de la CNUCED 543

ABRÉVIATIONS ET SIGLES

ACP	Groupe des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, signataires de la Convention de Lomé
AELE	Association européenne de libre-échange
AIB	Association internationale de la bauxite
AIEA	Agence internationale de l'énergie atomique
ALALE	Association latino-américaine de libre-échange
ALIDE	Association latino-américaine d'institutions pour le financement du développement
ANASE	Association des nations de l'Asie du Sud-Est
APD	aide publique au développement
APEF	Association des pays exportateurs de minerai de fer
APPCN	Association des pays producteurs de caoutchouc naturel
ATNU	assistance technique des Nations Unies
BAfD	Banque africaine de développement
Banque mondiale BIRD	Banque internationale pour la reconstruction et le développement
BAsD	Banque asiatique de développement
BEI	Banque européenne d'investissement
BICE	Banque internationale de coopération économique
BID	Banque interaméricaine de développement
BII	Banque internationale d'investissement
BIT	Bureau international du Travail
CAA	Conseil africain de l'arachide
CAD	Comité d'aide au développement (de l'OCDE)
CAEM	Conseil d'assistance économique mutuelle
c.a.f.	coût, assurance, fret
CARICOM	Communauté des Caraïbes
CARIFTA	Association de libre-échange des Caraïbes
CCAO	Chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest
CCD	Conseil de coopération douanière
CEA	Commission économique pour l'Afrique
CEAO	Commission économique pour l'Asie orientale
CECA	Communauté européenne du charbon et de l'acier
CEDEAO	Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CEE	Commission économique pour l'Europe
CEPAL	Commission économique pour l'Amérique latine
CEPGL	Communauté économique des pays des Grands Lacs
CESAP	Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique
CIPEC	Conseil intergouvernemental des pays exportateurs de cuivre
CITI	Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
Communauté	Communauté économique européenne
CPCM	Comité permanent consultatif du Maghreb
CPS	Commission du Pacifique Sud
CTCI	Classification type pour le commerce international (révisée)
CTPD	coopération technique entre pays en développpement
CUEA	Conseil de l'unité économique arabe
DTS	droits de tirage spéciaux
ECCA	Autorité monétaire des Antilles orientales
ECCM	Marché commun des Antilles orientales
ESAPTA	East and Southern African Preferential Trade Area
FAfD	Fonds africain de développement
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FAR	Fonds andin de réserves
FED	Fonds européen de développement
FISE	Fonds des Nations Unies pour l'enfance

FMI	Fonds monétaire international
f.o.b.	franco à bord
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GNL	gaz naturel liquefié
GPL	gaz de pétrole liquéfié
HCR	Haut Commissariat des Nations Unies pour les réfugiés
IDA	Association internationale de développement
IIEP	Institut international de planification de l'éducation
MCA	Marché commun arabe
MCAC	Marché commun de l'Amérique centrale
NCCD	Nomenclature du Conseil de coopération douanière
NPF	nation la plus favorisée
OAMCAF	Organisation africaine et malgache du café
OCAM	Organisation commune africaine et mauricienne
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OCRD	Organisation de coopération régionale pour le développement
OIAC	Organisation interafricaine du café
OIT	Organisation internationale du Travail
OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
OMS	Organisation mondiale de la santé
OMVS	Organisation pour la mise en valeur du fleuve Sénégal
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
OPAEP	Organisation des pays arabes exportateurs de pétrole
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
PAM	Programme alimentaire mondial
PIB	produit intérieur brut
PNB	produit national brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PNUE	Programme des Nations Unies pour l'environnement
SAD	Société andine de développement
SELA	Système économique latino-américain
SFI	Société financière internationale
SGP	système généralisé de préférences
tjb	tonneaux de jauge brute
tpl	tonnes de port en lourd
UAC	Union asiatique de compensation
UCAO	unité de compte de l'Afrique de l'Ouest
UCE	unité de compte européenne
UDEAC	Union douanière et économique de l'Afrique centrale
UFM	Union du fleuve Mano
UMA	unité monétaire asiatique
UMOA	Union monétaire ouest-africaine
UNESCO	Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture
UNITAR	Institut des Nations Unies pour la formation et la recherche
UPEB	Union des pays exportateurs de bananes

NOTES EXPLICATIVES

Sauf indication contraire, le terme "dollar" s'entend du dollar des Etats-Unis d'Amérique.

Le trait d'union entre deux millésimes, par exemple 1967-1977, indique qu'il s'agit de la période tout entière, y compris les première et dernière années mentionnées.

La barre oblique entre deux millésimes, par exemple 1976/77, indique un exercice financier ou une campagne agricole.

Dans les tableaux :

Deux points (..) indiquent soit qu'on ne possède pas de renseignements, soit que les données n'ont pas été fournies séparément;

Sauf indication contraire, un tiret (–) indique un montant nul ou négligeable;

Sauf indication contraire, le signe moins (-) indique une diminution

Le signe plus (+) indique une augmentation;

Sauf indication contraire, l'emploi de parenthèses autour d'un nombre, par exemple (25,0), indique qu'il s'agit d'une estimation;

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

*
* *

Dans les notes de bas de page du présent volume :

La mention *"Actes..."* renvoit aux *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement* correspondant à la session indiquée;

La mention "volume I" renvoit aux *Actes..., cinquième session,* vol. I, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.79.II.D.14).

*
* *

La classification des pays et territoires, développés ou en développement, utilisée dans la présente publication répond à des fins statistiques et n'implique de la part du secrétariat de la CNUCED aucun jugement quant au degré de développement de tel ou tel pays.

DOCUMENT TD/221

La restructuration du cadre économique international

*Rapport du Secrétaire général de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement à la cinquième session de la Conférence**

[*Original : anglais*]
[*6 avril 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
Introduction	1-9	1
Chapitres		
I. Quelques grandes questions dont la Conférence est saisie	10-88	3
A. La restructuration des marchés et du commerce des produits de base	10-28	3
B. La restructuration du commerce international des articles manufacturés	29-43	7
C. La restructuration du cadre monétaire et financier international	44-59	10
D. L'élan vers l'autonomie collective	60-73	12
E. Autres questions dont la Conférence est saisie	74-88	14
1. Technologie	75-77	14
2. Commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents	78-79	15
3. Transports maritimes	80-82	16
4. Pays en développement les moins avancés	83-85	16
5. Pays en développement insulaires ou sans littoral	86-88	17
II. Le thème fondamental de la Conférence	89-105	17
III. Le processus de négociation et le rôle de la CNUCED	106-112	20

Introduction

1. L'ordre du jour de la cinquième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement est très vaste[1]. Il englobe pratiquement tous les grands sujets de préoccupation dans le domaine de la coopération internationale pour le développement, les principaux problèmes qui se rapportent au dialogue Nord-Sud, les thèmes essentiels du nouvel ordre économique international. Il n'y a pourtant pas de question qui domine l'ordre du jour aux dépens des autres. Aucune n'a fait l'objet de négociations intensives préalablement à la cinquième session comme cela s'était passé pour le problème des produits de base avant la quatrième session tenue à Nairobi. Pour cette raison, la cinquième session doit être considérée comme un événement qui offre à la communauté internationale l'occasion d'aller de l'avant sur un large front, de tracer des orientations et lignes directrices nouvelles pour les années 80, et de rendre plus plausible et plus solide l'idée même de coopération économique internationale.

2. Les questions inscrites à l'ordre du jour de la cinquième session de la Conférence ont trait à de nombreux sujets qui sont au centre des préoccupations de la communauté internationale dans la situation présente. Elles correspondent aux grands problèmes qui se posent aujourd'hui aux pays en développement dans le domaine des relations économiques internationales. Mais elles touchent aussi à des problèmes qui doivent être d'une importance vitale pour les pays développés eux-mêmes. La faiblesse et les fluctuations des termes de l'échange demeurent dans les circonstances actuelles l'un des plus graves soucis des pays en développement. La question de l'accès aux marchés pour les produits de leurs industries manufacturières naissantes s'est posée avec une acuité nouvelle face aux tendances protectionnistes rencontrées dans les pays industrialisés. Les sérieuses insuffisances du réseau existant de mécanismes financiers et, en fait, les limitations du système monétaire

* Ce rapport a paru aussi sous forme de brochure (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.79.II.D.12).

[1] Voir vol. I, troisième partie, par. 6.

international dans son ensemble ont été mises en lumière par les changements considérables intervenus récemment dans la situation des paiements des pays développés et des pays en développement. La nécessité d'une coopération économique beaucoup plus large entre les pays en développement eux-mêmes est apparue plus clairement encore, car ces pays continuent de dépendre de quelques puissances métropolitaines sur le plan commercial, technologique et financier. Toutes ces questions figurent en bonne place à l'ordre du jour de la cinquième session. Avec les questions qui se posent en matière de technologie, de commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents et de transports maritimes, et aussi avec les problèmes propres aux pays qui, comme les pays les moins avancés, appartiennent à des catégories particulièrement désavantagées, elles constituent, pour la cinquième session de la Conférence, un ordre du jour vaste et bien conçu.

3. En soi, les questions proposées à l'attention de la Conférence ne sont pas nouvelles. Il est même important de reconnaître la continuité qui existe entre la cinquième session de la Conférence et la quatrième session[2]. A Nairobi, la Conférence s'est efforcée de donner un contenu concret à quelques-uns des thèmes du nouvel ordre économique international en engageant un processus sérieux de négociations dans plusieurs domaines. Les progrès réalisés et les actions nouvelles nécessaires dans les mêmes domaines sont certainement d'une importance primordiale pour les objectifs de la cinquième session. La Conférence doit aborder ces problèmes en tenant compte des faits et des idées apparus dans l'intervalle. L'originalité de la cinquième session ne provient donc pas tellement de différences dans les sujets abordés : elle tient plutôt à ce que l'ordre du jour offre l'occasion – peut-être pour la première fois dans une conférence internationale – de prendre des décisions sur un certain nombre de questions qui, traitées comme un tout, pourraient contribuer à d'importantes mutations de structure dans les relations économiques internationales, voire pour de nombreux aspects de l'économie mondiale elle-même. Le thème des transformations de structure est présent d'un bout à l'autre de l'ordre du jour de la Conférence. Il sous-tend des questions qui sont essentielles pour chaque point de l'ordre du jour. Plus encore, l'ordre du jour lui consacre expressément un point distinct.

4. Le thème des transformations de structure est l'une des idées-force du nouvel ordre économique international. Il manifeste la conviction des pays du tiers monde que le développement ne peut avancer de manière satisfaisante s'il est considéré comme un simple sous-produit de la croissance et de la prospérité des pays industrialisés. Il traduit aussi leur certitude que le développement nécessite bien davantage qu'un transfert de ressources au moyen uniquement d'une aide ou de l'assistance au développement; qu'il exige au contraire des transformations dans quelques-uns des mécanismes et systèmes qui régissent aujourd'hui les relations économiques internationales. Mais il importe également, dans la perspective des décisions que la Conférence devra prendre à sa cinquième session, de bien voir que le thème des transformations de structure revêt une signification particulière pour les pays développés eux-mêmes. De plus en plus, les pays développés comprennent que les problèmes de la récession, du chômage, de l'inflation et du ralentissement de la croissance, avec lesquels ils sont aux prises depuis plusieurs années déjà, ne sont pas seulement des problèmes de caractère cyclique et que certaines mutations fondamentales de structure sont indispensables pour en venir à bout. Il apparaît également que les pays industrialisés commencent à se rendre compte – et c'est là un aspect décisif pour l'avenir du dialogue entre pays développés et pays en développement – que la croissance et la prospérité des pays en développement ne peuvent que contribuer à leur propre redressement et que des décisions destinées à accélérer le développement, loin d'être un fardeau pour les pays industrialisés, pourraient imprimer à leurs propres économies plus de vigueur et de vitalité. On a longtemps insisté sur la dépendance des pays en développement à l'égard des pays développés. Ce qui a moins retenu l'attention, c'est la dépendance croissante des pays développés à l'égard des pays en développement, non seulement comme sources d'approvisionnements essentiels, mais aussi comme débouchés d'exportations.

5. Le thème des transformations de structure comporte deux aspects spécifiques dont il est fait mention dans le point de l'ordre du jour consacré à la question. Le premier concerne les méthodes qui permettraient, dans l'élaboration des politiques aux niveaux national et mondial, de prendre en considération l'interdépendance avérée qui existe entre les problèmes relatifs au commerce, au développement et aux questions monétaires. L'autre aspect a trait à la nécessité d'une évolution des règles et des principes qui ont régi jusqu'à présent les relations économiques internationales. Sur le premier point, la Conférence peut prendre une décision en vue de la création d'un mécanisme approprié. S'agissant du second, la Conférence, par ses initiatives et ses idées, pourrait engager un processus de plus longue haleine qui, finalement, aboutirait peut-être à transformer les règles et les principes en cause pour qu'ils répondent mieux aux impératifs de notre temps.

6. La cinquième session de la Conférence se réunit dans un climat de déception et d'impatience en raison de la lenteur des progrès réalisés dans le dialogue sur la coopération internationale pour le développement et des résultats médiocres obtenus jusqu'ici. Ce sentiment s'est exprimé avec force dans le Programme d'Arusha, adopté en février 1979 par le Groupe des Soixante-Dix-Sept[3]. L'accord sur les éléments fondamentaux du fonds commun, qui a été réalisé pratiquement à la veille de la cinquième session de la Conférence, va incontestablement contribuer à améliorer le climat de confiance. La négociation des statuts sera une tâche difficile et complexe. Mais l'accord sur les éléments fondamentaux marque une étape d'une grande importance, étant donné que le fonds commun a été pratiquement au centre de tout le débat sur la coopération internationale pour le développement. Mais, à lui seul, l'accord sur le fonds commun ne suffira pas à dissiper entièrement l'atmosphère de désenchantement. Ce résultat, la Conférence doit l'obtenir à sa cinquième session par les mesures

[2] On trouvera un aperçu des questions soumises à la quatrième session de la Conférence dans le rapport du Secrétaire général de la CNUCED : *Orientations nouvelles et structures nouvelles pour le commerce et le développement* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.77.II.D.1).

[3] Programme d'Arusha pour l'autonomie collective et cadre de négociation adoptés par la quatrième Réunion ministérielle du Groupe des Soixante-Dix-Sept, tenue à Arusha (République-Unie de Tanzanie) du 6 au 16 février 1979. Pour le texte, voir vol. I, annexe VI.

dont elle décidera. De manière plus générale, à Manille comme dans la période qui suivra, le succès continue de dépendre essentiellement de deux conditions. Les pays développés doivent démontrer, par des initiatives concrètes sur des points précis, qu'ils perçoivent désormais plus clairement la nécessité de transformations de structure et l'interdépendance des problèmes. Pour leur part, les pays en développement doivent renforcer leur pouvoir contractuel et leur capacité de négociation et contribuer ainsi à éviter une répétition des retards et des échecs passés. Si ces deux conditions sont satisfaites, la cinquième session de la Conférence sera couronnée de succès et, mieux encore, la coopération économique internationale entrera dans une phase nouvelle et positive.

7. On trouvera dans les chapitres qui suivent une analyse succincte des différentes questions soumises à la Conférence de Manille. Bien entendu, ces questions sont étudiées plus en détail dans les documents que le secrétariat de la CNUCED a consacrés à chaque point de l'ordre du jour. L'analyse porte sur quelques-uns de ces points et sur le thème sous-jacent de la Conférence : la nécessité de transformations de structure. La cinquième session se réunit au seuil des années 80. Ses décisions auront nécessairement une incidence majeure sur la politique économique internationale pendant toute la prochaine décennie. Elles vont inévitablement marquer de leur empreinte la stratégie internationale du développement pour les années 80. En fait, la Conférence est appelée à étudier tout spécialement le rôle de la CNUCED dans l'élaboration de la stratégie. Mais l'apport fondamental de la CNUCED doit venir des mesures et des décisions que la Conférence va adopter sur les questions clefs dont elle est saisie.

8. Si la cinquième session de la Conférence est une réussite, il y a de fortes chances pour que le processus de négociation en soit affermi et amplifié dans bon nombre de domaines. Ce succès renforcera l'évolution récente, où l'on voit les questions inhérentes aux relations entre pays développés et pays en développement acquérir une spécificité de plus en plus marquée qui nécessite des négociations intensives. Il faut tenir compte de cette tendance pour déterminer comment la CNUCED, en tant qu'organisation, doit répondre aux défis devant lesquels elle se trouve placée. Cette question figure à l'ordre du jour de la Conférence. Ses principaux aspects font aussi l'objet d'observations dans les chapitres qui suivent.

9. La Conférence se consacre principalement aux composantes internationales du processus de développement. Sa première préoccupation est la mise en place d'un cadre international capable de soutenir pleinement ce processus. Mais il convient de souligner à ce propos que le développement, pour être couronné de succès, nécessite de surcroît une action réfléchie et effective de la part des pays en développement eux-mêmes. A la nécessité d'adapter et de réformer les systèmes et les mécanismes dans l'arène internationale correspond une nécessité de réforme et d'adaptation au niveau national. Un meilleur environnement extérieur pour le développement est une condition nécessaire, mais pas suffisante, pour atteindre un rythme satisfaisant de développement.

CHAPITRE PREMIER

Quelques grandes questions dont la Conférence est saisie

A. — La restructuration des marchés et du commerce des produits de base

10. La restructuration du commerce international des produits de base est bien la question qui a dominé la quatrième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement à Nairobi. Le principal résultat de cette session a été l'adoption d'une décision extrêmement importante quant à son champ d'application et à sa portée, par laquelle la Conférence a fait sienne l'idée d'un programme intégré pour les produits de base[4]. Le thème central du programme intégré était la nécessité de traiter les problèmes des divers produits de base dans un cadre commun quant aux principes, aux modalités et aux mécanismes, et de créer une institution commune pour financer, entre autres mesures, les opérations de stocks constitués en vertu d'accords de produit visant à la régulation des marchés internationaux.

11. Le programme intégré est composé d'un certain nombre d'éléments interdépendants qui forment ensemble le plan de base de la restructuration du commerce international des produits de base. Il comprend la régulation des marchés de produits de base par l'intermédiaire du fonds commun et d'accords internationaux de produit, ainsi qu'un financement compensatoire destiné à contrebalancer les fluctuations des recettes d'exportation. Mais il comprend aussi des éléments en faveur du développement, qui visent à restructurer radicalement le commerce international des produits de base, par exemple en ce qui concerne la transformation des produits de base en vue de leur exportation et la réorganisation des circuits de commercialisation et de distribution qu'il faudrait développer dans une perspective plus longue. En adoptant le programme intégré, la Conférence de Nairobi a aussi autorisé l'ouverture de négociations intermédiaires à la fois sur des produits de base particuliers et sur le fonds commun.

12. Pendant la période écoulée depuis la Conférence de Nairobi, la CNUCED, en tant qu'organisation, a été étroitement mêlée aux négociations. Elle a organisé un grand nombre de réunions (réunions préparatoires et conférences de négociation) sur des produits particuliers et sur le fonds commun. De cette expérience, on peut conclure que les tâches qui attendent la Conférence à sa cinquième session sont de deux ordres. La Conférence doit faire le point des résultats obtenus jusqu'ici dans les négociations et en tirer les leçons appropriées. Mais il importe tout autant qu'elle s'occupe aussi des aspects du programme intégré qui n'ont pas encore retenu particulièrement l'attention depuis la quatrième session. En d'autres termes, elle doit poursuivre l'application du programme intégré sous tous ses aspects.

13. Les progrès accomplis dans les négociations n'ont pas été rapides. La date limite initialement fixée pour la conclusion des négociations — fin 1978 — a dû être reportée. Mais ce qui est plus grave, c'est la lenteur avec

[4] Résolution 93 (IV) de la Conférence, du 30 mai 1976.

laquelle on est passé des discussions sur tel ou tel produit à de véritables négociations et les retards intervenus quand il s'est agi de s'entendre sur les éléments fondamentaux du fonds commun. L'accord maintenant réalisé quant à ces éléments doit évidemment peser d'un grand poids dans toute évaluation nouvelle des progrès accomplis depuis la Conférence de Nairobi. Néanmoins, l'expérience acquise dans la négociation et les leçons à en tirer sont elles aussi intéressantes pour cette évaluation et donneront des indications utiles pour l'avenir.

14. A la quatrième session, et plus encore pendant la période qui a suivi, certains signes ont permis de penser que les pays développés étaient prêts à prendre un nouvel engagement en faveur d'une amélioration et d'un renforcement des marchés de produits de base. C'est ce dont témoignent les déclarations prononcées par des porte-parole éminents, ainsi que celles qui ont été faites à la suite de rencontres de pays industrialisés à l'échelon le plus élevé. Une action en faveur de la régulation des marchés de produits de base était considérée non pas simplement comme une réponse souhaitable aux exigences des pays en développement, mais aussi comme un instrument qui servirait la politique intérieure des pays industrialisés. Néanmoins, malgré cette évolution nouvelle et extrêmement importante sur le plan des orientations, un échec relatif – ou du moins un retard considérable – a été enregistré quand il a fallu traduire cet engagement nouveau en mesures concrètes. Pendant la période écoulée depuis la Conférence de Nairobi et malgré plusieurs réunions préparatoires sur 12 des produits de base visés dans le programme intégré, mais ne faisant pas l'objet d'un accord international, ce n'est que pour un seul produit – le caoutchouc – qu'il a été possible d'en arriver à une conférence de négociation. Les traits classiques des discussions sur les produits de base – foule de détails techniques masquant les principaux problèmes, demandes d'études successives, absence de décisions véritables – ont continué de caractériser les discussions après Nairobi. Souvent, les pays développés ont laissé en suspens la question essentielle de savoir si un accord international était réellement nécessaire pour un produit comme s'il s'agissait d'une question sur laquelle il fallait faire davantage la lumière. La démarche inverse, témoignant d'un engagement résolu de travailler à la régulation du marché pour tel ou tel produit et à l'élaboration de mesures appropriées qui auraient trait au développement et de rechercher des mécanismes pour les mettre en œuvre, a été rarement suivie.

15. Tout n'a pas été parfait du côté des pays en développement non plus. Pour la plupart, ces pays ont continué d'appuyer fermement l'idée de la régulation des marchés internationaux et de la conclusion à cette fin d'accords internationaux de produit, mais souvent ils n'ont pas accordé suffisamment de réflexion et d'attention au caractère éventuel et aux traits spécifiques de ces accords. Ils ont fréquemment escompté que ce travail serait fait et que des propositions concrètes seraient présentées par d'autres – le secrétariat de la CNUCED ou même les pays consommateurs. Qui plus est, les pays en développement ne sont pas toujours parvenus à élaborer et à présenter des propositions communes dans les négociations sur des produits de base particuliers. Il est significatif que le seul produit de base pour lequel les discussions aient permis le plus rapidement d'ouvrir des négociations concrètes – le caoutchouc – soit précisément celui pour lequel les producteurs des pays en développement ont réussi à adopter des positions communes et à présenter des propositions précises, y compris des plans en vue d'une action unilatérale au cas où un accord ne pourrait se faire.

16. Dans une large mesure, la lenteur de la négociation concernant tel ou tel produit était imputable au retard intervenu dans la création du fonds commun lui-même. Le fonds commun, en tant qu'institution capable d'offrir des moyens de financement pour intervenir sur les marchés en vue de soutenir les prix au moyen d'accords internationaux de produit et du fait qu'il centrait l'attention sur les problèmes des produits de base d'une manière plus générale, a été considéré comme jouant un rôle de catalyseur dans la conclusion de ces accords. Sa création semblait apporter un élément nouveau qui contribuerait à effacer les résultats essentiellement négatifs auxquels avaient abouti jusque-là les efforts déployés pour conclure des accords de produit. L'incertitude qui régnait quant à la création du fonds a inévitablement influencé la recherche de solutions pour des produits de base particuliers. Elle a engendré des incertitudes quant aux perspectives de financement de stocks régulateurs et, partant, des ambiguïtés quant aux rôles respectifs des stocks et des autres instruments régulateurs du marché dans la combinaison de solutions possibles pour des produits déterminés.

17. Aujourd'hui, après quatre séries de négociations qui ont occupé la période allant de mars 1977 à mars 1979, il y a enfin accord sur les éléments fondamentaux du fonds commun[5]. C'est la base qu'il fallait pour l'élaboration de statuts par un comité intérimaire, ouvert à tous les Etats membres de la CNUCED, et pour l'adoption de ces statuts par la Conférence de négociation qui serait convoquée à nouveau avant la fin de 1979. L'accord réalisé quant aux éléments fondamentaux du fonds commun prévoit la création d'une nouvelle institution qui financera à la fois les activités de stockage et d'autres mesures dans le domaine de la politique des produits de base. S'agissant des stocks, le fonds apporterait des moyens financiers pour un montant représentant au maximum les deux tiers de la valeur de tous les stocks qui seraient constitués au titre des accords internationaux de produit qui décideraient d'être associés au fonds. Le dernier tiers serait financé au moyen des dépôts en espèces effectués par les parties à chaque accord, selon le principe d'un financement commun des producteurs et des consommateurs.

18. Les ressources fournies par le fonds seraient prêtées à des organisations de produits de base, la garantie étant constituée par des nantissements de stocks et par le capital appelable souscrit directement par les parties à chaque accord de produit. De son côté, le fonds emprunterait ces ressources sur les marchés privés et publics de capitaux, auprès de gouvernements ou auprès d'institutions financières ou fonds régionaux ou internationaux. Pour faciliter ses emprunts et l'aider à faire face à ses autres besoins – dépenses d'administration, besoins en liquidités, etc. –, le "premier guichet" du fonds aurait un capital de 400 millions de dollars. Le fonds serait en outre doté d'un "deuxième guichet" pour financer, dans le domaine des produits de base, des mesures autres que le stockage. Les

[5] Voir "Rapport de la Conférence de négociation des Nations Unies sur un fonds commun dans le cadre du programme intégré pour les produits de base sur sa troisième session" (Genève, 12-19 mars 1979) [TD/IPC/CF/CONF/19], annexe I.

ressources du deuxième guichet seraient, d'après les estimations, de 350 millions de dollars. Des procédures seraient prévues pour l'annonce de contributions volontaires et la reconstitution périodique des ressources du deuxième guichet. L'accord prévoit aussi, en ce qui concerne le vote, une structure différente de celle qui existe dans les autres institutions financières internationales.

19. S'agissant de la structure envisagée pour le fonds commun, les deux tiers des ressources financières totales nécessaires pour le stockage en vertu des divers accords de produit seraient, on l'a vu, fournis par le fonds qui, à cette fin, accorderait des prêts à des organisations de produits de base, le tiers restant étant fourni par les parties à ces accords sous forme de dépôts en espèces. Le secrétariat de la CNUCED avait estimé antérieurement que la valeur totale des stocks nécessaires pour ceux des produits visés dans le programme intégré qui se prêtent au stockage représenterait environ 6 milliards de dollars. Il était proposé que le fonds se procure les deux tiers de cette somme, soit 4 milliards de dollars, au moyen d'emprunts, le tiers restant – 2 milliards de dollars – provenant des contributions versées directement au fonds par les gouvernements membres. En retour, le fonds prêterait ces ressources aux organisations de produits de base. D'après la structure envisagée maintenant, le fonds doit être en mesure de se procurer des ressources par voie d'emprunt jusqu'à concurrence du montant total de ses engagements éventuels à l'égard d'organisations de produits de base, soit 4 milliards de dollars si les estimations initiales se révèlent correctes. Le solde du coût du stockage – jusqu'à 2 milliards de dollars au total selon ces estimations – sera maintenant financé au moyen de contributions en espèces des pays parties aux accords de produit, à mesure que ces accords seront conclus, et non par les membres du fonds lui-même, comme il était initialement prévu.

20. Il serait erroné de comparer, comme on l'a fait parfois, la dotation en capital du premier guichet du fonds telle qu'elle est maintenant envisagée – 400 millions de dollars – et le montant estimatif de 6 milliards de dollars nécessaire pour le stockage que le fonds était destiné à fournir. Ce dernier montant représente le montant estimatif total nécessaire pour la constitution de stocks, qui, vu la structure maintenant envisagée pour le fonds, proviendrait des dépôts en espèces des accords de produit et des emprunts de fonds. Le capital du fonds sera utilisé uniquement pour accroître sa capacité de se procurer sur le marché, à un taux d'intérêt aussi bas que possible, les sommes requises pour le stockage – deux tiers de 6 milliards de dollars, le cas échéant – en renforçant son crédit, et aussi à fournir au fonds les moyens financiers nécessaires pour ses opérations, ses dépenses d'administration et ses besoins en liquidités.

21. La décision selon laquelle le fonds commun financerait maintenant des mesures autres que le stockage est un fait nouveau important et significatif. L'idée même du fonds prend ainsi une dimension entièrement nouvelle qui devrait avoir pour effet non seulement d'élargir la portée du fonds en tant qu'institution internationale dans le domaine des produits de base, mais aussi d'en accroître l'utilité pour un grand nombre de pays producteurs de produits de base qui ne tireraient guère profit des opérations de stockage. Le fait que le deuxième guichet, outre qu'il financerait d'autres mesures, jouerait un rôle de coordination pour les activités d'autres institutions de financement dans ce domaine est, lui aussi, de la plus haute importance. Il accroîtrait énormément le rôle du fonds dans la politique des produits de base.

22. Le fonds commun doit être considéré non pas comme une création statique, mais plutôt comme une institution nouvelle qui peut évoluer et s'adapter aux besoins en fonction de l'expérience. La création même du fonds devrait représenter une innovation majeure dans le domaine institutionnel. Le fonds serait une organisation internationale s'intéressant à toute une gamme de produits de base et disposant de ressources financières. Sa création signifie implicitement que la communauté internationale accepte le principe d'une régulation du marché à une échelle désormais beaucoup plus large. Le fonds serait une institution dont l'idée a été avancée par les pays en développement en tant qu'élément important de leur revendication concernant la restructuration des mécanismes qui régissent leurs relations avec les pays développés. Ce serait une institution capable de répondre à toute une série de besoins dans le domaine des produits de base, du point de vue non seulement du stockage, mais aussi d'autres mesures. Ce serait une institution dotée d'un système de vote entièrement différent de celui d'autres institutions financières internationales, et les pays en développement y auraient une voix très importante. Surtout, ce serait une institution dont les ressources proviendraient, dans une large mesure, des pays en développement eux-mêmes. Le fonds commun représente en même temps un effort concerté de la communauté internationale tout entière. Sa création même en tant qu'organisation universelle repose sur le postulat que ses objectifs sont conçus comme étant dans l'intérêt de tous les groupes de pays. Depuis le début, l'idée du fonds commun a bénéficié de l'appui de certains pays développés. Le fait qu'il a fallu attendre si longtemps pour arriver enfin à un consensus quant à ses éléments fondamentaux témoigne peut-être de son caractère novateur et des hésitations qui apparaissent inévitablement chaque fois qu'il est question d'opérer des changements fondamentaux. Nul ne peut prédire avec certitude comment le fonds évoluera, mais il possède certainement toutes les caractéristiques voulues pour devenir une institution de la plus haute importance.

23. L'accord s'étant fait sur un fonds commun, les discussions et négociations sur des produits pris individuellement peuvent entrer dans une phase nouvelle. L'incertitude qui régnait à cet égard a exercé, on l'a vu, une influence paralysante sur ces discussions et négociations. La possibilité de financer le stockage au moyen du fonds commun présente un intérêt à la fois pour les accords existants et pour les accords futurs. Cette possibilité pourra être prise en considération quand il s'agira de remanier les accords existants au moment où ils devront être renégociés. Pour les nouveaux accords, on pourra envisager sérieusement d'avoir recours, dans les cas appropriés, au stockage en tant qu'instrument de régulation du marché et de prendre des dispositions à cet effet, compte tenu des ressources que le fonds commun pourrait offrir. Dans les discussions sur des produits de base particuliers, on a récemment commencé à accorder une attention un peu plus grande aux mesures concrètes d'amélioration des marchés. L'accord réalisé sur les éléments fondamentaux du fonds commun devrait imprimer un nouvel élan à cette orientation. A sa cinquième session, la Conférence pourrait souligner la nécessité d'adopter des modes d'approche

nouveaux dans les discussions relatives à des produits déterminés, selon un programme s'inscrivant dans des délais précis, sur la base d'un engagement renouvelé et spécifique en vue de la régulation des marchés de produits de base et de mesures de développement au moyen d'accords internationaux de produit et compte tenu de la possibilité d'un appui du fonds commun. En fait, il est maintenant nécessaire d'agir avec une ardeur et une rapidité accrues dans les travaux futurs concernant des produits particuliers et d'orienter ces travaux vers une action internationale décisive conforme aux buts et objectifs du programme intégré. Dans la suite des discussions sur des produits de base pris individuellement, il faudrait s'occuper des incidences plus générales qui en résulteront pour le programme intégré dans son ensemble. Il serait peut-être plus facile de surmonter les principales divergences dans les négociations relatives à des produits particuliers si l'on tenait compte des avantages globaux que l'application du programme pourrait procurer. Un engagement général de négocier des accords internationaux pour toute une gamme de produits de base faciliterait les choses.

24. Les éléments fondamentaux du programme intégré pour les produits de base ne comportent pas simplement des mesures de stabilisation des prix. Le programme a d'autres dimensions extrêmement importantes, auxquelles on a accordé relativement peu d'attention depuis la Conférence de Nairobi. Eu égard aux progrès accomplis en ce qui concerne le fonds commun et à la possibilité d'avancer désormais plus vite dans les discussions et les négociations sur des produits pris individuellement, il importe que la Conférence, à sa cinquième session, accorde une attention particulière à ces autres aspects du programme intégré.

25. L'un de ces aspects est la nécessité pour les pays en développement d'accroître leur participation et d'améliorer leur position dans la commercialisation, la distribution et le transport des produits. Les nombreux éléments de ce problème sont étudiés dans divers documents dont la Conférence est saisie. Pour une large part, l'action nécessaire devra être entreprise par les pays en développement eux-mêmes, mais elle pourrait être favorisée s'il existait un cadre dans lequel l'appui et les facilités accordés par la communauté internationale s'inscriraient. Ce domaine recouvre quantité de questions importantes. Par exemple, il y a les questions relatives aux techniques mêmes de commercialisation. Aujourd'hui encore, plusieurs produits de base sont vendus aux enchères ou par des méthodes analogues dont l'origine remonte à des temps beaucoup plus anciens, où la concentration des acheteurs était moindre et la concurrence plus ouverte. La manière de modifier et d'adapter ces méthodes est évidemment une question pertinente. Etroitement lié à cette question est le fait que, dans l'état de choses actuel, un accroissement de la participation des pays en développement aux activités de commercialisation et de distribution influencera les relations de ces pays avec les sociétés transnationales qui jouent un rôle prépondérant dans le commerce des produits de base, relations qui doivent être rendues plus équitables de manière à permettre aux pays en développement d'obtenir une part plus juste des bénéfices tirés de ce commerce.

26. De même, plusieurs problèmes se posent en ce qui concerne l'objectif consistant à accroître la participation des pays en développement dans la transformation de leurs produits. Ce sont des éléments de la question plus large de l'industrialisation, et ils comportent des aspects tels que l'accès aux marchés des pays industrialisés, les relations avec les sociétés transnationales et le commerce entre les pays en développement eux-mêmes. Le problème de l'accès aux marchés est devenu plus urgent en raison de la montée du protectionnisme dans les pays industrialisés et exige donc une attention particulière sous l'angle à la fois du traitement général de la question et des solutions spécifiques qui seront apportées aux problèmes des divers produits de base. Les questions concernant une participation et une part accrues des pays en développement dans le transport des produits de base ont aussi une portée considérable, mais elles se rattachent particulièrement à l'objectif qui consiste à accroître la participation de ces pays aux transports maritimes mondiaux.

27. Le financement compensatoire est aussi un élément fondamental du programme intégré. La question a été mise en relief dans les propositions dont le Comité du développement de la Banque mondiale et du FMI[6] a récemment été saisi concernant l'élaboration d'une étude sur les possibilités d'adopter un système global pour la stabilisation des recettes d'exportation – qui reprendrait certains des principaux éléments du système STABEX adopté par la Communauté économique européenne en faveur des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique. Cependant, du point de vue du programme intégré, le financement compensatoire doit être considéré comme un moyen s'ajoutant – et non pas se substituant – à des instruments tels que les accords de produit, qui visent directement à la régulation des prix proprement dits. Quand le marché d'un produit de base fonctionne mal, il importe d'en corriger les défauts afin que les schémas de production, de consommation et d'investissement ne soient pas influencés dans un sens défavorable par des mouvements extrêmes et imprévisibles des prix. Quoi qu'il en soit, le financement compensatoire peut utilement jouer un rôle d'appui dans la régulation des marchés, à la fois parce qu'il ne sera peut-être pas possible de conclure pour tous les produits de base des accords de produit permettant de soutenir les prix, et parce que les recettes des producteurs, qui sont soumises à des fluctuations imputables au volume des exportations autant qu'aux mouvements des prix, doivent aussi être stabilisées.

28. L'actuelle facilité de financement compensatoire du FMI est limitée à bien des égards – volume, conditions d'utilisation et mode de remboursement. Une révision complète de la facilité existante serait peut-être une autre formule pour trouver un système approprié. Une autre solution encore consisterait à créer une nouvelle facilité qui, contrairement à celle du FMI, serait orientée spécifiquement vers les produits de base. Dans ce cas, il faut envisager de la créer en tant qu'activité additionnelle du fonds commun, peut-être comme troisième guichet. Ce devrait être possible, puisque le fonds commun serait lui-même une institution financière axée sur les produits de base et s'occupant de plus d'un aspect du problème de ces produits. Associée au deuxième guichet, qui financerait des mesures de développement, une activité additionnelle sous forme d'une facilité de financement compensatoire compléterait le fonds commun et en ferait un instrument vraiment global dans le domaine des produits de base. Il conviendrait donc

[6] Comité ministériel conjoint des Conseils des gouverneurs de la Banque mondiale et du FMI sur le transfert de ressources réelles aux pays en développement.

d'envisager le problème du financement compensatoire sous cet angle.

B. – La restructuration du commerce international des articles manufacturés

29. Les éléments fondamentaux concernant la restructuration du commerce international des produits de base ayant été inclus dans le programme intégré adopté par la Conférence à sa quatrième session, la Conférence de Manille devra accorder une attention particulière au commerce des articles manufacturés. Les problèmes essentiels de ce commerce ont déjà été débattus à la quatrième session de la Conférence, qui a souligné la nécessité de les aborder de façon globale, en ne s'attachant pas seulement à l'accès aux marchés, mais en s'intéressant aux besoins, du côté de l'offre, en matière d'investissements, de production et de technologie. Ce mode d'approche, qui fait ressortir les aspects fondamentaux de la question, reste valable aujourd'hui.

30. Toutefois, dans la période écoulée depuis la Conférence de Nairobi, un aspect du problème – les obstacles de plus en plus élevés opposés à l'accès aux marchés dans les pays industrialisés – a suscité une préoccupation croissante. Cette tendance, si elle se poursuit et s'accélère, pourrait menacer la réalisation de l'un des objectifs fondamentaux du développement lui-même : l'industrialisation des pays en développement. C'est en réalité l'un des événements récents les plus négatifs, qui va à l'encontre d'un principe essentiel de tout le système commercial de l'après-guerre, principe défendu par les pays développés eux-mêmes : la nécessité d'un système ouvert qui faciliterait les courants et l'accroissement du commerce entre pays. Cette tendance au néo-protectionnisme coïncide paradoxalement avec ce qui devrait être un grand effort mondial de libéralisation du commerce : les négociations commerciales multilatérales. Bien que ces négociations ne soient pas terminées et qu'il ne soit pas encore possible d'en évaluer pleinement les résultats, il n'est guère douteux que les espoirs qu'elles avaient fait naître ont été réduits à néant par le phénomène opposé et pernicieux des restrictions au commerce.

31. L'incidence sur les pays en développement du protectionnisme pratiqué dans les pays développés ne se limite pas à leur commerce de quelques articles manufacturés – textiles, vêtements, articles en cuir, chaussures, etc. – qu'ils produisent depuis toujours à bas prix. Elle s'étend, ou menace de s'étendre, à tous les biens industriels que les pays en développement produisent en quantités importantes pour l'exportation – acier, construction navale, électronique, en fait à toute production de ce type qui peut apparaître. Il ne faut pas penser non plus que le protectionnisme ne nuit qu'à un nombre relativement faible de pays en développement. Il peut au contraire toucher tous les pays au fur et à mesure de leur transformation économique. Déjà, un certain nombre de pays en développement parmi les plus petits et les moins industrialisés qui ont récemment acquis une capacité de production d'articles manufacturés commencent à ressentir les effets des tendances actuelles, souvent pour les produits mêmes dans lesquels les pays en développement plus industrialisés s'étaient déjà spécialisés. Le risque du protectionnisme pose aux pays en développement de sérieux dilemmes en matière de planification et de politique industrielle. Jusqu'ici, ces pays ont été critiqués, par des organismes internationaux et autres conseillers, parce qu'ils avaient adopté des schémas de développement industriel tournés vers l'intérieur et axés sur la substitution des importations. On leur reprochait de ne pas être suffisamment sensibles aux avantages de l'investissement privé étranger. Or s'ils choisissent au contraire un schéma de croissance orienté vers l'extérieur, leurs exportations risquent de se heurter à des obstacles, et la raison parfois invoquée pour justifier ces obstacles est précisément qu'ils pénalisent les investisseurs étrangers et les sociétés transnationales.

32. Il faut naturellement reconnaître que l'accélération de la tendance au protectionnisme dans les pays développés est une conséquence de la récession et du chômage qu'ils ont connus récemment. Ces pays ont continué officiellement à affirmer leur attachement au principe d'un système commercial ouvert et libéral où les restrictions systématiques sont considérées comme l'exception et non comme la règle. Ces pays se sont écartés du système libéral pour tenter de résoudre des problèmes politiques et sociaux aigus, en particulier en matière d'emploi. Souvent, les branches touchées par la concurrence des importations des pays en développement étaient des branches à forte intensité de main-d'œuvre, établies dans des régions économiquement retardataires, où la structure des salaires était inférieure à celle d'autres secteurs de l'économie. Les possibilités de rechange offertes dans ces branches à la main-d'œuvre, ainsi qu'au capital et aux cadres, ont diminué du fait de la perte de dynamisme d'autres secteurs de l'économie, due à la récession et à la lenteur de la reprise. Dans cette situation, le protectionnisme est apparu comme un refuge temporaire qui permettrait d'attendre la fin de l'orage.

33. Si le protectionnisme dans les pays industrialisés n'est qu'un phénomène temporaire provoqué par la récession, il devrait en principe disparaître quand la reprise s'amorcerait dans ces pays. Toutefois, il est peu vraisemblable qu'il en soit ainsi. Outre que la récession peut ne pas être un phénomène purement conjoncturel mais plutôt le symptôme d'un malaise plus profond nécessitant des modifications plus profondes de caractère structurel dans les pays industrialisés, évolution qui risque elle-même d'être gênée par le protectionnisme, il y a un problème plus fondamental à long terme qui découle de l'accélération de l'industrialisation dans les pays en développement eux-mêmes. Au fur et à mesure de leur industrialisation et de leur transformation économique, les pays en développement vont progressivement acquérir de nouvelles capacités de production pour un nombre sans cesse croissant de produits. Il en résultera de nouvelles capacités d'exportation, exigeant de nouveaux débouchés. Ces débouchés devront être trouvés en partie dans d'autres pays en développement – mouvement qui pourrait acquérir de plus en plus d'ampleur –, mais, pendant un certain temps, ce seront, pour la plupart, les marchés des pays industrialisés. Or les pays industrialisés sont déjà à même de fabriquer la quasi-totalité des articles manufacturés. L'absorption d'importations provenant de pays en développement risque donc de susciter une concurrence avec les activités existantes, ce qui entraînera de multiples problèmes. En outre, la tendance devrait plutôt s'accentuer que diminuer avec le temps, à mesure que les pays en développement accélèrent leur industrialisation.

34. Il n'est cependant pas possible de résoudre le problème quant au fond en perpétuant et en intensifiant le

protectionnisme dans les pays industrialisés. Cette démarche est contraire aux intérêts économiques à long terme de ces pays eux-mêmes. Elle pourrait aussi engendrer des perturbations politiques généralisées. Les pays industrialisés ne gagneront rien à conserver leurs structures industrielles actuelles. La résistance et la croissance de leur économie exigent un enchaînement dynamique de transformations et d'adaptations, une reconversion continue des facteurs de production d'activités moins productives à des activités plus productives, une évolution et une innovation technologiques permanentes. L'essentiel pour les pays industrialisés n'est pas de savoir comment mettre les industries nationales à l'abri de la concurrence des importations provenant de pays en développement, mais de savoir comment réduire au minimum et apaiser les conflits – politiques, sociaux et économiques – qui pourraient surgir d'une modification de la structure du commerce et de l'industrialisation. Au fond, les pays industrialisés comme les pays en développement ont tout à gagner à ce qu'un processus dynamique de transformation et d'adaptation soit adopté. Les politiques et les mesures qui facilitent ce processus ont donc pour eux un intérêt commun.

35. Le protectionnisme est contraire aux intérêts à long terme des pays industrialisés pour une autre raison encore. Alors que la concurrence des importations provenant de pays en développement peut entraîner une perte d'emplois dans les secteurs touchés, les exportations créent de nouveaux emplois dans les pays en développement. En fait, des études récentes ont indiqué que les importations provenant de pays en développement n'ont qu'une incidence très faible sur l'emploi dans les secteurs qui concurrencent ces importations. Par contre, les exportations d'articles manufacturés des pays industrialisés vers les pays en développement ont fortement contribué à réduire les effets de la récession récente. En effet, entre 1973 et 1977, 30 p. 100 de l'accroissement de la valeur totale des exportations d'articles manufacturés des pays développés à économie de marché ont été imputables aux pays en développement, alors que la proportion avait été de 15 p. 100 entre 1962 et 1973, période de croissance sans précédent du commerce international. En 1977, les importations d'articles manufacturés des pays développés à économie de marché en provenance des pays en développement ont représenté environ 32 milliards de dollars. La même année, les exportations d'articles manufacturés des pays développés à économie de marché vers les pays en développement se sont élevées à 125 milliards de dollars environ. Il est évident que les restrictions imposées, par le protectionnisme ou par d'autres pratiques, à la capacité des pays en développement de réaliser des recettes d'exportation auront une incidence sur le pouvoir d'achat de ces pays. Elles peuvent aggraver une tendance au rétrécissement des activités dans les pays développés eux-mêmes. Les syndicats des industries d'exportation des pays industrialisés devraient s'intéresser au problème du protectionnisme autant que les syndicats des industries concurrencées par les importations.

36. Pour toutes ces raisons, il est urgent que la communauté internationale – les pays développés comme les pays en développement – trouve une façon d'enrayer et de renverser la tendance protectionniste. Le problème doit être abordé dans une perspective à court terme et dans une perspective à long terme. A court terme, il est urgent de faire en sorte qu'aucun obstacle au commerce avec les pays en développement ne soit créé, sauf dans des situations tout à fait exceptionnelles et en dernier ressort, et que, en pareil cas, ces obstacles soient conformes à des principes et à des disciplines généralement reconnus par la communauté internationale. Ces principes doivent mettre en relief le caractère purement temporaire des restrictions et la nécessité de s'engager à les abroger rapidement, la nécessité de définir les instruments utilisés, celle d'éviter toute discrimination, celle d'avoir des consultations avec les parties lésées et celle d'organiser une surveillance. Des procédés comme les "restrictions volontaires des exportations" et les "arrangements de commercialisation ordonnée" n'entrent pas dans le cadre des règles prévues par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce relatives aux obstacles tarifaires et non tarifaires. Les raisons qui ont incité la communauté internationale à soumettre l'application des mesures tarifaires et non tarifaires à des règles convenues au niveau international restent valables pour ces autres mesures restrictives. Dans les négociations commerciales multilatérales, un effort sérieux a été fait pour réduire sensiblement la facilité avec laquelle les pays développés pouvaient avoir recours à des mesures de ce genre, mais cet effort semble avoir en grande partie échoué. De toute façon, les pays en développement, et même la communauté internationale, ne devraient pas se satisfaire de solutions partielles. Il faut s'attacher à définir un cadre accepté au niveau international, efficace et global, qui permette de traiter tous les aspects à court terme du protectionnisme. C'est là une tâche essentielle qui incombe à la Conférence de Manille. Sans ce cadre, les mesures protectionnistes qui ont été prises à titre de palliatifs temporaires risquent d'être renforcées et de devenir permanentes. Les restrictions aux importations de textiles en sont un exemple frappant : il y a 18 ans qu'elles ont été imposées à titre temporaire.

37. Les conséquences à long terme du problème vont encore plus loin. Il peut être très tentant de recourir à des mesures protectionnistes pour se tirer temporairement d'embarras dans une situation de crise, mais, l'intérêt de tous étant d'éviter que le protectionnisme ne devienne un phénomène chronique, il est essentiel d'adopter des politiques et des mesures dans ce sens. La capacité d'exportation croissante des pays en développement, on l'a dit, peut, dans une large mesure et dans l'intérêt des deux parties, être absorbée par les pays industrialisés si ceux-ci procèdent à une adaptation dynamique de leur économie. Toute la question est donc de savoir comment les pays industrialisés peuvent encourager et accélérer cette adaptation par des mesures de politique générale et comment ils peuvent ramener au minimum les conflits sociaux, politiques et économiques. Ces conflits pourraient, pour une bonne part, être évités par des transformations et des adaptations qui augmentent les possibilités d'emploi dans les secteurs dynamiques de l'économie. Cependant, les mesures de politique générale prises à cette fin viendraient, de toute évidence, à l'encontre des mesures protectionnistes qui soutiennent les branches moins rentables et retardent l'évolution.

38. Les pays industrialisés se sont montrés intéressés par l'adoption de politiques d'aménagement appropriées, mais il ne s'agit pas d'une question de caractère essentiellement national. Les problèmes en cause concernent l'ensemble de la communauté internationale puisqu'ils ont une incidence directe non seulement sur les perspectives de croissance des pays en développement, mais aussi, à l'avenir, sur la nature

de tout le système commercial international. C'est pourquoi il importe de formuler et d'adopter un cadre de principes et de lignes directrices convenu au niveau international, qui aiderait à harmoniser les besoins et les objectifs nationaux et internationaux et qui servirait ainsi de point de repère pour l'élaboration de politiques. C'est le schéma futur de la répartition de l'industrie mondiale et du commerce des produits industriels qui est en jeu. En l'absence d'un cadre international approprié qui régisse la politique industrielle, les conflits risquent de s'accuser et d'entraîner un gaspillage de ressources à la fois dans les pays en développement et dans les pays développés. D'un autre côté, l'adoption d'un cadre de principes convenus, qui suppose l'acceptation de politiques d'aménagement et d'aide aux aménagements de structure, et qui prévoit l'organisation de consultations sur des questions relatives à certains secteurs commerciaux, contribuera grandement à résoudre les problèmes à plus long terme posés par le protectionnisme. A cet égard, il faut préciser que faciliter l'accès des pays en développement aux marchés ne doit pas être considéré exclusivement comme une mesure qui risque d'entraîner la cessation ou le déclin d'activités actuelles dans les pays industrialisés. Comme dans le cas des échanges entre pays industrialisés, il y a une très large place dans le commerce avec les pays en développement pour la spécialisation intra-branche. Cette spécialisation devrait aider à établir des relations complémentaires plutôt que concurrentielles dans ces échanges.

39. L'analyse qui précède a été centrée sur la tendance croissante au protectionnisme dans les pays industrialisés, ce que l'on a appelé le "néo-protectionnisme". On peut se demander si ces considérations ne s'appliquent pas aussi au protectionnisme pratiqué par les pays en développement. Force est de répondre que les deux phénomènes ne sont pas rigoureusement comparables. Le protectionnisme dans les pays en développement a été justifié par la notion de "l'industrie naissante"; cette notion a été étendue pour tenir compte des limitations plus grandes exigées par l'infrastructure d'une économie croissante, mais encore faible. A long terme, on peut considérer que ce protectionnisme, qui serait aussi temporaire bien que beaucoup plus long, contribue à la croissance et à l'augmentation de la productivité. On ne peut en dire autant des mesures prises pour protéger les industries vieillissantes, sauf s'il s'agit de mesures temporaires visant à apaiser les conflits qui freinent l'adaptation au changement. Le protectionnisme dans les pays en développement pourrait naturellement être poussé trop loin, au détriment de leur croissance et de leur productivité, et il est juste de signaler ce risque. Mais, ici, la critique porte plutôt sur une mauvaise utilisation de l'instrument que sur l'instrument lui-même. Au niveau international, il faut aussi tenir compte d'une autre considération, encore plus importante. Le protectionnisme pratiqué par les pays industrialisés peut entraîner directement une diminution du commerce mondial en réduisant la capacité des pays en développement de réaliser des recettes, donc leur capacité d'importer. Le protectionnisme imposé par les pays en développement n'a pas tout à fait le même effet, car ces pays ont tendance, de toute façon, à consacrer toutes leurs recettes d'exportation, et même davantage, aux importations, provenant le plus souvent des pays développés. Les devises qu'ils ont économisées en imposant des restrictions sur certains types de marchandises sont utilisées pour importer d'autres types de produits. Par conséquent, le protectionnisme influe davantage sur la composition des importations que sur leur total.

40. L'accès aux marchés et la façon de l'améliorer sont naturellement au centre des négociations commerciales multilatérales. Il reste à voir dans quelle mesure ces négociations réussiront à améliorer l'accès des pays en développement aux marchés des pays industrialisés. Cependant, même dans le meilleur des cas, il est peu vraisemblable qu'elles permettent de résoudre de façon adéquate et définitive le problème du néo-protectionnisme. C'est donc là un problème dont la cinquième session de la Conférence devra s'occuper; l'évaluation des négociations commerciales multilatérales est un point inscrit à son ordre du jour. Bien que les résultats finals des négociations ne soient pas encore connus, certaines indications laissent supposer qu'ils ne répondent certainement pas à l'attente des pays en développement, compte tenu des objectifs qui avaient été énoncés dans la Déclaration de Tokyo[7]. Il sera donc d'autant plus important d'agir pour donner suite aux négociations commerciales multilatérales.

41. A l'ordre du jour figure un autre point relatif au commerce des articles manufacturés, celui qui a trait au système généralisé de préférences (SGP). Les pays en développement se sont longtemps efforcés de faire reconnaître plus sûrement le SGP comme un instrument de politique internationale. Il importe non seulement de supprimer toute limite de la durée d'application de ce système, mais aussi d'en étendre la portée et d'en modifier le caractère purement unilatéral en le soumettant à une négociation. A cet égard, les pays industrialisés ont proposé d'instituer un système d'application graduée dans lequel les préférences seraient réduites ou supprimées pour les pays en développement les plus avancés. Il est facile de comprendre la raison de cette suggestion. Dans la mesure où les préférences sont accordées aux pays en développement pour les aider à exporter, elles n'ont plus de raison d'être si un pays quitte cette catégorie pour rejoindre le rang des nations industrialisées.

42. L'essentiel est donc de savoir à quel moment le passage a lieu. De plus, les pays appartenant à la catégorie des pays en développement, même s'ils ont acquis une capacité de production d'articles manufacturés, restent loin derrière la plupart des pays industrialisés pour ce qui est du niveau de revenu par habitant. Si atteindre le niveau de revenu par habitant des pays avancés est le critère adopté, il faudra attendre très longtemps avant que des pays en développement, même peu nombreux, soient touchés par le système de l'application graduée. Si, en revanche, le critère est le fait même que le SGP parvient effectivement à stimuler les exportations de certains pays en développement, il irait à l'encontre de l'objectif du système, qui est précisément de faciliter les exportations tant que l'économie de ces pays n'est pas suffisamment transformée. Jusqu'à ce que ce point soit atteint, il est difficile de justifier des mesures qui freineraient la progression des exportations. De ce point de vue, il paraît quelque peu prématuré, dans la situation actuelle, de déroger à la

[7] Déclaration des ministres adoptée à Tokyo le 14 septembre 1973 (GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément No 20* [numéro de vente : GATT/1974-1], p. 20).

non-discrimination, l'un des principes fondamentaux du SGP, et de faire intervenir la notion d'application graduée et de différenciation entre pays en développement. Il est important de noter que la production de quatre pays en développement (Argentine, Brésil, Inde et Mexique), dont la population totale est de 829 millions d'habitants, représente plus de la moitié de la production d'articles manufacturés du tiers monde, mais que la part de ces pays dans la production mondiale d'articles manufacturés est à peu près égale à celle de l'Italie, qui ne compte que 56 millions d'habitants.

43. La restructuration du commerce international d'articles manufacturés se rattache également à la question des pratiques commerciales restrictives. Le recours à des pratiques telles que les "restrictions volontaires des exportations" et les "arrangements de commercialisation ordonnée" dont il a été question plus haut (par. 36), a conduit aussi à la formation d'ententes privées plus nombreuses, donc à l'apparition de pratiques commerciales restrictives. La nécessité d'une action à l'échelon international pour contrôler ces pratiques, notamment celles des sociétés transnationales, a fait l'objet d'un examen approfondi au Groupe spécial d'experts de la CNUCED, qui a élaboré un ensemble de principes et de règles équitables à ce sujet[8]. La Conférence est invitée à examiner, à sa cinquième session, les questions en suspens, à prendre les décisions appropriées et à fixer les dates de la conférence de négociation qui doit se tenir sur le sujet. La Conférence de Manille sera aussi saisie d'une question plus vaste : la mise en œuvre de la décision de Nairobi [résolution 96 (IV)] relative aux mesures d'ensemble à prendre pour accroître et diversifier le commerce d'articles manufacturés des pays en développement et l'action à engager pour y donner suite.

C. – La restructuration du cadre monétaire et financier international

44. La restructuration du cadre monétaire et financier international est un autre grand thème de la cinquième session de la Conférence. L'évolution de l'économie mondiale depuis la quatrième session a fait ressortir encore plus l'importance et l'urgence d'une action dans ce domaine, où les carences actuelles sont en rapport étroit avec les difficultés et les crises des dernières années. Elles ont nui tout autant aux pays développés qu'aux pays en développement et les uns comme les autres ont un intérêt commun à l'adaptation et à la réforme. La nécessité d'une action se fait sentir sur plusieurs fronts.

45. En premier lieu, il faut reprendre ou intensifier les discussions et négociations au sujet d'une réforme du système monétaire international. Il y a plusieurs années déjà qu'une partie des fondations sur lesquelles reposait le système de Bretton Woods ont été sérieusement ébranlées, voire détruites. Il y a plusieurs années déjà aussi qu'un avant-projet de réforme a été ébauché et débattu au FMI. Quelques-uns des principaux éléments d'un nouveau système, notamment la nature et le rôle des droits de tirage spéciaux (DTS) comme principal avoir de réserve, ont même été largement admis, mais les progrès vers une réforme véritable du système semblent marquer le pas. Face à la dislocation et aux bouleversements, on a improvisé des remèdes ponctuels et des accommodements de fortune, dont certains vont à l'encontre de réformes plus durables et profondes ou, du moins, contribuent à les retarder.

46. Les principaux objectifs d'un système réformé ont été exposés en de nombreuses occasions : contrôle international de la création de liquidités internationales et substitution des DTS aux monnaies comme principal avoir de réserve, établissement d'un lien – dont le principe, largement admis reste à appliquer – entre la création de DTS et l'aide au développement, mise en place de mécanismes favorisant un ajustement plus équilibré et plus rapide, comportant des obligations mieux réparties entre pays à excédent de comptes courants et pays à déficit, instauration de régimes de taux de change plus prévisibles et plus stables et de conditions propres à favoriser des courants de capitaux plus réguliers, enfin et surtout, participation accrue des pays en développement à l'adoption des décisions.

47. La réforme du système monétaire international ne sera pas négociée à la cinquième session, mais la Conférence pourrait y contribuer beaucoup en formulant les objectifs d'un système mondial réformé et en donnant une forte impulsion politique à l'action nécessaire dans ce domaine. L'absence de système cohérent peut coûter cher à la communauté internationale. L'inflation, le chômage et la lenteur de la reprise qui persistent dans les pays développés ne sont pas sans rapport avec l'absence de réforme du système monétaire international, de même que la dégradation des termes de l'échange pour les pays en développement et la baisse en valeur réelle de leurs avoirs, par suite des fluctuations des taux de change des principales monnaies. En fait, la situation actuelle comporte de nombreuses caractéristiques, qui pourraient entraîner dans l'avenir une désorganisation ou des perturbations sérieuses : participation croissante du secteur privé, et non du FMI, à la création de liquidités internationales, apparition de conditions favorisant des mouvements perturbateurs de capitaux à court terme et transferts aux pays en développement, par le marché des capitaux privés, d'excédents liquides, assortis d'échéances trop courtes et de taux d'intérêt trop élevés. Faute de remèdes, ces caractéristiques risquent de compromettre gravement les perspectives de reprise et de croissance soutenues à la fois dans les pays développés et dans les pays en développement, et ouvrir la voie à de nouvelles crises plus profondes.

48. Un autre domaine où une action s'impose d'urgence a trait aux exigences d'un meilleur système monétaire, mais cette action n'est pas entièrement subordonnée à la mise en œuvre de réformes globales et n'a donc pas à attendre qu'elles soient opérées : il s'agit de rendre plus adéquates les facilités actuellement à la disposition des pays en développement pour les aider à faire face à leurs problèmes de balance des paiements et en améliorer ou modifier les conditions qui en régissent l'emploi.

49. Le système monétaire créé à Bretton Woods reposait sur le principe du maintien par les pays d'un régime libre de monnaies convertibles, de taux de change stables et de l'absence de restriction au commerce et aux paiements pour empêcher le retour aux politiques mutuellement dommageables de l'avant-guerre. Afin d'encourager les pays à renoncer aux restrictions en cas de crise des paiements, le

[8] Voir "Rapport du troisième Groupe spécial d'experts des pratiques commerciales restrictives sur sa sixième session" (Genève, 17-27 avril 1979) [TD/250 et Corr.1].

FMI leur offrait des facilités financières pour les aider à financer les déficits à court terme et les défauts d'adaptation jusqu'à ce que des mesures correctives autres que des restrictions aient produit leurs effets.

50. L'intérêt de ce principe pour répondre aux besoins des pays en développement a peut-être toujours été contestable. Pour ces pays, il importe surtout de pouvoir financer des importations en rapport avec leurs objectifs de développement, et ils souscriront d'autant plus facilement en pratique à un régime libre qu'il leur en donnera la possibilité. S'ils ne réussissent pas à financer leurs importations, les facilités limitées et à court terme que le FMI peut offrir ne les dédommagent guère. En fait, il n'est guère surprenant que les pays en développement aient souvent apprécié l'appui du FMI en raison non pas de son ampleur, mais de la confiance que l'adhésion à ses principes (discipline et respect des conditions) suscite chez les autres donateurs et bailleurs de fonds à long terme.

51. Les insuffisances des facilités actuellement offertes aux pays en développement sont devenues particulièrement manifestes depuis quelque temps. Ces dernières années, les déficits des pays non producteurs de pétrole pris ensemble ont augmenté sustantiellement, sous l'effet des multiples crises qui éprouvent l'économie internationale. Cependant, malgré les efforts louables du FMI pour accroître ses ressources, les facilités élargies mises à la disposition des pays en développement pour faire face à la conjoncture se sont révélées nettement insuffisantes. Quelques pays en développement ont pu avoir recours aux marchés de capitaux privés, recours facilité par la liquidité accrue du système bancaire, laquelle découle, dans une proportion non négligeable, des déséquilibres des paiements et de la récession persistante. Il en est résulté une accélération marquée de l'endettement commercial des pays en développement (emprunts à courte échéance et aux taux d'intérêt du marché). La plupart des pays en développement n'ont même pas pu recourir à cette source de financement. Bien que certains accommodements supplémentaires aient été accordés par le FMI et d'autres institutions de prêt, ainsi que par des pays donateurs, les montants offerts ont été de loin inférieurs aux besoins. En conséquence, ces pays n'ont eu d'autre choix que de réduire fortement leurs importations et de compromettre ainsi leurs investissements et leurs programmes de développement. De ce fait, les buts et objectifs de la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement, convenus au niveau international, sont devenus irréalisables.

52. L'expérience des dernières années a mis en évidence non seulement la question du caractère adéquat des facilités offertes aux pays en développement pour résoudre leurs problèmes de paiements, mais aussi la question connexe des politiques d'ajustement qui ont jusqu'à présent conditionné l'utilisation des ressources du FMI. Cette question a fait l'objet d'une étude récente du secrétariat de la CNUCED, effectuée avec l'appui du PNUD[9]. Dans cette étude, le secrétariat se demande dans quelle mesure les politiques de contraction et d'ajustement intérieurs dans les pays en développement sont un remède ou une réaction valable aux désordres d'origine extérieure. Il met aussi en relief la question de l'efficacité et l'utilité d'un appui financier à court terme pour faire face à des problèmes plus durables de caractère structurel. L'une des conclusions majeures de l'étude est que les facilités existantes présentent une lacune qu'il faut combler par la création d'une facilité multilatérale à moyen terme. Cette facilité pourrait être un élément important de l'effort international visant à améliorer le système actuel pour qu'il réponde mieux aux besoins des pays en développement.

53. Il y a lieu de mentionner aussi à ce sujet une autre proposition soumise à la cinquième session de la Conférence : la création d'une facilité de garantie du crédit à l'exportation. Cette facilité, dont le besoin se fait sentir depuis longtemps, aiderait les pays en développement à promouvoir leurs exportations d'articles manufacturés. Les restrictions auxquelles les pays en développement se sont heurtés jusqu'ici dans ce domaine les ont défavorisés quand ils ont eu à s'assurer des marchés extérieurs pour leurs produits.

54. Un autre aspect de la restructuration du cadre monétaire et financier international concerne les moyens de régler les problèmes de la dette. On peut y distinguer deux volets : la question des mesures à prendre pour assurer un allégement immédiat ou à bref délai des problèmes de la dette, qui sont devenus considérables et entravent les efforts de développement, en particulier des pays plus pauvres, et l'institution d'un cadre de principes, procédures et mécanismes convenus à l'échelon international pour contribuer à régler les problèmes futurs de la dette.

55. Ces deux volets ont retenu l'attention à la CNUCED et exigeront une décision à Manille. La question de la dette publique extérieure des pays en développement a fait l'objet d'une résolution adoptée par le Conseil du commerce et du développement à la troisième partie de sa neuvième session extraordinaire (au niveau ministériel), tenue en mars 1978 : il a été convenu d'alléger la dette des pays en développement plus pauvres au moyen d'ajustements, rétroactifs des conditions de leur dette au titre de l'aide publique au développement (APD) pour les rendre conformes aux conditions plus libérales actuellement appliquées par les donateurs[10]. Pour les pays en développement les moins avancés, pour lesquels la règle est aujourd'hui l'aide sous forme de dons, cela signifie l'annulation de leurs dettes. Pour les autres pays, la résolution se traduit par une diminution et un étalement du service annuel de la dette. Quelques pays donateurs ont agi dans ce sens avant même la session ministérielle du Conseil, mais la plupart l'ont fait après ou ont annoncé leur intention de le faire. A la fin de 1978, 11 pays qui sont des créanciers importants s'étaient engagés à convertir en dons 6,2 milliards de dollars de prêts consentis aux pays les plus pauvres et représentant une économie annuelle du service de la dette de 300 millions de dollars pour les 20 prochaines années. La mise en œuvre des mesures envisagées à la session ministérielle n'est cependant pas achevée. Les principaux donateurs n'ont pas tous donné le détail des mesures qu'ils se proposent de prendre. Dans plusieurs cas, la détermination des pays bénéficiaires n'a pas répondu à ce qui était envisagé dans la résolution du Conseil. La Conférence est appelée à passer en revue, à

[9] *The Balance of Payments Adjustment Process in Developing Countries : Report to the Group of Twenty-Four*, New York, Pergamon Press, 1980.

[10] Résolution 165 (S-IX) intitulée "Problèmes de la dette et du développement des pays en développement", adoptée le 11 mars 1978.

Manille, la mise en œuvre de cette résolution. Il convient d'ajouter que la question des dettes commerciales des pays en développement n'a pas été activement examinée à la session ministérielle du Conseil.

56. Autre volet du problème de la dette : l'adoption d'un cadre de pratiques et principes accepté à l'échelon international pour orienter les opérations de la dette relatives aux pays en développement intéressés. Actuellement, il n'y a pas d'ensemble de principes uniformes et convenus à l'échelon international pour guider le traitement des problèmes de la dette des pays en développement. Il n'existe pas de système garantissant que les pays qui se trouvent dans des situations analogues recevront un traitement analogue, et que les mesures correctives prises tiennent suffisamment compte des besoins plus généraux de ces pays en matière de développement.

57. La question des principes et des caractéristiques a fait l'objet de diverses propositions de la part des pays en développement et des pays développés à la Conférence de Paris sur la coopération économique internationale. Ces propositions comportaient plusieurs éléments communs, mais aucun accord n'a pu se dégager. Depuis, la question a été examinée à la CNUCED par un groupe intergouvernemental d'experts et des progrès sensibles ont été accomplis[11]. Les perspectives sont donc favorables pour aboutir à un accord sur le problème et adopter un cadre multilatéral de caractéristiques et de principes directeurs. C'est une question dont la Conférence de Manille est saisie. Il a été suggéré à ce propos de créer une commission internationale de la dette, composée de personnalités éminentes et chargée d'étudier objectivement la situation d'ensemble des pays débiteurs et d'assurer l'application effective et équitable des caractéristiques essentielles dans le cadre de la coopération économique internationale, à la demande de ces pays, afin de contribuer au réaménagement de la dette. Dans cette opération, il serait tenu compte du rapport entre les problèmes de la dette et les besoins du développement, ce qui contribuerait à l'adoption de mesures opportunes bien avant que le stade du défaut de paiement ne soit atteint.

58. Un quatrième problème qui se pose à propos de l'amélioration des structures dans les domaines monétaire et financier concerne le transfert de ressources à long terme aux pays en développement. Cette question doit retenir sérieusement l'attention à Manille. Il a été dit que le fait que les principaux pays donateurs ne sont pas arrivés à l'objectif de 0,7 p. 100 en ce qui concerne l'APD prouvait que la volonté politique d'atteindre les objectifs de la coopération internationale pour le développement faisait gravement défaut. L'aide au développement a été l'un des instruments préférés des pays industrialisés eux-mêmes et, si les objectifs internationaux dans ce domaine n'ont pas été atteints, il faut évidemment y voir un indicateur de la mesure dans laquelle ces pays se sont vraiment engagés à l'égard des besoins du développement. Quelques pays industrialisés, en particulier les plus petits, ont déjà atteint ou même dépassé cet objectif. Mais l'attention se portera en particulier sur certains des principaux pays donateurs, qui ont en fait régressé à cet égard. Tant que les résultats des pays développés ne se seront pas améliorés de façon probante, la validité de leur engagement à l'égard de la coopération internationale en faveur du développement demeurera inévitablement sujette à caution. Les problèmes des transferts de ressources à long terme ne concernent pas uniquement le volume de l'APD. Ils concernent aussi d'autres questions telles que le déliement de l'aide, la nécessité d'une aide aux programmes, la régularité des courants d'aide et la possibilité d'en prévoir le volume, et les disponibilités en ressources des institutions de crédit à long terme. Ce ne sont pas là des questions nouvelles. Mais le fait qu'elles demeurent inscrites à l'ordre du jour de la cinquième session de la Conférence témoigne des défauts qui persistent en ce qui concerne cette dimension particulière de la coopération internationale au service du développement.

59. Le manque de cohérence de la politique internationale dans tout le domaine des transferts de ressources a amené à suggérer qu'il est maintenant nécessaire de disposer d'un cadre logique et global pour la coopération financière internationale. On pourrait inclure dans ce cadre chacun des principaux éléments pertinents de la coopération financière pour le développement : assistance et prêts bilatéraux et multilatéraux, politique en matière de dette, accès aux marchés des capitaux, aménagement de la balance des paiements, etc. Les objectifs essentiels seraient de veiller à ce que les divers instruments de la coopération financière soient solidaires et, surtout, à ce qu'ils suscitent ensemble un courant de ressources proportionné aux besoins du développement. Les éléments fondamentaux de ce cadre pourraient évidemment évoluer avec le temps dans le sens d'une certitude accrue, voire d'un certain automatisme, en ce qui concerne les courants de ressources, ainsi que de l'élaboration d'instruments appropriés pour atteindre cet objectif. La Conférence de Manille pourrait étudier les formes et les caractéristiques d'un cadre approprié pour la coopération financière internationale et engager des consultations et négociations conduisant à la mise en place de ce cadre.

D. — L'élan vers l'autonomie collective

60. La coopération économique entre pays en développement est aussi l'une des grandes questions dont la Conférence de Manille sera saisie. Elle occupera une place particulièrement importante dans l'ordre du jour, à la fois parce qu'elle joue un rôle décisif dans la restructuration des relations économiques internationales — thème de la cinquième session de la Conférence — et parce qu'elle a reçu une impulsion politique nouvelle depuis la quatrième session. L'autonomie collective est une des bases de la notion de nouvel ordre économique international. C'est un objectif qui sera probablement de plus en plus en vue pendant les années 80.

61. La notion de coopération économique entre pays en développement a deux dimensions. La première a trait à la nécessité d'étendre et d'accroître les liaisons commerciales et autres entre ces pays; la seconde, à la nécessité d'une coopération entre pays en développement en vue de transformer et d'améliorer leurs relations avec le reste du monde. L'une et l'autre sont en train de prendre une importance accrue dans une situation économique internationale en pleine mutation.

[11] Voir "Rapport du Groupe intergouvernemental d'experts des problèmes de la dette et du développement des pays en développement" (Genève, 2-11 octobre 1978) [*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session extraordinaire, Annexes*, point 3 de l'ordre du jour, document TD/B/730].

62. Le renforcement des liaisons commerciales et autres entre pays en développement est un élément décisif de toute restructuration des relations économiques internationales parce que c'est le moyen de rendre les pays en développement économiquement moins dépendants des pays industrialisés, pour la plupart d'anciennes puissances métropolitaines. Il est important aussi parce qu'il offre, en grande partie du moins, une solution à quelques-uns des problèmes que les pays en développement auront probablement à affronter dans leur croissance et leur transformation économiques. Il est bien évident que les excédents croissants des exportations des pays en développement ne pourraient être complètement absorbés par les pays industrialisés actuels, même s'il n'y avait pas d'obstacle à l'accès des marchés de ces pays. De plus en plus, les pays en développement doivent chercher les uns chez les autres des débouchés et des sources d'approvisionnement en matières premières et en articles manufacturés. De ce point de vue, l'autonomie collective peut devenir un élément moteur de la croissance et du développement.

63. Le commerce entre pays en développement continuera probablement sa croissance spontanée du fait du libre fonctionnement des forces du marché. Mais le volume de ces échanges, qu'ils soient régionaux ou interrégionaux, est encore mineur et la croissance normale sera lente. Les habitudes prises et l'absence de communications adéquates sont des obstacles sérieux qu'il faudra surmonter. Il convient donc de viser l'objectif de façon délibérée. Il faut en favoriser la réalisation par des politiques et des mécanismes spécialement conçus. La nécessité d'une action délibérée est l'essence même de la notion de coopération économique entre pays en développement.

64. La mise au point de politiques de coopération visant à intensifier les échanges commerciaux et autres entre les pays en développement a plusieurs aspects. Il y a d'abord la question de l'envergure et de l'étendue des activités de coopération. Les pays en développement occupent trois continents. Les politiques et les instruments de coopération se rapporteront souvent à de petits groupes de pays, généralement limitrophes. De fait, les exemples de coopération qui existent actuellement sont généralement de ce type et c'est cette catégorie qui se prête à des accords d'intégration, forme de coopération la plus étroite. Mais il devrait également y avoir une coopération entre pays en développement aux niveaux régional et interrégional, voire mondial. Certains types d'accords de coopération sont en fait applicables à un domaine plus vaste : institutions communes, cadres de règles et de principes, concessions commerciales, etc. En effet, les pays en développement sont si nombreux et leurs territoires si étendus qu'à peu près n'importe quelle action ou institution valable au niveau international peut probablement valoir aussi pour les pays en développement en tant que groupe. On peut considérer que la notion d'autonomie collective s'applique à la coopération à tous les niveaux. Toutefois, le renforcement de la position des pays en développement en tant que groupe et les actions qui exigent une coopération entre tous ces pays doivent constituer un aspect essentiel, politique autant qu'économique, de cette notion. C'est la raison pour laquelle il faut accorder une attention particulière aux instruments de coopération entre pays en développement applicables de façon généralisée – instruments tels que les schémas de préférences commerciales et les institutions et actions du tiers monde dans les domaines économique, financier et autres. L'essentiel à ce propos est de savoir comment rendre ces instruments compatibles avec des instruments semblables destinés à promouvoir la coopération aux niveaux régional et sous-régional et comment ils peuvent les renforcer.

65. Un deuxième aspect a trait au type d'instruments qu'il convient d'utiliser pour promouvoir la coopération. Il existe naturellement plusieurs instruments possibles, dont certains – comme un schéma de préférences commerciales – faciliteront le commerce, et d'autres – comme des contrats – le favoriseront plus directement. Mais, quel que soit l'instrument, si l'objectif consiste à surmonter la faiblesse des pays en développement sur les marchés face à la concurrence des pays développés, son efficacité serait accrue s'il englobait le principe selon lequel les pays en développement s'accorderaient mutuellement un traitement préférentiel ou spécial dans un cadre convenu de règles et de lignes directrices.

66. Le troisième aspect s'apparente au précédent. Les systèmes ou instruments de coopération entre pays en développement doivent, selon qu'il conviendra, tenir compte des différences entre ces pays. La réussite de toute l'entreprise dépend d'une solution satisfaisante de ce problème. Cela est vrai autant aux niveaux sous-régional et régional qu'au niveau interrégional. Les pays en développement ne forment pas un groupe homogène. Ils comprennent des pays qui en sont à des niveaux de développement différents et dont la puissance économique est différente. Des accords de coopération qui ne protègent pas les pays les plus faibles contre les plus forts ne feront qu'élargir le fossé entre eux et accentuer les tensions entre les partenaires. Or cette différence entre les pays en développement peut être une force et non une faiblesse. Les capacités et les richesses différentes de ces pays offrent des perspectives accrues d'un développement réciproquement profitable plus importantes que celles de pays qui auraient tous des capacités et des richesses comparables. Les échanges de compétences qui ont récemment eu lieu entre les pays en développement en sont un exemple. Les perspectives d'échanges avantageux dans le domaine des technologies appropriées en sont un autre. Néanmoins, il faut faire un effort conscient et attentif pour faire en sorte que les différences entre les pays en développement aient des conséquences positives et non négatives. C'est le souci qui doit guider tout effort visant à forger des instruments de coopération entre pays en développement. Les systèmes existants de coopération aux niveaux régional ou sous-régional apportent déjà une somme d'expériences utiles pour aborder le problème, et les initiatives futures devraient s'inspirer des leçons de ces expériences.

67. L'autre grande dimension de la coopération économique concerne la coopération des pays en développement entre eux pour améliorer leurs relations avec le monde extérieur. C'est aussi une notion qui comporte au moins deux volets. L'un a trait aux accords de coopération entre pays en développement qui renforcent leur position, d'une manière ou d'une autre, dans les activités commerciales et connexes. L'autre se réfère à la coopération en vue d'obtenir de meilleurs résultats dans les négociations internationales.

68. Il existe un certain nombre de possibilités en ce qui concerne le premier type d'accords de coopération. Le principe cardinal pour les pays en développement consiste à

s'allier pour renforcer leur position sur le marché. Ce principe peut s'appliquer à toute une gamme d'activités dans le domaine des exportations et des importations, qui va des coentreprises aux accords communs pour la passation de marchés à l'étranger. C'est dans le domaine du commerce des produits de base qu'on trouve l'une des perspectives les plus importantes : les producteurs, en coopérant dans la gestion de l'offre, peuvent améliorer, voire transformer, leur position actuelle sur le marché.

69. Les associations de producteurs peuvent également renforcer la position de négociation des producteurs dans les accords internationaux de produit. Quand cela est possible, ils peuvent même aller plus loin et organiser directement l'approvisionnement des marchés en améliorant ainsi les prix. A cet égard, l'adoption des statuts d'une fédération des associations de producteurs de pays en développement constitue un pas qui pourrait se révéler important.

70. La coopération entre pays en développement dans les négociations internationales acquiert une importance particulière dans les relations entre pays développés et pays en développement. La formation du Groupe des Soixante-Dix-Sept en 1964, lors de la première session de la Conférence, a été la première manifestation de ce type de coopération. Le fait que le Groupe des Soixante-Dix-Sept a subsisté, a augmenté le nombre de ses membres et est apparu dans bien d'autres réunions internationales atteste son succès. Mais, dans la phase actuelle, il doit répondre à de nouveaux défis. Les problèmes de la coopération internationale au service du développement n'en sont plus au stade de l'énonciation de grands objectifs mais à celui des négociations complexes concernant des questions précises. Il faut donc que les pays en développement résolvent entre eux leurs conflits d'intérêts pour arriver à définir des positions communes sur ces questions, ce qui, par ailleurs, exige de leur part des compétences, des connaissances techniques et, au besoin, la capacité d'accroître leur pression en mobilisant leurs propres possibilités d'action, parfois en engageant leurs propres ressources. Les mesures visant à améliorer les connaissances techniques et le degré de préparation des pays en développement dans les négociations sont donc un aspect important de la coopération entre eux.

71. La question de la coopération entre pays en développement a maintenant dépassé l'engagement de principe. Lors de réunions successives entre pays en développement, les différentes possibilités de coopération ont été reconnues et énoncées en termes précis. L'applicabilité de nombre de ces propositions a été examinée dans des études de la CNUCED elle-même. Ce qui est essentiel, c'est de passer à l'exécution. A cet égard, les possibilités sont nombreuses, et il importe par conséquent de définir des priorités et de concentrer l'attention sur leur réalisation. Le lancement, ne serait-ce que de quelques entreprises importantes, donnera du poids à la notion d'autonomie collective.

72. Le contenu de la coopération entre pays en développement doit être essentiellement déterminé par les pays en développement eux-mêmes. Mais il ne faut pas considérer cette coopération comme un effort de croissance en circuit fermé. Au contraire, elle doit s'insérer dans une stratégie globale du développement. En ce qui concerne ses aspects spécifiques, elle devrait gagner le soutien des pays développés eux-mêmes. C'est la raison pour laquelle la coopération économique entre pays en développement doit rester au centre des préoccupations des organismes des Nations Unies, et de la CNUCED en particulier, en vue de la réalisation des objectifs fixés par l'Assemblée générale et la CNUCED dans des résolutions successives. Il faut trouver les moyens qui permettent aux pays en développement de discuter entre eux et d'appliquer des accords de coopération dans le cadre et avec le concours de la CNUCED et d'autres organismes des Nations Unies. Parallèlement, la coopération doit être compatible avec les préoccupations des autres groupes et s'insérer dans une stratégie globale du développement. Le rythme croissant de l'intérêt et des activités dans le domaine de la coopération économique pour le développement est, en quelque sorte, un phénomène nouveau, auquel la CNUCED doit apporter des réponses nouvelles, en collaboration étroite avec les commissions régionales et d'autres institutions intéressées.

73. Le Programme d'Arusha pour l'autonomie collective, présenté par le Groupe des Soixante-Dix-Sept à la cinquième session de la Conférence, contient un certain nombre de propositions et d'activités spécifiques auxquelles il faudra donner suite par des travaux et une action en rapport avec le plan d'action à court et moyen terme pour les priorités globales énoncées dans le Programme[1 2]. Ces priorités comprennent un système mondial de préférences commerciales entre pays en développement, la mise sur pied de coentreprises entre pays en développement, des accords de coopération entre organismes de commerce d'Etat, la coopération pour les achats à l'étranger, la création d'entreprises multinationales, des mesures visant à renforcer l'intégration, la conclusion d'arrangements monétaires pour le tiers monde comme des accords de paiements et de compensation, et la création d'institutions bancaires pour le tiers monde. La Conférence de Manille doit répondre à ces besoins en approuvant les mesures d'appui au niveau international, dans les domaines pertinents, notamment les activités que la CNUCED devra entreprendre dans la période à venir. Plusieurs programmes spécifiques de la CNUCED attendent cette approbation.

E. — Autres questions dont la Conférence est saisie

74. Un certain nombre d'autres questions importantes sont aussi à l'ordre du jour de la Conférence de Manille, notamment : la technologie, le commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, les transports maritimes, les problèmes particuliers des pays en développement les moins avancés et d'autres pays spécialement désavantagés comme les pays en développement insulaires ou sans littoral. Ces questions sont, d'une manière ou d'une autre, indissociables des grands problèmes analysés plus haut. Toutefois, en raison de leur nature particulière, elles sont inscrites séparément à l'ordre du jour et devront faire l'objet de décisions distinctes.

1. *Technologie*

75. Les problèmes relatifs à la technologie se rattachent étroitement à celui de la transformation économique et sociale des pays en développement, notamment dans la voie de l'industrialisation. Les objectifs fixés par les pays en développement en matière d'industrialisation et de dévelop-

[12] Voir la section II du Programme d'Arusha (vol. I, annexe VI).

pement ont des incidences importantes sur les politiques technologiques aux niveaux national et international. Il est nécessaire de réduire de toute urgence la dépendance technologique des pays en développement, qui suscite un certain nombre d'obstacles graves à leurs efforts de développement, et de créer dans ces pays une capacité technologique suffisante. La CNUCED s'est, depuis un certain temps, préoccupée de la question. A sa quatrième session, la Conférence a pris un certain nombre de décisions capitales en matière de technologie, notamment celle d'engager des négociations sur un code de conduite pour le transfert de technologie[13]. Dans une décision prise à Nairobi[14], la CNUCED est aussi appelée à jouer un rôle de premier plan dans la révision du régime de la propriété industrielle dans ses aspects commerciaux et aspects relatifs au développement économique – à savoir les dispositions juridiques et les pratiques relatives aux brevets et aux marques de fabrique –, dans le cadre de la révision de la Convention de Paris en cours sous les auspices de l'OMPI. A sa cinquième session, la Conférence devra faire le bilan des progrès accomplis sur ces deux plans. La Conférence des Nations Unies sur un code international de conduite pour le transfert de technologie a déjà tenu deux sessions. A Manille, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement devra décider de ce qu'il faut maintenant faire dans ce domaine, compte tenu des progrès réalisés lors de ces deux sessions et des problèmes en suspens. Les décisions de la Conférence auront une influence décisive sur la possibilité de mener à bien cette initiative importante.

76. La Conférence sera aussi saisie d'un certain nombre d'autres grandes questions en matière de technologie, dont la plus importante est celle de la transformation de la capacité technologique locale des pays en développement. Le transfert de technologie des pays industrialisés aux pays en développement est un phénomène essentiel dont il importe d'améliorer autant que possible les conditions et l'efficacité. Mais il faut reconnaître qu'une amélioration des conditions et des modalités de l'accès à la technologie des pays développés ne suffira pas en elle-même à renforcer la capacité technologique des pays en développement ou à accélérer leur transformation technologique. Pour atteindre ces derniers objectifs, il convient de prendre des mesures complémentaires aux échelons national, régional et interrégional dans les pays en développement eux-mêmes. Ces pays doivent viser délibérément à réaliser leur transformation technologique en développant leur capacité technologique propre. Ils doivent adopter des politiques et créer des institutions qui tendent spécifiquement vers cet objectif et qui permettent de constituer un cadre ou une infrastructure pour la transformation de la capacité technologique locale. Il est indispensable que les politiques adoptées dans ce domaine soient étroitement associées à celles qui régissent l'acquisition de la technologie étrangère. Il faudrait, pour cela, préférer aux politiques de circonstance une ligne d'action globale, qui envisagerait notamment la planification technologique comme une partie intégrante de la planification du développement. A Manille, la Conférence sera appelée à déterminer les mesures qui peuvent être prises à cet égard et le soutien que la communauté internationale pourrait apporter aux pays en développement dans leurs efforts en ce sens. Des décisions efficaces et un programme de travail assez ample en matière de technologie pourraient être l'un des grands succès de la Conférence dans ce domaine.

77. Autre problème qui se rattache à la technologie, celui que l'on appelle le transfert inverse de technologie des pays en développement aux pays développés. On parle parfois à ce propos de l'"exode des compétences", bien qu'il ne s'agisse pas exclusivement d'un mouvement de personnel hautement qualifié, mais aussi de personnel de niveau moyen et de professions assimilées. Le transfert inverse de technologie crée sans aucun doute des difficultés pour les pays en développement considérés. Les grands problèmes en la matière sont complexes et comportent un certain nombre de facteurs aussi bien politiques et sociaux qu'économiques. Mais du moment que le problème est d'une telle ampleur et semble devoir le rester, ou même gagner en acuité, la communauté internationale doit le prendre en main et proposer des solutions acceptables. Les mouvements de compétences et de main-d'œuvre en général n'ont certes pas toujours un caractère négatif. Depuis un certain temps, les échanges de compétences se sont très fortement accrus entre les pays en développement eux-mêmes, ce qui a permis à certains d'entre eux de bénéficier du savoir-faire et des connaissances techniques dont d'autres pays en développement disposent. Il s'agit là d'un facteur riche de promesses pour l'ensemble de la coopération entre pays en développement. Des échanges en ce sens ont à la fois des côtés positifs et négatifs et, là aussi, il serait temps que la communauté internationale fasse le point et formule des principes directeurs et des politiques pour s'attaquer au problème.

2. *Commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents*

78. Dans la section D, on a fait valoir la nécessité pour les pays en développement de réduire leur dépendance à l'égard d'un petit nombre de pays industrialisés, qui sont, pour la plupart, d'anciennes puissances métropolitaines. Cette dépendance, on l'a vu, est un héritage du passé, mais elle s'est perpétuée jusqu'à ce jour, malgré l'évolution du monde politique. Le commerce et autres liaisons avec les pays socialistes d'Europe orientale sont un des moyens d'atténuer cette dépendance. Il y a beaucoup à faire dans ce domaine. Les pays socialistes d'Europe orientale sont un élément important de l'économie mondiale prise dans son ensemble. Ils sont eux-mêmes en pleine expansion, ce qui ne peut qu'offrir des perspectives de plus en plus grandes pour la spécialisation et le commerce. L'expansion de ce commerce ne pouvant être laissée au jeu des forces du marché, il faut qu'elle soit délibérément recherchée et encouragée. Ces dernières années déjà, les échanges entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale ont progressé à un rythme rapide, plus rapide, en réalité, que le taux de croissance des autres courants du commerce total des pays en développement. Dans nombre de cas, toutefois, les bases déjà jetées sont encore modestes et les possibilités restent très grandes pour l'avenir.

79. La question du commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents a été inscrite à l'ordre du

[13] Résolution 89 (IV) de la Conférence, intitulée "Code international de conduite pour le transfert de technologie", adoptée le 30 mai 1976.

[14] Résolution 88 (IV) de la Conférence, intitulée "Propriété industrielle", adoptée le 30 mai 1976.

jour des sessions précédentes de la Conférence et demeure un point important de l'ordre du jour à Manille, lequel englobe tous les courants commerciaux qui découlent des relations commerciales entre ces pays. Il est nécessaire de donner un élan nouveau à l'examen de la question et de formuler des orientations nouvelles. Les pays socialistes d'Europe orientale peuvent beaucoup contribuer aux transformations de structure et à une meilleure organisation des relations économiques internationales. Ils peuvent apporter un concours appréciable à la restructuration du commerce international dans son ensemble, y compris des échanges entre eux, et de leurs échanges tant avec les pays développés qu'avec les pays en développement. Ils ont aussi un rôle important à jouer dans l'industrialisation des pays en développement par une intensification de leur coopération économique et commerciale avec ces pays et la restructuration planifiée du développement industriel. Depuis quelque temps, les travaux ont progressé à la CNUCED sur certains aspects du commerce et des autres relations économiques entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en développement : la diversification des formes de coopération (coopération industrielle, notamment sous forme de coentreprises et de coopération tripartite, coopération en matière de planification, de marchés tiers, etc.), la multilatéralisation des accords de paiements et l'exploitation des possibilités de commerce avec les pays en développement qui découlent des programmes d'intégration des pays socialistes d'Europe orientale. Mais les avantages les plus intéressants sont encore inexploités, et les pays socialistes d'Europe orientale aussi bien que les pays en développement doivent s'employer activement à exploiter complètement ces possibilités. La Conférence pourrait prendre à Manille de nouvelles décisions importantes sur la question.

3. *Transports maritimes*

80. Les transports maritimes sont une autre grande question qui pourrait faire l'objet d'initiatives majeures à Manille. La question n'était pas à l'ordre du jour de la quatrième session de la Conférence à Nairobi, du fait surtout que cette session avait été convoquée peu après la négociation et l'adoption de la Convention relative à un code de conduite des conférences maritimes[15], et qu'il importait alors essentiellement de faire ratifier cette convention par les gouvernements pour la mettre en vigueur. Mais il est temps que la Conférence, à sa cinquième session, s'attache à examiner de nouveau la question des transports maritimes et à rechercher une action internationale à l'appui des objectifs dans ce domaine.

81. L'état actuel de la Convention relative à un code de conduite des conférences maritimes est aussi une question inscrite à l'ordre du jour de la cinquième session. Bien que le nombre des pays en développement qui l'ont ratifiée soit suffisant pour satisfaire à l'une des conditions d'entrée en vigueur, l'autre condition, qui prévoit la ratification par les pays représentant un tonnage total spécifié, n'est pas encore remplie. Cette condition est essentielle, et on espère que les pays développés qui ont voté pour le code à la Conférence de plénipotentiaires passeront maintenant à la ratification. La Convention prévoit un réexamen après son entrée en vigueur, mais il semble que la première chose à faire est de donner au code force d'instrument juridique.

82. En matière de transports maritimes, outre le code, la Conférence devra surtout examiner à Manille la nécessité pour les pays en développement de développer leur marine marchande et d'accroître leur part dans les transports maritimes mondiaux. Certes, depuis la première session de la Conférence en 1964, les pays en développement en ont fait un objectif important, mais les résultats effectivement obtenus sont restés loin de cet objectif, en particulier dans les secteurs du vrac. La part des pays en développement dans le tonnage de port en lourd de la marine marchande mondiale est de 8,6 p. 100 et, si certains pays ont réussi à accroître leur marine marchande, la part totale des pays en développement pris collectivement est cependant toujours peu satisfaisante. Quant au renforcement de la participation des pays en développement dans les transports maritimes internationaux, cet objectif pose un certain nombre de questions, notamment celle des mesures susceptibles d'être prises pour assurer les cargaisons en vrac transportées par les pays en développement. Il y a aussi le problème du régime de libre immatriculation et de ses incidences sur le développement de la marine nationale des pays en développement. Il s'agit aussi des possibilités de financer l'expansion de la marine marchande dans les pays en développement et des problèmes de formation du personnel. Tous ces éléments, entre autres, pourraient s'inscrire dans une politique internationale nouvelle et concertée en matière de transports maritimes, qui viserait à développer la marine marchande des pays en développement.

4. *Pays en développement les moins avancés*

83. Depuis un certain temps déjà, les besoins particuliers des pays les moins avancés ont été reconnus et ont retenu l'attention. Dès sa création, la CNUCED a été au cœur des débats sur ces problèmes et a conçu des mesures spéciales pour les résoudre. Elle a créé un groupe intergouvernemental chargé de la question des pays en développement les moins avancés et a pris récemment une initiative originale en organisant une réunion spéciale entre des hauts fonctionnaires d'institutions donatrices et des représentants de pays les moins avancés[16]. La réunion, qui s'est révélée très utile, sera suivie d'une autre analogue en 1980.

84. Cependant, les mesures concrètes prises pour aider ces pays restent d'une inefficacité désespérante. Paradoxalement même, bien que la communauté internationale ait reconnu la nécessité d'attacher une importance particulière à ces pays dans un effort global pour résoudre le problème du développement, les résultats obtenus par ces pays au cours des dernières années ont été médiocres, notamment parce que le soutien international a été insuffisant. Pour certains des pays les moins avancés, les taux de croissance par habitant sont demeurés négatifs. En moyenne, leur croissance est restée très en retard par rapport à celle des autres pays, ce qui ne cadre pas avec la volonté clairement

[15] Convention adoptée à Genève le 6 avril 1974. Voir *Conférence de plénipotentiaires des Nations Unies sur un code de conduite des conférences maritimes*, vol. II, *Acte final (y compris la Convention et les résolutions) et liste des tonnages requis* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.75.II.D.12).

[16] La Réunion d'institutions multilatérales et bilatérales d'assistance financière et technique et de représentants des pays les moins avancés s'est tenue à Genève du 31 octobre au 8 novembre 1977 (pour le rapport, voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-huitième session, Annexes*, point 6 de l'ordre du jour, document TD/B/681).

affirmée par la communauté internationale d'attacher une importance particulière aux problèmes de ces pays.

85. La cinquième session de la Conférence sera une occasion pour formuler et adopter un programme nouveau, qui soit cohérent, efficace et axé sur les problèmes de la transformation structurelle des pays les moins avancés. Ce programme donnerait du poids à l'engagement pris par la communauté internationale de s'attaquer au problème du développement et pourrait être un succès particulièrement notable de la Conférence. La Conférence est saisie d'une proposition tendant à lancer un programme ainsi nettement élargi, en deux phases. A court terme, un programme d'action immédiate aurait pour but de donner une impulsion à l'économie des pays les moins avancés, tandis qu'à plus long terme un nouveau programme d'action substantiel en faveur de ces pays pour les années 80 tendrait à transformer leur économie dans le sens d'un développement autonome. Cette proposition retiendra certainement l'attention de la Conférence.

5. *Pays en développement insulaires ou sans littoral*

86. Depuis bien longtemps, la CNUCED s'est aussi particulièrement préoccupée des problèmes des pays désavantagés sur le plan géographique et a été au centre des efforts qui visent à alléger le handicap géographique des pays en développement sans littoral ou insulaires.

87. La cinquième session de la Conférence sera une occasion pour la communauté internationale de réaffirmer son soutien en faveur de mesures spécifiques relatives aux besoins et aux problèmes particuliers des pays en développement sans littoral. Elle donnera aussi à ces pays et aux pays de transit, leurs voisins, la possibilité de réaffirmer leur volonté de collaborer pleinement entre eux pour cerner les problèmes du transport de transit et leur chercher des solutions concertées efficaces, lesquelles, une fois définies, devront bénéficier d'un soutien énergique sur les plans financier et technique.

88. Quant aux pays en développement insulaires, il est particulièrement nécessaire de prendre d'autres mesures spécifiques en faveur des petits pays insulaires éloignés pour atténuer leurs gros handicaps comme les difficultés en matière de transport et de communications, l'éloignement des principaux marchés, l'étroitesse du marché intérieur, la faible dotation en ressources, la forte dépendance à l'égard d'un petit nombre de produits pour les recettes en devises, le manque de personnel administratif, les lourdes charges financières qui découlent de la faible densité de la population habitant des îles éloignées les unes des autres et des principaux centres.

CHAPITRE II

Le thème fondamental de la Conférence

89. Le chapitre précédent traitait de quelques-unes des principales questions dont la Conférence est saisie. Si les réactions qu'elles suscitent répondent à leur objet, il devrait s'ensuivre des transformations fondamentales dans les mécanismes et les relations existants, autrement dit des transformations des structures en place, dans chacun des domaines en cause. Mais la portée de la Conférence de Manille ne s'arrête pas là. Si chaque question est importante en soi, elle n'en fait pas moins partie d'un tout plus vaste. C'est essentiellement le raccordement de ces questions entre elles à l'intérieur d'un cadre élargi qui fait que la Conférence a un sens particulier. Les décisions qu'elle prendra sur chaque question pourraient déboucher sur des transformations de structure dans les domaines considérés; mais, nous l'avons dit, les décisions de la Conférence, dans leur ensemble, pourraient contribuer à la restructuration de l'économie vue globalement. On peut donc dire que le thème des transformations de structure est le fil conducteur de l'ordre du jour de la Conférence.

90. Certes, les transformations de structure concernent chacune des questions inscrites à l'ordre du jour, mais il est intéressant de noter qu'elles font aussi l'objet d'un point distinct. Le point 8, qui précède les autres questions de fond de l'ordre du jour, traite essentiellement des transformations de structure et de certaines questions qui s'y rattachent. C'est la première fois qu'une conférence internationale cherche à aborder les diverses questions de son ordre du jour en les replaçant dans la perspective plus large des transformations de structure. Cela signifie, à tout le moins, que la communauté internationale a pris conscience de l'importance et de l'intérêt de la question pour l'ensemble des relations entre les pays développés et les pays en développement.

91. Il va de soi que les opinions diffèrent sur le sens à donner à l'expression "transformation de structure", voire sur la nécessité de ces transformations. Elle peut s'interpréter et se formuler de différentes façons, et pour certains aspects de la question, notamment ceux qui ont trait aux dimensions internationales du développement, il est difficile d'aller au-delà d'un échange de vues. Si les pays en développement insistent autant sur la nécessité de transformer les structures, c'est principalement pour deux raisons. D'abord, ils ont la conviction que, dans la conjoncture actuelle, l'accélération de leur développement ne saurait être un simple sous-produit de la reprise économique dans les pays industrialisés, ni être assurée par un retour aux anciens modèles de croissance de ces pays, même si cette voie se révélait possible. Le développement n'a pas reçu toute l'aide qu'il fallait quand l'économie des pays industrialisés connaissait une expansion et une prospérité sans précédent. Il est probable qu'il ne la recevra pas non plus à l'avenir. Ensuite, les pays en développement ont aussi la conviction que l'aide ou les transferts volontaires de ressources des pays développés, même si le volume devait en être considérablement accru, ne sauraient suffire, à eux seuls, à soutenir le développement comme il convient. Le développement des pays du tiers monde exige des transformations plus fondamentales, dans les mécanismes, les systèmes et les relations en place, parce que ce sont précisément les insuffisances dans ce domaine qui contribuent à perpétuer le sous-développement. D'où la constatation qu'il faut transformer ou réformer radicalement la structure actuelle du commerce mondial des produits de base, les conditions qui ont déterminé la part actuelle des pays en développement dans la répartition mondiale de l'activité industrielle, le cadre international existant en matière monétaire et financière, et les schémas actuels d'échanges commerciaux.

92. Les transformations de structure donneraient donc finalement trois résultats. Elles conduiraient à des changements dans les modèles qui régissent maintenant la répartition de la production et du commerce mondiaux en

modifiant notamment la part actuelle des pays en développement dans l'industrie mondiale et dans le commerce des produits industriels. En outre, elles permettraient aux pays en développement d'exercer un meilleur contrôle sur leurs ressources naturelles et de renforcer leur participation à l'adoption des décisions dans les affaires économiques internationales, ce qui suppose que leurs relations actuelles avec les sociétés transnationales seraient modifiées et qu'ils auraient davantage voix au chapitre dans les institutions financières internationales. Enfin, elles exigeraient, mais finiraient aussi par provoquer, une évolution continue des règles et principes qui régissent les relations économiques internationales, de façon qu'ils restent toujours adaptés aux impératifs d'un monde en mutation.

93. Le thème des transformations structurelles considéré à partir de la position avantageuse des pays développés a aussi plusieurs aspects. Il s'agit notamment de la nécessité d'apporter des transformations fondamentales aux mécanismes, pratiques, politiques et institutions en place dans ces pays, de façon à les aider à surmonter les problèmes du chômage et de la récession et à faciliter un processus dynamique d'évolution et d'adaptation de la technologie. Le débat sur les transformations de structure peut donc, de ce point de vue, englober des questions comme l'aide aux aménagements de structure, la conservation de l'énergie, la protection de l'environnement, les modèles de consommation, etc. La crise que les pays développés traversent actuellement n'est pas uniquement de nature cyclique. Certains de leurs problèmes ont des racines si profondes que la solution paraît exiger des transformations de caractère structurel.

94. Il y a, toutefois, deux autres aspects qui ont un rapport plus direct avec la dimension internationale du thème des transformations de structure. Le premier est que les pays développés ont eux-mêmes intérêt à ce que les mécanismes et systèmes en place sur la scène internationale soient radicalement réformés. Cet intérêt pourrait se concrétiser dans les réactions que l'on attend pour chacune des grandes questions dont la Conférence de Manille est saisie. Les pays développés ne tireraient pas moins avantage que les pays en développement d'un meilleur fonctionnement des marchés des produits de base et de fluctuations moins excessives. Ils ont, à long terme, un intérêt fondamental à éviter un système commercial restrictif. Ils n'ont pas moins intérêt à ce que le système monétaire et financier soit solidement structuré pour les prémunir contre les désorganisations et les dislocations de ces derniers temps.

95. Le second aspect concerne les avantages que pourraient procurer aux pays développés les transformations de structure qui favorisent le développement du tiers monde. Les pays en développement commencent à occuper une place de plus en plus importante dans l'économie des pays développés. On prend déjà largement conscience de leur importance comme sources d'approvisionnement en matières essentielles. Mais ce qui est tout aussi important, bien que moins largement admis, c'est la place qu'ils occupent en tant que marchés pour les produits des pays développés. Environ 40 p. 100 des exportations d'articles manufacturés des Etats-Unis d'Amérique vont aux pays en développement et la proportion est la même pour le Japon et la Communauté économique européenne pris ensemble. Dans certains secteurs de production industrielle des pays développés, le degré de dépendance est beaucoup plus élevé. On voit donc que les politiques et les mesures qui favorisent le développement du tiers monde pourraient stimuler la reprise et l'expansion dans les pays développés eux-mêmes. Etant donné la sous-utilisation de la capacité de production dont le secteur des biens d'équipement des pays développés souffre actuellement, les répercussions d'une demande additionnelle émanant des pays en développement pourraient être considérables.

96. L'aide au développement et les autres mesures qui répondent aux besoins des pays en développement sont trop souvent combattues pour le motif qu'elles imposent une charge supplémentaire aux pays développés qui se trouvent déjà dans une situation difficile. Mais l'argument est erroné. Les mesures propres à stimuler l'expansion dans les pays en développement devraient, au contraire, occuper une place importante dans les politiques par lesquelles les pays développés cherchent à relancer et à équilibrer leur propre économie. Elles devraient aussi être partie intégrante des politiques internationales visant à améliorer l'économie mondiale, non seulement en longue période, mais aussi dans l'immédiat.

97. La nécessité de transformations de structure a récemment été reconnue et soulignée dans des déclarations faites à des réunions de dirigeants de pays industrialisés au plus haut niveau. Certains se demandent dans ces pays si les pouvoirs publics devraient faciliter les transformations ou bien les encourager activement par des mesures délibérées. Quels que soient les mérites de l'une ou l'autre thèse, il semblerait que, en l'absence de politiques délibérées pour provoquer des transformations de structure, notamment dans l'industrie, il est à craindre que les mauvais schémas actuels ne soient renforcés par des politiques de caractère protectionniste ayant l'effet contraire. Le danger, en d'autres termes, est que si les transformations de structure ne sont pas délibérément favorisées, elles risquent d'être délibérément entravées.

98. Les thèmes qui se rapportent aux transformations de structure ont été analysés ici surtout du point de vue des pays en développement, d'une part, et des pays développés à économie de marché, d'autre part. Or la notion est aussi d'une importance capitale pour les pays socialistes d'Europe orientale. Nombre des mécanismes internationaux qui entravent le commerce et l'expansion des pays en développement – limitation de l'accès aux marchés, des moyens financiers, etc. – restreignent également les possibilités dont les pays socialistes d'Europe orientale disposent. Mais il y a aussi une autre dimension qui intéresse tout particulièrement ces pays. Il faut que la restructuration des relations économiques internationales permette d'exploiter au maximum les possibilités de commerce et autres échanges offertes par la croissance économique des pays socialistes d'Europe orientale. Ce pourrait être profitable pour tous les groupes de pays et utile plus particulièrement au commerce entre ces pays et les pays en développement.

99. Au point 8 de l'ordre du jour, il est fait mention aussi de l'interdépendance des problèmes concernant les questions monétaires, le commerce et le développement. Cette interdépendance doit, bien entendu, être prise en considération quand on recherche des transformations de structure à long terme. Mais, dans l'immédiat, elle est d'une importance vitale pour l'élaboration de politiques, nationales ou mondiales, visant à résoudre les problèmes urgents de l'économie internationale. La réalité de cette interdépendance est certes largement admise. Mais il est moins facile

d'assurer que l'on en tient suffisamment compte dans l'élaboration des politiques. Dans une certaine mesure, les pays développés à économie de marché ont déjà des mécanismes — réunions au sommet où ils examinent les problèmes économiques et autres arrangements — qui pourraient, en partie du moins, répondre à cette nécessité. Ce qui fait le plus gravement défaut à l'heure actuelle, c'est un mécanisme déterminé qui pourrait prendre en compte les intérêts et les préoccupations des pays en développement et des pays socialistes d'Europe orientale à l'occasion de l'examen de l'interdépendance et de l'élaboration des politiques. Bien que le thème de l'interdépendance soit un élément central du mandat de la CNUCED, aucun dispositif adéquat n'a encore été mis en place pour s'en occuper. C'est là une des questions importantes sur lesquelles la Conférence de Manille doit se prononcer. En mettant en place un mécanisme approprié à la CNUCED, la Conférence pourrait apporter une contribution majeure et de toute urgence nécessaire, non seulement dans le domaine institutionnel, mais aussi pour l'évolution de la politique internationale.

100. Au point 8 de l'ordre du jour, il est fait référence aussi à l'évolution qui pourrait encore être nécessaire dans les règles et principes régissant les relations économiques internationales. La question est de la plus haute importance. Le cadre fondamental des règles et principes en vigueur a été, pour l'essentiel, élaboré immédiatement après la fin de la seconde guerre mondiale et comporte des instruments comme l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, qui dérive des négociations de la Conférence de La Havane et de l'accord sur un système monétaire international négocié à Bretton Woods. A l'époque, ni les pays en développement ni les pays socialistes d'Europe orientale ne jouaient un grand rôle dans les négociations économiques internationales et il n'est pas surprenant que leurs besoins particuliers n'aient pas été pris en considération, ou qu'ils l'aient été si peu. Peut-être a-t-on répondu à ces besoins, jusqu'à un certain point, par des mesures prises ultérieurement, mais il s'agissait surtout d'exemptions, de dérogations ou de réserves aux règles en vigueur, et non d'une refonte de ces règles elles-mêmes.

101. Il convient de se demander si le moment n'est pas venu d'examiner la nécessité de repenser la doctrine antérieure et l'ensemble des règles qui en sont l'expression. Malgré les mesures de circonstance prises pour satisfaire les pays en développement, ces derniers trouvent que le cadre existant ne répond pas de façon adéquate à leurs besoins. Cette constatation ressort implicitement de la façon dont ils ont exprimé la nécessité d'un nouvel ordre économique international. De plus, le cadre existant a été si profondément miné qu'il a perdu beaucoup de sa cohérence en tant que système et qu'il se révèle insuffisant pour répondre même aux besoins des pays industrialisés. L'anéantissement de certains des éléments fondamentaux du système monétaire international remonte à 1971 et, pourtant, les seules initiatives prises pour le remplacer ont été des arrangements intérimaires et des improvisations de circonstance. Tout aussi importantes sont les contraintes de plus en plus lourdes imposées au système du commerce international par l'apparition de tendances qui contredisent les principes fondamentaux du système consacré dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

102. Il existe déjà des éléments qui devraient entrer en ligne de compte et être incorporés dans toute refonte de l'ensemble de règles et de principes. Il s'agit, pour l'essentiel, d'accords internationaux ou d'instruments internationaux de politique générale qui ont été mis au point depuis que l'ensemble initial de règles et de principes a été adopté. Toutefois, ils ont été établis séparément, parfois pour répondre à des besoins déterminés, et restent en marge de la doctrine proprement dite. On peut citer les idées inhérentes à la Déclaration concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international[17], les principes énoncés dans la Charte des droits et devoirs économiques des Etats[18], l'engagement de régulation du commerce international des produits de base dont le programme intégré pour ces produits est l'expression, les principes consacrés dans le système généralisé de préférences, les principes repris dans les divers codes internationaux de conduite qui ont été négociés ou qui sont en cours de négociation dans le domaine des transports maritimes, du transfert de technologie, des pratiques commerciales restrictives et des sociétés transnationales. Il y a aussi d'autres faits nouveaux qui touchent de près à la validité et à l'efficacité de l'ancien système, mais qui n'ont pas été prévus comme il convenait pendant la période précédente. Il y a notamment le fort mouvement d'intégration des pays industrialisés d'Europe selon des principes et des modalités applicables à ce genre d'entreprise. Il y a aussi la tendance naissante à la coopération, voire à l'intégration, entre pays en développement à des niveaux divers. Durant l'après-guerre, les pays socialistes d'Europe orientale ont eux aussi participé beaucoup aux échanges commerciaux mondiaux en utilisant des modalités et des mécanismes qui sont propres à leur système économique.

103. Tous ces faits nouveaux, nous l'avons dit, bien que faisant partie des principes ou des pratiques acceptés au niveau international, restent, pour l'essentiel, en marge du cadre fondamental de règles et de principes élaboré auparavant. Il est donc de plus en plus nécessaire de refondre les règles et principes de façon à les adapter davantage aux réalités de notre temps. Ce cadre révisé devrait permettre de répondre aux besoins de tous les groupes de pays, des pays en développement et des pays socialistes d'Europe orientale, tout autant qu'à ceux des pays développés à économie de marché.

104. On pourrait suggérer de confier cette tâche majeure de la refonte des règles et principes à une réunion internationale nouvelle convoquée durant les années 80, réunion qui serait analogue à la Conférence de La Havane. Le résultat final de ce travail pourrait être une nouvelle convention économique internationale. Il va de soi que la Conférence ne pourra pas faire à Manille le travail de cette réunion, mais elle pourrait s'occuper des questions pertinentes et examiner quelle est la bonne marche à suivre pour arriver à ce résultat.

105. L'ordre du jour de la cinquième session se réfère aussi à la contribution que la CNUCED doit apporter à la stratégie internationale du développement pour la troisième Décennie des Nations Unies pour le développement et à la session extraordinaire de l'Assemblée générale qui doit s'occuper elle-même de la question en 1980. Cette contribution pourrait être double. En premier lieu, il s'agirait des

[17] Résolution 3201 (S-VI) de l'Assemblée générale, du 1er mai 1974.

[18] Résolution 3281 (XXIX) de l'Assemblée générale, du 12 décembre 1974.

décisions mêmes que la Conférence prendra au sujet de chacun des points de son ordre du jour. Ces décisions devraient orienter et guider la politique internationale dans les domaines considérés pour la période à venir. Par conséquent, elles se rapporteraient directement au contenu d'une stratégie internationale du développement. En second lieu, la Conférence pourrait également prendre des mesures spécifiques afin d'établir les dispositifs propres à préparer la contribution que la CNUCED pourrait apporter à l'élaboration de la stratégie. Cette formule rappelle ce qui s'est passé avec la stratégie de la deuxième Décennie pour le développement, à laquelle le Conseil du commerce et du développement a apporté une contribution similaire, qui s'est révélée avoir une influence majeure sur la mise au point définitive de la stratégie par l'Assemblée générale. La Conférence pourrait déclencher à Manille un processus analogue.

CHAPITRE III

Le processus de négociation et le rôle de la CNUCED

106. L'une des questions importantes dont la Conférence est saisie – et qui fait l'objet d'un point distinct de l'ordre du jour – est celle du rôle de la CNUCED elle-même. Il ne s'agit pas d'un simple examen systématique des progrès réalisés par la CNUCED en tant qu'organisation, mais d'une question qui se rapporte directement aux négociations dans le domaine de la coopération économique internationale.

107. Il importe de reconnaître que les problèmes de la coopération économique internationale, en particulier celui des relations entre pays développés et pays en développement, sont entrés dans une phase nouvelle. L'importance de cette évolution est de plus en plus reconnue dans le cadre politique élargi des relations internationales. Le problème "Nord-Sud" figure désormais régulièrement à l'ordre du jour des réunions communes des pays développés à économie de marché aux niveaux les plus élevés. Mais, ce qui n'est pas moins intéressant, la façon dont l'ensemble de la communauté internationale aborde ces problèmes a elle aussi évolué. On est passé du général au particulier, des débats et des discussions aux négociations concrètes, de l'énonciation de buts et d'objectifs, en passant par des résolutions de caractère général, à l'adoption d'accords et d'instruments plus complexes, parfois obligatoires. Cette évolution est la bienvenue, car elle met au premier plan les résultats spécifiques et leur application.

108. Ces transformations ont eu une incidence marquée sur la CNUCED. Dès ses débuts, celle-ci a été au centre même du débat international sur le développement. Elle est devenue la tribune d'où les pays en développement ont appelé sur leurs besoins l'attention du monde. Les délibérations à la CNUCED ont influencé non seulement ses propres décisions, mais aussi les réactions d'autres organes et même des gouvernements. Plus récemment, cependant, la CNUCED a répondu à la nécessité d'aboutir à des accords concrets par la négociation. La Conférence de Nairobi elle-même a déclenché des négociations dont devaient émaner des décisions sans précédent à la CNUCED, des négociations visant à modifier les relations et les mécanismes en vigueur dans un certain nombre de domaines critiques. Cette activité a eu une influence considérable sur le caractère de la CNUCED en tant qu'organisation et a été très astreignante aussi bien pour les gouvernements des pays membres que pour le secrétariat.

109. Dans cette perspective nouvelle, il convient maintenant de se demander comment la CNUCED en tant qu'organisation peut évoluer et s'adapter aux besoins de la communauté internationale. Le mandat initial de la CNUCED, tel qu'il est énoncé dans la résolution 1995 (XIX) de l'Assemblée générale, couvre un champ très vaste. Mais, bien qu'il ait confié à la CNUCED à la fois des fonctions de délibération et des fonctions de négociation, ce sont les premières, et non les secondes, qui ont prédominé jusqu'à une date récente, ainsi qu'en témoignaient la structure institutionnelle de la CNUCED et la nature même des réunions intergouvernementales. Les règles et procédures qui régissent le fonctionnement de la CNUCED n'ont pas été expressément conçues en fonction des besoins ou adaptées aux besoins d'un organe qui joue un rôle essentiel dans le processus de négociation, lequel s'étend à toute une série de problèmes d'un intérêt vital pour les relations économiques internationales, en particulier pour les relations entre pays développés et pays en développement. La CNUCED n'est pas une institution autonome du système des Nations Unies et son secrétariat est un département du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies, ce qui est attesté par les procédures et pratiques qui lui sont applicables.

110. Ce qu'il faut toutefois, en l'état actuel des choses, ce n'est pas transformer la CNUCED en institution spécialisée autonome. Au contraire, il importe plus que jamais que la CNUCED demeure un instrument de l'Assemblée générale. La CNUCED est, en fait, le principal instrument de négociation de l'Assemblée générale dans le domaine du commerce, du développement et de la coopération économique internationale au service du développement. Ce qui est essentiel, c'est de reconnaître ce rôle et de donner à la CNUCED les moyens et l'assistance nécessaires pour qu'elle le remplisse aussi efficacement que possible.

111. Une fois ce pas franchi, il pourrait en découler un certain nombre de possibilités. Premièrement, la CNUCED pourrait adopter un style d'opérations qui convienne aux besoins d'un organe de négociation vital. Les exigences ne sont pas les mêmes selon qu'il s'agit d'assurer le service de débats ou celui de négociations. Pour qu'une négociation aboutisse, il ne suffit pas de convoquer des réunions et de leur présenter des documents de base. Il faut en plus nouer des contacts avec les gouvernements, avoir des consultations et assurer une préparation avant les conférences, ce qui rend indispensable la souplesse des méthodes d'exécution. C'est là une exigence qu'il est impossible de satisfaire par des procédures normalisées et uniformes applicables à tous les types d'activités, dont certaines sont totalement étrangères à celles de la CNUCED. Deuxièmement, il pourrait y avoir adoption d'une méthode de répartition des ressources qui tienne compte de la priorité que la communauté internationale accorde à la négociation dans le domaine de la coopération internationale pour le développement. Un organe de négociation insuffisamment équipé peut se révéler coûteux pour les Etats membres participant à des réunions qui risquent de ne pas aboutir simplement parce qu'elles n'ont pas pu être convenablement préparées. En revanche, si les ressources nécessaires sont fournies à un organe pour lui permettre d'assurer le service efficace de la négociation, ces Etats pourront réaliser des économies.

Troisièmement, il pourra y avoir aussi une meilleure façon d'organiser la structure de la CNUCED sur le plan aussi bien du mécanisme intergouvernemental que du secrétariat. Des adaptations sont possibles, mais elles ne seront efficaces que si le rôle de la CNUCED est bien compris. Il faut considérer l'action relative au rôle de la CNUCED comme une contribution nécessaire pour achever la restructuration du système des Nations Unies dans les secteurs économique et social.

112. L'aspect institutionnel de la négociation doit vraiment être considéré comme une partie intégrante et essentielle de la stratégie même qui vise à progresser dans la restructuration internationale des relations économiques en matière de développement.

POINT 8 DE L'ORDRE DU JOUR*

DOCUMENTS TD/224 ET ADD.1

Evaluation de la situation commerciale et économique dans le monde et examen des problèmes, des politiques et des mesures appropriées pour faciliter des transformations de structure dans l'économie internationale

Rapport du secrétariat de la CNUCED

DOCUMENT TD/224

[*Original : anglais*]
[*28 mars 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

Chapitres	*Paragraphes*	*Pages*
I. Evaluation de la situation commerciale et économique dans le monde	1-19	23
II. Nécessité de transformations de structure dans l'économie internationale	20-83	26
A. Ce qu'il faut entendre par "transformation de structure" dans le contexte international	20-24	26
B. Le réaménagement de la division internationale du travail	25-71	27
1. Renforcement du secteur des produits de base	27-35	27
2. Industrialisation et commerce d'articles manufacturés	36-48	28
3. La technologie pour le développement	49-53	29
4. Le cadre monétaire et financier international	54-63	30
5. Transports maritimes	64-66	31
6. Les besoins spéciaux des pays défavorisés	67-71	31
C. Relations nouvelles dans le cadre d'une économie internationale restructurée	72-83	32
1. Coopération économique entre pays en développement	72-77	32
2. Coopération économique et commerciale entre pays à systèmes économiques et sociaux différents	78-83	33
III. Règles et principes régissant les relations économiques internationales	84-95	33
IV. Contribution de la CNUCED à la formulation d'une nouvelle stratégie internationale du développement	96-99	35

CHAPITRE PREMIER

Evaluation de la situation commerciale et économique dans le monde

1. Depuis quelque temps, il est devenu évident que l'ordre économique international existant n'apporte pas un appui suffisant aux pays en développement dans les efforts qu'ils accomplissent en vue de leur développement. Avant même le début de la récession de 1974, la plus grave qu'aient connue les pays industriels pendant la période d'après guerre, on s'était déjà aperçu que la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement, adoptée par l'Assemblée générale en 1970[1], avait peu de chances d'être efficace. Pendant les trois premières années de la Décennie, la croissance économique des pays du tiers monde s'est limitée aux pays en développement ayant un revenu élevé ou moyen; les pays à faible revenu, qui représentent plus de la moitié de la population totale du tiers monde (à l'exclusion de la Chine), n'ont accusé qu'un taux de croissance légèrement supérieur à 2 p. 100, soit un taux équivalant à l'accroissement de leur population. Ce résultat, qui coïn-

* L'ordre du jour figure dans le volume I, 3e partie, par. 6.

[1] Résolution 2626 (XXV) de l'Assemblée générale, du 24 octobre 1970.

cidait avec une période d'expansion économique rapide dans les pays industriels, correspondait en réalité à une dégradation sensible par rapport au bilan déjà insuffisant de ces pays pauvres au cours de la première Décennie des Nations Unies pour le développement (voir l'annexe). En conséquence, l'inefficacité de la Stratégie était un sujet de préoccupation pour de nombreux pays, en particulier les pays en développement.

2. Pendant les deux années suivantes, au cours desquelles on a observé une récession marquée dans les pays développés à économie de marché (1974 et 1975), la croissance économique des pays en développement a accusé un fort recul, tant dans les pays en développement à revenu élevé que dans ceux à revenu moyen (à l'exception des principaux pays exportateurs de pétrole), et la production par habitant dans les pays en développement à faible revenu (y compris les moins avancés d'entre eux) n'a accusé qu'une amélioration marginale. L'apparition de la crise économique, qui menaçait de perturber gravement le développement du tiers monde, a amené les pays à prendre davantage conscience de la nécessité de modifier radicalement le cadre institutionnel des relations économiques internationales, et c'est dans ce climat que l'Assemblée générale a adopté, en 1974, la Déclaration et le Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international, par lesquels la communauté internationale reconnaissait officiellement la nécessité de ces modifications[2].

3. Depuis lors, cependant, la réalisation des modifications de structure réclamées dans le Programme d'action n'a guère progressé. Au moment de la quatrième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, qui s'est tenue à Nairobi en mai 1976, les pays développés à économie de marché avaient commencé à surmonter la récession profonde où ils étaient tombés, encore que la reprise ait été lente et hésitante, et les gouvernements de certains d'entre eux étaient convaincus que le retour à une croissance économique "normale" résoudrait les problèmes économiques les plus pressants des pays en développement et rendrait moins urgente la nécessité d'une réforme fondamentale de l'ordre économique international.

4. Cependant, le retour espéré à une croissance "normale" ne s'est pas produit et la désorganisation générale de l'économie mondiale s'est poursuivie, confirmant le besoin urgent d'une modification structurelle, non seulement dans l'intérêt des pays en développement, mais aussi dans celui des pays développés. Bien que le PNB combiné des pays de l'OCDE ait augmenté de 5 p. 100 en 1976 par rapport à l'année précédente, au cours de laquelle il avait enregistré un recul en chiffres absolus pour la première fois depuis les années 30, la croissance économique s'est à nouveau ralentie en 1977 et, tant pour cette année que pour 1978, n'a pas dépassé 3 à 4 p. 100 environ par an. Les prévisions les plus récentes de l'OCDE indiquent un nouveau recul du taux de croissance combiné des pays membres, qui tomberait à 3 p. 100 en 1979[3].

5. Parallèlement, le chômage est resté élevé dans les pays de l'OCDE, le pourcentage total des chômeurs depuis 1975 atteignant 5 à 6 p. 100 de la population active, ce qui représentait en 1978 un total d'environ 17 à 18 millions de personnes sans travail. Paradoxalement, cette stagnation relative s'est accompagnée d'un taux global d'inflation qui, s'il a reculé sensiblement depuis le record atteint en 1974, n'en continue pas moins d'être largement supérieur aux taux enregistrés au début de la période d'après guerre.

6. Cette évolution a suscité une prise de conscience généralisée du fait que le système économique international actuel est non seulement inéquitable du point de vue de la répartition des avantages découlant des échanges économiques entre les pays développés et les pays en développement, mais encore inefficace pour les pays développés. Cette inefficacité s'est traduite, en particulier, par l'apparition de déséquilibres persistants et sans précédent dans les paiements extérieurs des pays industrialisés. Ces déséquilibres s'expliquent en grande partie par l'incapacité des principales économies industrielles de s'adapter pour tenir compte des modifications majeures intervenues en ce qui concerne leur concurrence relative. Les mouvements importants des taux de change qui ont été enregistrés n'ont pas amené les ajustements nécessaires, ce qui tient en partie au fait que certains gouvernements n'ont pas voulu laisser les taux de change évoluer dans une mesure suffisante pour parvenir à ce résultat, eu égard aux effets indésirables d'une telle politique sur l'emploi ou sur l'inflation. Parallèlement, la persistance des déséquilibres des paiements et de l'inflation a empêché les gouvernements de prendre des mesures pour stimuler la croissance économique.

7. Cette situation de déséquilibre des paiements extérieurs, de stagnation et d'inflation s'est accompagnée, dans les principaux pays développés à économie de marché, d'une instabilité marquée des taux de change. Dans une certaine mesure, les fluctuations des taux de change correspondaient aux variations intervenues en ce qui concerne les taux relatifs d'inflation dans les principaux pays commerciaux. Cependant, elles tenaient surtout aux mouvements spéculatifs de la masse des réserves de capitaux privés qui menace actuellement les marchés monétaires internationaux. Ces liquidités sont principalement constituées par les dépôts des sociétés transnationales et d'autres sociétés privées sur le marché des euromonnaies, en grande partie non réglementé, et leur accroissement a été encouragé par l'énorme déficit des paiements des Etats-Unis qui s'est accumulé depuis 1976. Les fluctuations des taux de change ont rendu plus difficile le processus d'ajustement international et ont désorganisé le commerce international, ce qui a amené la communauté internationale à prendre davantage conscience de la nécessité d'établir un système stable de taux de change. La série de mesures qu'a récemment annoncée le Gouvernement des Etats-Unis pour renforcer le dollar ainsi que la décision prise par la Communauté économique européenne de créer un système monétaire européen témoignent de cette prise de conscience.

8. La faiblesse de la reprise qui a suivi la récession de 1974-1975, jointe à l'apparition d'un taux de chômage important dans plusieurs secteurs industriels, a conduit de nombreux pays développés à économie de marché à étendre les mesures protectionnistes existantes ou à introduire de nouvelles mesures contre les importations provenant de sources bon marché. Les pays en développement ont été

[2] Résolutions 3201 (S-VI) et 3202 (S-VI) de l'Assemblée générale, du 1er mai 1974.

[3] Voir OCDE, *Perspectives économiques de l'OCDE* (Paris), No 24, décembre 1978.

particulièrement touchés par ces mesures protectionnistes, qui reviennent en fait à exercer une discrimination à leur égard[4]

9. En outre, la lenteur de la reprise et l'augmentation des obstacles au commerce ont exercé une influence défavorable sur le volume du commerce mondial. Alors que, depuis le début de la décennie jusqu'en 1973, le commerce mondial avait augmenté en volume de près de 9 p. 100 par an, pendant la période comprise entre 1973 et 1978, le taux annuel de croissance est tombé à un niveau situé entre 4 et 4,5 p. 100, soit la moitié seulement de la moyenne de la période précédente.

10. Le ralentissement du commerce mondial s'est accompagné de modifications sensibles des rapports de prix et, en particulier, d'une grave détérioration des termes de l'échange des pays en développement, aussi bien les pays exportateurs de pétrole que les autres. Cette détérioration a atteint près de 15 p. 100 pour la période comprise entre 1974 et 1978, ce qui représentait en 1978 une perte en devises de plus de 30 milliards de dollars pour l'ensemble des pays en développement. Cette forte détérioration est due, d'une part, à l'inflation persistante observée dans les pays développés à économie de marché, qui a entraîné une augmentation correspondante des prix de leurs exportations d'articles manufacturés et, d'autre part, à l'effet déprimant qu'a la stagnation de la demande de matières premières industrielles dans les pays développés sur les prix des produits primaires.

11. La persistance de la crise économique a eu pour conséquence directe un réajustement important de l'économie mondiale et de la puissance économique relative des principaux pays et groupes commerciaux.

12. Ces dernières années, les pays socialistes d'Europe orientale, dont les relations économiques mutuelles constituent l'autre élément majeur du système économique international existant, ont bénéficié d'une stabilité économique relativement plus élevée que celle des pays développés à économie de marché. La production industrielle de ces pays a augmenté en moyenne de plus de 8 p. 100 par an en 1974 et 1975 et de plus de 6 p. 100 par an en 1976 et 1977, la baisse d'une période à l'autre étant due aux incidences de la pénurie de main-d'œuvre et à une plus forte intensité moyenne de capital dans la production. On a continué d'observer de fortes fluctuations de la production agricole, dues principalement aux conditions météorologiques.

13. Le commerce entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en développement continue de ne représenter qu'une part relativement faible du total des échanges extérieurs des deux groupes de pays. Cependant, ces dernières années, le courant de ces échanges a augmenté plus rapidement que le commerce Est-Ouest (c'est-à-dire le commerce entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays développés à économie de marché) ou que les échanges à l'intérieur de la région du Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM). En raison de leur caractère essentiellement à long terme, ces échanges apportent un élément de stabilité à l'économie des pays en développement participants, qui constituent actuellement un groupe relativement peu nombreux (20 à 25 pays).

14. Si l'on considère l'ensemble des pays en développement, on peut estimer qu'ils ont dû supporter une part excessive du coût global du réajustement résultant de la crise économique. Du fait de la détérioration de leurs termes de l'échange, déjà mentionnée, et du ralentissement de la demande de leurs exportations de matières premières industrielles, de nombreux pays en développement ont connu des déficits sans précédent de leurs paiements extérieurs, ce qui les a obligés, soit à réduire leurs programmes de développement, soit à contracter de nouveaux emprunts étrangers sur les marchés de capitaux privés. Le montant total de la dette non liquidée des pays en développement, qui s'élevait à près de 114 milliards de dollars en 1973, est passé à 244 milliards de dollars en 1977[5] et l'on peut estimer qu'il a atteint près de 300 milliards de dollars en 1978; un nombre croissant de pays doivent assumer, du fait du service de la dette, des charges dépassant 25 p. 100 de leurs recettes d'exportation.

15. Cette évolution défavorable, associée à d'autres facteurs, a entraîné depuis 1973 une stagnation persistante du revenu réel par habitant des pays en développement à faible revenu – qui ont le plus besoin d'accélérer leur croissance –, tandis que l'augmentation du revenu réel par habitant des pays à revenu moyen est restée bien inférieure à l'objectif de croissance de 3,5 p. 100 par an fixé dans la Stratégie internationale du développement. En outre, les perspectives de reprise économique de ce groupe de pays en développement ont été frustrées dans l'immédiat par la recrudescence des mesures protectionnistes adoptées par plusieurs pays développés à économie de marché, ce qui va réduire sensiblement la croissance de leurs exportations d'articles manufacturés.

16. Il apparaît maintenant que le développement économique du tiers monde ne peut s'accélérer ni même se maintenir à son rythme actuel, si insuffisant qu'il soit, sans une restructuration fondamentale de l'ordre économique international tendant à assurer un soutien beaucoup plus important au processus de développement. Cependant, les pays développés à économie de marché, préoccupés par la crise persistance de leur propre économie, ont montré peu d'empressement à reconnaître la nécessité de réajuster leurs relations économiques avec les pays en développement. En fait, l'insistance des pays développés à économie de marché sur les mesures de "reprise économique" a certaines incidences fâcheuses sur les négociations relatives à un nouvel ordre économique international.

17. Tout d'abord, ces pays partent implicitement de l'hypothèse que la solution des problèmes économiques internationaux actuels passe par la relance économique des pays industrialisés et l'expansion de l'économie et des échanges mondiaux qu'elle entraînera. Une telle approche revient essentiellement à préconiser le retour aux processus en jeu dans l'économie mondiale avant 1974, c'est-à-dire la poursuite du système actuel, ramené à ses tendances antérieures à la récession, avec quelques ajustements marginaux. Selon cette conception, le développement du tiers monde dépendrait de la croissance transmise ou "distillée"

[4] Pour un examen plus approfondi de la recrudescence récente des mesures protectionnistes, voir plus loin, chap. III. Pour une étude plus détaillée de cette question, voir dans le présent volume le document TD/226.

[5] Voir OCDE, *Coopération pour le développement. – Examen 1978 : efforts et politiques poursuivis par les membres du Comité d'aide au développement*, Paris, novembre 1978.

par les pays développés grâce à l'expansion de leurs marchés et à la demande accrue de matières premières ou d'autres produits du tiers monde qui en résulterait. En second lieu, l'accent mis sur la reprise économique en tant que mesure prioritaire implique également que la crise actuelle a un caractère essentiellement conjoncturel et que la reprise économique des pays développés à économie de marché peut s'effectuer indépendamment d'une réforme de la structure du système international. Ainsi, dans cette optique, la reprise des pays industrialisés devient presque une condition préalable à toute négociation sur la restructuration du système international proprement dit.

18. Cependant, un tel diagnostic ne reconnaît pas l'existence d'un rapport entre les difficultés économiques que connaissent actuellement les pays industrialisés et le déséquilibre structurel inhérent à la division internationale du travail et au système commercial et financier international existant. En d'autres termes, il ne tient pas compte de la contribution qu'une restructuration des relations économiques internationales, qui entraînerait un renforcement substantiel des économies des pays en développement et une augmentation importante de leur pouvoir d'achat, pourrait apporter à la solution des problèmes économiques actuels des pays développés, notamment en relançant la demande mondiale de biens d'équipement produits par les industries fléchissantes des pays développés.

19. La reconnaissance de ce rapport entre les problèmes des pays développés et ceux des pays en développement exigerait un déplacement du centre d'intérêt vers la restructuration en tant que facteur essentiel d'une reprise économique stable et soutenue. Au lieu d'adopter une approche indirecte à l'égard du développement du tiers monde, axée sur des mesures visant à assurer à nouveau une croissance rapide des économies de marché développées, il faudrait mettre l'accent sur les mesures visant à créer et à promouvoir une augmentation de la demande effective dans les régions pauvres et peu évoluées du monde, qui contribuerait elle-même indirectement à la reprise des économies industrialisées. L'acceptation, par un plus grand nombre de pays développés, de cette interaction pourrait insuffler un nouveau dynamisme au processus de négociations internationales.

CHAPITRE II

Nécessité de transformations de structure dans l'économie internationale

A. – Ce qu'il faut entendre par "transformation de structure" dans le contexte international

20. La notion de transformation de structure, dans le contexte d'un réaménagement du système économique mondial visant à accélérer le processus du développement, recouvre plusieurs éléments distincts, quoique liés entre eux.

21. Tout d'abord, les transformations de structure désignent un ensemble de réorientations dans les schémas de production, de consommation et d'échanges de l'économie mondiale, et concernent en particulier les taux et schémas de croissance des pays en développement par rapport à ceux des pays développés. Il est clair, par exemple, que l'industrialisation des pays en développement suppose non seulement d'importants remaniements dans leurs structures de production et de consommation, mais également, et complémentairement, des modifications dans leurs schémas de spécialisation industrielle et leurs courants d'échanges, tant entre eux qu'avec les pays développés. L'accélération du processus d'industrialisation dans les pays en développement aura aussi une profonde incidence sur leur structure socio-économique interne, laquelle devra, dans bien des cas, être adaptée ou modifiée pour assurer une mobilisation pleine et effective des ressources nationales aux fins du développement.

22. Un deuxième élément, qui se rapporte plus spécifiquement au contexte international, concerne la manière dont est réparti le contrôle effectif sur l'utilisation des ressources mondiales et le processus international de prise de décisions. Vues sous cet aspect, les transformations de structure signifient que les pays en développement, pour parvenir à un style de développement qui corresponde véritablement à leurs besoins et qui se fonde sur leur propre héritage culturel, devront être à même d'exercer un contrôle total et effectif sur l'utilisation de leurs ressources nationales, ce qui implique qu'ils devront augmenter leur pouvoir collectif de négociation dans leurs relations économiques avec les gouvernements et les sociétés transnationales des pays développés. Un déplacement sensible, au profit des pays en développement, du contrôle exercé sur le jeu du système économique international forme donc un élément essentiel de l'idée de transformation de structure dans le contexte international.

23. Troisièmement, afin de promouvoir et d'appuyer les modifications des structures mondiales de production et d'échanges qui sont nécessaires pour permettre aux pays en développement d'exercer un contrôle effectif sur l'utilisation de leurs propres ressources et de participer pleinement au processus international de prise de décisions, il faut réformer le cadre institutionnel des relations économiques internationales. Ce cadre institutionnel est l'ensemble des règles et principes convenus par les gouvernements qui régissent les courants commerciaux, technologiques, monétaires et financiers internationaux. Cet ensemble de règles et de principes, au nombre desquels figurent essentiellement les règles commerciales consacrées dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et les règles concernant les opérations du Fonds monétaire international (FMI), a été mis au point dans le passé à la suite de négociations entre les pays développés. D'une manière générale, les règles et principes qui régissent les relations économiques internationales ont parfois été adaptés de diverses façons pour répondre à l'évolution de la situation économique mondiale, mais ils n'ont encore jamais été remaniés en vue d'apporter un appui solide au développement du tiers monde.

24. La notion de transformation de structure, dans le contexte d'une accélération du processus de développement, implique donc des changements fondamentaux dans le jeu du système économique international existant. En particulier, elle suppose un remaniement des structures mondiales de production, de consommation et d'échanges répondant à l'accélération de l'industrialisation dans les pays en développement, et un accroissement correspondant du contrôle effectif exercé par ces pays sur l'utilisation de

leurs propres ressources et sur le processus international de prise de décisions – le tout s'appuyant sur une restructuration du cadre institutionnel régissant les relations économiques extérieures des pays en développement. S'il ne faut perdre de vue aucun de ces trois aspects, d'ailleurs étroitement liés, lorsqu'on envisage de transformer les structures dans tel ou tel secteur de l'économie mondiale, il convient d'insister plus particulièrement sur l'intérêt d'une restructuration éventuelle du cadre institutionnel, car c'est là l'aspect qui se prête le mieux à des consultations et à des négociations internationales.

B. – Le réaménagement de la division internationale du travail

25. Depuis la sixième session extraordinaire de l'Assemblée générale en 1974, la CNUCED a concentré ses efforts sur un examen approfondi de certaines questions importantes pour l'instauration d'un nouvel ordre économique international et sur la recherche d'une coopération internationale plus efficace pour la promotion du processus de développement. Les principales questions en jeu, qui constituent ensemble les éléments essentiels du dialogue Nord-Sud, sont toutes liées à un aspect ou à un autre des transformations de structure dans les relations économiques entre pays développés et pays en développement. Certaines de ces questions font déjà l'objet de négociations concrètes, tandis que d'autres n'en sont encore qu'à divers stades de discussion préparatoire ou de consultations. La cinquième session de la Conférence fournit une bonne occasion d'évaluer, au titre des points pertinents de l'ordre du jour, les progrès accomplis sur chacune de ces questions et de donner une nouvelle impulsion à la recherche de solutions acceptables pour tous.

26. Le présent rapport a notamment pour objet d'aider la Conférence dans sa tâche en précisant la pertinence de ces différentes questions par rapport au thème central des "transformations de structure" et, plus particulièrement, par rapport à la restructuration nécessaire sur le plan de la division internationale du travail entre pays développés et pays en développement.

1. *Renforcement du secteur des produits de base*

27. Un obstacle majeur au développement économique rapide de la plupart des pays du tiers monde est qu'ils continuent à dépendre excessivement d'un secteur des produits de base faible et orienté vers la satisfaction des besoins en produits de base des pays développés à économie de marché. Cette situation, qui est en grande partie héritée du passé colonial, a été l'un des principaux facteurs empêchant de constituer des excédents agricoles suffisants pour assurer le financement de l'industrialisation. Qui plus est, l'instabilité des marchés de la plupart des produits primaires, s'accompagnant de tendances défavorables des prix pour bon nombre de produits importants dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement, a eu des effets préjudiciables au revenu réel de la population rurale de beaucoup de ces pays.

28. Ainsi, les mesures visant à renforcer le secteur des produits de base dans l'économie des pays en développement ont un double but : apporter des avantages directs à la majorité de la population de ces pays, et leur fournir l'essentiel des ressources additionnelles en devises nécessaires pour soutenir leur effort d'industrialisation et de développement.

29. La décision, prise à la quatrième session de la Conférence, d'entamer une série de négociations sur un programme intégré pour les produits de base[6] constituait un pas en avant important vers une approche intégrée du problème des produits de base dans le contexte des besoins de développement du tiers monde. La mise en œuvre effective de ce programme intégré – y compris son élément central, le fonds commun – créera effectivement une nouvelle structure institutionnelle pour la régulation des marchés mondiaux des principaux produits de base primaires exportés par les pays du tiers monde.

30. La réduction notable de l'instabilité des marchés des produits de base qui devrait s'ensuivre profitera aussi bien aux pays développés qu'aux pays en développement, en encourageant les investissements dans de nouvelles capacités de production et en réduisant, dans les pays développés, les pressions inflationnistes qui tendent à s'accentuer sous l'effet d'augmentations importantes et imprévues des prix des produits de base. L'intervention du "deuxième guichet" du fonds commun devrait aussi jouer un rôle important dans le renforcement du secteur des produits de base des pays en développement. La création rapide du fonds commun et l'accélération des négociations sur les différents produits de base permettraient d'asseoir la restructuration de l'économie mondiale des produits de base sur des fondements solides.

31. Les négociations sur les différents produits ont porté essentiellement sur les mécanismes de stabilisation des prix, mais il ne faut pas oublier que l'idée initiale du programme intégré englobait aussi d'autres aspects du problème des produits de base, et en particulier des mesures visant à améliorer et élargir les facilités de financement compensatoires pour stabiliser les recettes d'exportation des pays en développement; développer l'industrie de transformation des produits de base primaires dans ces pays; accroître la participation de ces pays à la commercialisation et à la distribution de leurs exportations de produits de base.

32. Des arrangements internationaux de financement, nouveaux ou additionnels, visant à stabiliser les recettes des pays en développement provenant de leurs exportations de produits de base présenteraient un double intérêt. Tout d'abord, des accords internationaux de produit, même s'ils peuvent effectivement stabiliser les prix à l'intérieur de fourchettes convenues, ne stabiliseront pas nécessairement les recettes d'exportation correspondantes des pays, car celles-ci dépendent des variations du volume de la production exportable, en même temps que de celles des prix. Deuxièmement, il y aura toujours un certain nombre de produits de base qui ne se prêteront pas à des mesures de stabilisation des prix, par exemple à la constitution de stocks régulateurs, et pour lesquels l'existence d'un mécanisme d'aide compensatoire en cas de baisse inattendue des recettes d'exportation viendrait compléter très utilement le système d'accords de produit envisagé dans le cadre du programme intégré.

33. Le développement des industries de transformation met en jeu un certain nombre de problèmes, au nombre

[6] Résolution 93 (IV) de la Conférence, du 30 mai 1976.

desquels figurent l'amélioration de l'accès aux marchés des pays développés, l'acquisition de techniques, le rôle des sociétés transnationales et le potentiel de développement des échanges entre les pays en développement eux-mêmes. Développer la transformation locale de leurs produits de base primaires présenterait pour les pays en développement de grands avantages, notamment celui d'accroître l'élément valeur ajoutée dans leur commerce d'exportation et de constituer un pas important de plus vers leur industrialisation.

34. Faire participer davantage les pays en développement aux activités de commercialisation et de distribution suppose l'adoption de toute une série de mesures, à l'échelon tant national qu'international, d'autant plus que, pour beaucoup de produits de base primaires, le réseau de commercialisation et de distribution est contrôlé en grande partie par des sociétés transnationales qui, de par leur position, sont à même d'accaparer une part exorbitante des bénéfices du commerce des pays en développement.

35. Des progrès réels dans ces différents domaines – stabilisation des recettes que les pays en développement tirent de leurs exportations de produits de base, industrie de transformation, commercialisation et distribution – permettraient de créer de nouveaux schémas d'échanges et de contrôle qui constitueraient des éléments importants d'une restructuration de l'économie mondiale des produits de base. La cinquième session de la Conférence pourrait fournir l'occasion de s'entendre sur les lignes d'action à adopter dans ces domaines.

2. *Industrialisation et commerce d'articles manufacturés*

36. Une industrialisation rapide constitue un facteur clé pour le développement et la transformation de l'économie des pays en développement. De plus, ce n'est que par l'industrialisation que l'on pourra progressivement éliminer l'actuelle division "verticale" du travail dans l'économie mondiale, en vertu de laquelle la plupart des pays en développement exportent des produits de base primaires vers les pays développés, qui leur vendent en échange des articles manufacturés. Un développement industriel généralisé du tiers monde permettrait d'aboutir à une nouvelle division internationale du travail fondée davantage sur des échanges de produits industriels spécialisés.

37. La nécessité d'une industrialisation rapide des pays en développement a été vigoureusement affirmée à la deuxième Conférence générale de l'ONUDI, tenue à Lima du 12 au 26 mars 1975. La Conférence a adopté un objectif hardi et ambitieux en fixant à 25 p. 100 la part que doivent représenter les pays en développement dans la production industrielle mondiale d'ici à la fin du siècle[7], alors qu'elle n'est actuellement que de 8 à 9 p. 100. La réalisation d'un tel objectif nécessitera des changements profonds dans les structures mondiales de production, de consommation et d'échanges.

38. Il est de plus en plus admis que, pour être viable, la croissance industrielle rapide dans les pays en développement devra être orientée en priorité vers la satisfaction des besoins de la majorité de la population, en même temps qu'elle constituera le point focal d'un processus de développement autonome fondé sur l'autosuffisance. Toutefois, même dans les grands pays en développement, on ne peut fonder une croissance industrielle viable sur le seul marché intérieur. Le développement de la capacité industrielle des pays du tiers monde que suppose l'objectif fixé à Lima devra être appuyé par un élargissement parallèle des débouchés extérieurs.

39. Ce besoin de débouchés extérieurs soulève des questions importantes concernant l'aptitude du système économique international existant à subir les modifications structurelles nécessaires des schémas de spécialisation industrielle et la mesure dans laquelle les politiques et les arrangements institutionnels actuels peuvent faciliter ces changements. Tout d'abord, une nouvelle division internationale du travail exigera non seulement un développement de la capacité d'exportation industrielle des pays en développement, mais également et complémentairement certaines reconversions des secteurs de production dans les pays développés à économie de marché qui, actuellement, constituent de loin le plus gros marché d'exportation pour les pays en développement.

40. Deuxièmement, les échanges d'articles manufacturés entre pays en développement ne pourront être développés à une cadence rapide que si l'on renforce suffisamment l'infrastructure économique – transports, facilités de crédit, assurances et courants financiers pour les investissements – nécessaire à ces échanges, le cas échéant par la création de nouveaux arrangements institutionnels. Une troisième possibilité serait de développer les échanges entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale, en utilisant davantage les formes de coopération existantes telles que les accords bilatéraux à long terme, ainsi que les formes de coopération commerciale et économique en matière de production et de technologie, tant bilatérales que multilatérales, qui sont apparues ces dernières années et que l'on pourrait, avec profit, étendre et améliorer.

Facteurs qui ont contribué à retarder les transformations de structure

41. Jusqu'au début des années 70, la période d'après guerre s'est caractérisée par un essor sans précédent des échanges de produits industriels entre pays développés à économie de marché, correspondant généralement à de forts taux de croissance économique dans ces pays et entraînant des modifications spectaculaires de leurs positions concurrentielles respectives. Cette croissance s'est accompagnée aussi d'importantes transformations de structure dans le secteur industriel. L'un des aspects de ces transformations de structure a été que les échanges de produits industriels entre ces pays ont porté de plus en plus sur la production de branches d'activité industrielle jumelles, c'est-à-dire que l'on a vendu dans les deux sens des produits analogues ou apparentés.

42. A l'inverse, le commerce de produits industriels entre pays développés et pays en développement a continué à mettre en jeu la plupart du temps des branches d'activité industrielle différentes, les exportations des pays en développement étant composées essentiellement de produits à forte intensité de travail (textiles, vêtements, chaussures, etc.), tandis que leurs importations en provenance des pays développés portaient surtout sur des biens d'équipement et des produits intermédiaires. Ces dernières années, un certain nombre de pays en développement sont parvenus à produire

[7] Voir "Déclaration et Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels" (ID/CONF.3/31, chap. IV), par. 28.

à bas prix divers articles manufacturés non traditionnels, en particulier de l'acier, des navires, de la mécanique de précision et des produits électroniques, la production étant dans ce dernier cas contrôlée en grande partie par des sociétés transnationales.

43. La possibilité de se procurer à relativement bas prix des articles manufacturés à forte intensité de travail aurait dû favoriser des transformations de structure dans le secteur industriel, mais ce facteur d'incitation a été émoussé au cours de la dernière décennie par diverses mesures de politique industrielle et commerciale généralement destinées à protéger les industries nationales contre la concurrence intempestive de produits importés à bon marché, à lutter contre le chômage et à aider ces industries nationales à rationaliser leur production pour améliorer leur productivité de manière à mieux faire face à la concurrence des produits importés en provenance des pays en développement et autres fournisseurs à bon marché.

44. Le développement des exportations d'articles manufacturés non traditionnels et peu coûteux dans certains pays en développement au cours des dernières années a coïncidé avec la récession, la vague du chômage et l'apparition de déficits de la balance des paiements dans beaucoup de pays développés à économie de marché. Dans le cadre de leur politique de redressement, ces pays ont eu fréquemment recours à des mesures protectionnistes pour se protéger non seulement contre les nouvelles exportations d'articles manufacturés des pays en développement, mais aussi contre leurs exportations traditionnelles d'articles manufacturés à forte intensité de travail. Ces mesures protectionnistes visent essentiellement certains produits industriels déterminés pour lesquels les pays en développement ont augmenté leur capacité d'exportation et sont devenus concurrentiels sur le marché mondial. Elles frappent donc en fait de manière discriminatoire les exportations d'articles manufacturés des pays en développement. En outre, la plupart d'entre elles ne tombent pas sous le coup des règles commerciales du GATT actuellement en vigueur et ne font donc l'objet d'aucune surveillance ou réglementation internationale[8].

45. D'après une estimation récente du GATT, les échanges internationaux touchés par ces formes de protectionnisme ont représenté entre 30 et 50 milliards de dollars par an pendant la période 1975-1977[9]. Ces chiffres sont imputables en partie aux restrictions frappant les exportations japonaises, mais il est évident qu'une part importante des exportations d'articles manufacturés des pays en développement (40 milliards de dollars en 1977) se heurte maintenant à ces barrières commerciales. Il est en vérité paradoxal que, au moment même où l'on s'efforce de mener à bien les négociations commerciales multilatérales actuellement en cours, la tendance à la libéralisation du commerce soit en fait complètement renversée par les nouvelles mesures protectionnistes. D'après les indices que l'on possède actuellement, ces mesures auront probablement pour effet d'entraîner une détérioration nette de l'accès au marché des articles manufacturés des pays en développement.

46. De plus, cette nouvelle vague de protectionnisme exerce des pressions de plus en plus fortes sur le jeu du système international d'ajustement et menace de déséquilibrer les relations économiques internationales. S'il ne s'agissait que d'un problème à court terme tenant à la récession, on pourrait espérer le voir régresser à l'occasion d'un éventuel redressement. Mais il semble bien qu'il traduise, en fait, une inadéquation profonde de l'économie mondiale et qu'il ait, par conséquent, un caractère plus durable. Cette inadéquation procède en grande partie de l'inaptitude des pays développés à restructurer leur secteur industriel pour s'adapter aux importants changements survenus dans la position concurrentielle relative des pays en développement. A plus long terme, ce nouveau protectionnisme a pour effet de retarder le processus de transformation des structures dans le secteur industriel des pays développés, à un moment où l'on aurait précisément besoin d'accélérer ce processus.

47. Des transformations de structure sont nécessaires dans les pays développés non seulement pour soutenir l'effort d'industrialisation du tiers monde, mais aussi parce que la croissance industrielle des pays en développement se répercutera sur les pays développés sous forme d'un accroissement de la demande de produits à forte intensité de capital et de technologie. Les pays en développement absorbent actuellement un quart du total des exportations d'articles manufacturés de l'ensemble des pays développés à économie de marché, cette part étant encore beaucoup plus grande (environ deux cinquièmes) pour certains pays développés comme le Japon et les Etats-Unis d'Amérique. L'existence, dans les pays en développement, d'une demande forte et croissante de produits industriels en provenance des pays développés pourrait donc être un puissant facteur d'expansion de l'économie mondiale dans l'avenir.

48. La cinquième session de la Conférence fournira aux gouvernements une excellente occasion d'étudier ce nouveau protectionnisme dans le contexte plus large du problème du développement. A court terme, il faut lutter contre les conséquences fâcheuses des mesures protectionnistes dans le cadre d'un ensemble de principes et de procédures convenu; à plus long terme, l'objectif essentiel sera de concevoir un ensemble de mesures visant à favoriser les modifications nécessaires dans la division internationale du travail.

3. *La technologie pour le développement*

49. La réalisation des objectifs des pays en développement en matière d'industrialisation et de développement a des incidences majeures sur les politiques technologiques nationales et internationales. Il est maintenant reconnu un peu partout que la dépendance technologique des pays en développement à l'égard des sociétés transnationales des pays développés à économie de marché ne va pas sans imposer de graves contraintes à l'effort de développement et qu'il est urgent et nécessaire de réduire cette dépendance et de créer une capacité technologique suffisante dans les pays du tiers monde eux-mêmes.

50. Dans le domaine de la technologie, la CNUCED s'est jusqu'à présent essentiellement préoccupée du premier élément, à savoir la réduction de la dépendance technologique. A cet égard, la contribution de la CNUCED à la révision du régime de la propriété industrielle (arrangements et pratiques juridiques concernant les brevets et les marques

[8] Pour une étude détaillée des mesures protectionnistes récentes, voir dans le présent volume le document TD/226.

[9] *Ibid.*, par. 7.

de fabrique), à la négociation d'un code international de conduite pour le transfert de technologie et à l'examen des aspects du transfert inverse de technologie relatifs au développement (exode des compétences) constitue un ensemble d'initiatives importantes en faveur d'une restructuration des relations technologiques internationales à l'appui du processus de développement. La cinquième session de la Conférence sera une occasion appropriée de faire progresser, vers une issue prochaine et fructueuse, les négociations en cours en la matière.

51. Il faut toutefois reconnaître qu'une telle restructuration des relations technologiques existantes entre pays développés et pays en développement ne renforcera pas par elle-même la capacité technologique des pays en développement ni n'accélérera leur transformation technologique. Pour atteindre ces derniers objectifs, des mesures complémentaires devront être prises – aux niveaux national, régional et interrégional – dans les pays en développement eux-mêmes.

52. De nombreux pays en développement ont d'ores et déjà créé des institutions nationales chargées de s'occuper de leurs problèmes d'acquisition et de développement technologiques, et des centres régionaux sont en voie de création à ces fins. Il faut, en outre, que les pays en développement passent du stade actuel, où les politiques technologiques sont souvent ponctuelles et incohérentes, à celui de l'élaboration de plans technologiques spécifiques faisant partie intégrante de leurs plans nationaux de développement. De plus, étant donné que plusieurs pays en développement disposent d'ores et déjà d'une infrastructure scientifique et technologique importante et diversifiée, de grandes possibilités s'offrent à eux de conclure entre eux des arrangements préférentiels pour le transfert et le développement de la technologie.

53. L'une des tâches importantes que la cinquième session de la Conférence pourrait se fixer serait de parvenir à un accord sur un ensemble de politiques visant à opérer la transformation technologique des pays en développement dans les meilleurs délais.

4. *Le cadre monétaire et financier international*

54. Compte tenu des faits nouveaux survenus dans l'économie mondiale depuis la quatrième session de la Conférence en 1976, la nécessité de reconstituer le système monétaire et financier international a pris une importance et une urgence encore plus grandes que précédemment. Alors que le système d'ajustement international a fonctionné d'une façon qui était loin d'être satisfaisante, les problèmes qui se posent aux pays en développement, dans les domaines de l'endettement, de la balance des paiements et des ressources financières pour le développement, exigent l'adoption immédiate de mesures correctives. Dans le cadre de l'examen ci-après, nous nous efforçons de replacer ces problèmes monétaires et financiers dans le contexte plus large du processus de développement et d'indiquer leur pertinence au regard de la transformation des structures et d'un meilleur fonctionnement de l'économie mondiale.

a) *Réforme du système monétaire international*

55. Une caractéristique importante de la situation économique mondiale à l'heure actuelle est, comme nous l'avons déjà relevé, le déséquilibre persistant des paiements internationaux, qui est allé de pair avec plusieurs modifications du fonctionnement du système monétaire international.

56. Premièrement, la création de liquidités internationales est devenue de plus en plus le fait du secteur privé, la création de liquidités par le FMI revêtant désormais une importance relativement secondaire. Deuxièmement, le système bancaire commercial a recyclé une part notable des fonds excédentaires en les prêtant aux pays en développement à des échéances assez courtes et à des taux commerciaux; dans l'immédiat, ce processus a répondu aux besoins de financement de nombreux pays en développement, mais il a aussi sensiblement accru la charge de leur endettement futur. Troisièmement, le processus de recyclage a, en outre, eu tendance à aggraver le problème des déplacements de fonds à court terme à des fins spéculatives, problème qui reste un puissant facteur de l'instabilité persistante des taux de change.

57. On a fait valoir que le marasme de l'économie mondiale exige un ajustement symétrique, dans le cadre duquel tant les pays excédentaires que les pays déficitaires prendraient des mesures pour éliminer les causes des déséquilibres. Ce problème est suivi de très près par les principaux pays industrialisés, mais il semblerait que jusqu'à présent les pays déficitaires aient supporté une part disproportionnée du coût de l'ajustement. Outre son caractère déflationniste systématique, ce mode d'ajustement n'est pas sans présenter des risques pour la stabilité du système lui-même.

58. Cette évolution a des conséquences graves pour la gestion efficiente des systèmes financiers et commerciaux du monde, ainsi que pour le processus de développement dans les pays du tiers monde. Une réforme du système monétaire international, voire peut-être la création d'une instance monétaire mondiale, centrale et vraiment efficace, s'impose désormais avec une urgence bien plus grande que par le passé. Lorsqu'on examine les critères fondamentaux qui devraient présider à une réforme du système monétaire international, les points suivants demandent à retenir tout particulièrement l'attention.

59. Il faut, premièrement, rétablir le contrôle de la communauté internationale sur la création de liquidités internationales – une part suffisante étant attribuée aux pays en développement – et, dans ce contexte, sur la nature du principal avoir de réserve.

60. Il faut, deuxièmement, qu'il y ait un lien entre des mesures de gestion à court terme et les objectifs d'une transformation à plus long terme des structures de l'économie internationale, compte tenu tout particulièrement des besoins des pays en développement en matière de développement. La distinction traditionnelle entre un soutien à court terme de la balance des paiements et des moyens de financement à plus long terme du développement n'a jamais été adaptée à la situation des pays en développement, dont les difficultés de balance des paiements sont essentiellement de nature structurelle. Cette distinction a en grande partie perdu sa pertinence, même au regard des pays développés à économie de marché, en raison des déséquilibres de structure qui se sont manifestés dans l'économie nationale de ces pays.

61. Troisièmement, il faut accroître la participation effective des pays en développement au processus de prise

de décisions, notamment en augmentant le nombre des voix qui leur sont attribuées au FMI.

b) *Coopération financière internationale pour le développement*

62. Lorsqu'on examine, du point de vue de leur volume, de leur composition et de leur forme, les ressources financières qui passent des pays développés aux pays en développement, on se rend nettement compte qu'il n'existe pas à l'heure actuelle de système international cohérent et efficace de coopération financière pour le développement. Les apports de capitaux aux pays en développement – en provenance des marchés privés, par exemple – sont déterminés essentiellement par la situation de l'offre et de la demande dans les pays industrialisés, et non par les besoins des pays en développement, alors que les apports de moyens financiers de sources publiques à des conditions de faveur restent limités en termes réels et soumis aux incertitudes des procédures budgétaires annuelles.

63. A sa cinquième session, la Conférence pourrait contribuer puissamment à l'adoption d'une nouvelle politique internationale de développement en s'efforçant de parvenir à un consensus sur les principaux éléments d'un système efficace de coopération financière pour le développement.

5. *Transports maritimes*

64. Une restructuration du cadre économique international serait incomplète si des modifications institutionnelles appropriées n'étaient pas apportées aux services de transports maritimes, qui représentent un élément important dans le volume total des transactions extérieures des pays en développement. Jusqu'à présent, la CNUCED a concentré sur le trafic des lignes régulières ses efforts visant à faciliter une participation accrue des pays en développement aux transports maritimes mondiaux. La Convention sur un code de conduite des conférences maritimes reconnaît aux pays en développement le même droit qu'à leurs partenaires commerciaux développés de transporter des marchandises sur leurs propres navires, assure l'amélioration des relations entre chargeurs et armateurs et la fixation équitable des taux de fret, et renforce le pouvoir de négociation des partenaires plus faibles face aux entrepreneurs traditionnels de transports maritimes[10].

65. La Convention marque une évolution importante, en faveur des pays en développement, de la structure institutionnelle qui régit les transports maritimes mondiaux. La Conférence, à sa cinquième session, devra examiner la situation en ce qui concerne la ratification de la Convention et prendre toutes les décisions nécessaires en vue d'en assurer l'application à une date prochaine.

66. Les lignes régulières ne transportent toutefois qu'environ 20 p. 100 du fret mondial. Dans le secteur bien plus vaste du transport de marchandises en vrac, le droit des pays en développement de participer aux services de transports maritimes n'est pas encore reconnu par les nations maritimes traditionnelles. Qui plus est, la possibilité pour les pays en développement de participer à leur tour au transport de marchandises en vrac a été de plus en plus limitée, au cours des dernières années, par le développement des flottes sous pavillon de complaisance appartenant à des transporteurs de pays développés. La Conférence, à sa cinquième session, devra étudier la possibilité d'adopter un programme général de mesures visant à réduire progressivement, en quelques années, les opérations sous pavillon de complaisance et à assurer aux pays en développement une part équitable dans le transport maritime régulier de leurs marchandises en vrac.

6. *Les besoins spéciaux des pays défavorisés*

Pays les moins avancés

67. Au cours des dernières années, les problèmes particuliers des pays les moins avancés ont davantage retenu l'attention internationale, mais cela n'a pas empêché la stagnation ou le déclin de l'économie de ces pays, dont bon nombre ont été touchés de façon particulièrement dure par les incidences défavorables qu'ont eues sur leur commerce d'exportation la récession et l'inflation persistant dans les pays développés. Dans tous les cas, la structure économique souffre d'insuffisances fondamentales. Une extension massive de la coopération internationale s'impose si l'on veut aider ces pays à opérer les transformations de structure qu'exige le développement économique. En fait, ces transformations pourraient être considérées comme un important élément de tout le processus de restructuration de l'économie internationale.

68. Tout programme international nouveau de mesures spéciales en faveur des pays les moins avancés devrait mettre au premier plan un fort accroissement du volume de l'assistance financière et technique dispensée par les pays développés et les institutions financières internationales sous forme de dons, cette assistance devant être orientée plus expressément que par le passé vers l'élimination des entraves structurelles au développement et être appuyée par des mesures de politique commerciale visant à éliminer tous les obstacles commerciaux aux exportations des pays les moins avancés. Mais bien plus peut être fait dans le cadre d'une coopération économique plus étroite entre les pays en développement eux-mêmes, tant sur le plan régional – sous la forme de débouchés commerciaux garantis, de programmes de formation et d'autres formes d'assistance – que sur le plan interrégional : fourniture d'une assistance financière et technique par les pays en développement qui sont en mesure de la fournir, par exemple pour aider les pays les moins avancés à accroître leur production alimentaire et à créer des industries manufacturières nationales.

69. A sa cinquième session, la Conférence devra étudier ces mesures et d'autres mesures pertinentes de politique générale et s'efforcer de parvenir à un accord sur un programme global nouveau et sensiblement élargi de soutien à ce groupe de pays.

Pays en développement sans littoral

70. Ces pays sont aussi, pour la plupart, classés parmi les moins avancés mais, de surcroît, leurs problèmes de développement sont aggravés par l'insuffisance de l'infrastructure pour le transit vers les ports maritimes et le coût, en conséquence élevé, de l'accès aux marchés mondiaux. Dans le cas de ces pays, les transformations de structure

[10] Pour le texte de la Convention, voir *Conférence de plénipotentiaires des Nations Unies sur un code de conduite des conférences maritimes*, vol. II, *Acte final (y compris la Convention et les résolutions) et liste des tonnages requis* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.75.II.D.12).

demandent à être complétées par une action commune entreprise avec leurs voisins de transit aux fins de réduire les coûts de transit et d'améliorer la qualité, l'efficacité et la régularité des services de transit. Sur ce plan aussi, des possibilités d'action concrète s'offrent à des groupements régionaux ou sous-régionaux des pays en développement. La Conférence devrait envisager la possibilité d'adopter un programme élargi et détaillé en vue de surmonter les difficultés de transit et de transport des pays en développement sans littoral.

Pays en développement insulaires

71. Ces pays sont confrontés à bien des problèmes analogues à ceux que connaissent les pays en développement en général, mais nombreux sont ceux qui doivent faire face, en outre, à un certain nombre de difficultés particulières tenant à leur éloignement des marchés et des sources d'approvisionnement, à l'exiguïté de leur marché intérieur, à l'insuffisance de leurs ressources naturelles et au manque de personnel qualifié. De plus, de nombreuses îles sont particulièrement vulnérables aux catastrophes naturelles. Il serait utile que la Conférence, à sa cinquième session, réexamine et renforce le programme existant de mesures spéciales en faveur des pays en développement insulaires.

C. – Relations nouvelles dans le cadre d'une économie internationale restructurée

1. *Coopération économique entre pays en développement*

72. Une division internationale du travail modifiée pour tenir compte de l'industrialisation du tiers monde impliquerait, comme il a déjà été dit, de nouveaux schémas de spécialisation et d'échanges, non seulement entre pays développés et pays en développement, mais aussi entre ces derniers eux-mêmes. Dans leur politique d'industrialisation, les pays en développement devraient tirer parti du caractère complémentaire de leurs économies et des différences d'avantages comparés entre leurs divers types de production manufacturière. Les possibilités de développer les échanges entre pays en développement sur la base d'une spécialisation intra-industrielle seront d'autant plus grandes que l'industrialisation de ces pays reposera sur la production d'articles de grande consommation.

73. Une telle expansion du commerce entre les pays en développement demande – vu qu'elle implique une rupture avec la structure traditionnelle de leur commerce extérieur – à être activement encouragée par des politiques nouvelles de coopération économique entre eux. Les relations traditionnelles – commerciales, financières et autres – entre la plupart des pays en développement et les principaux pays développés demeurent trop solides pour qu'une réorientation vers un renforcement des liens entre les pays en développement puisse être opérée par la seule voie du jeu normal des forces du marché. Il faut donc que les pays en développement, agissant en tant que groupe, élaborent et mettent en œuvre des politiques actives et les orientent vers un certain nombre d'objectifs interdépendants.

74. Premièrement, il faudra de toute évidence renforcer, voire remodeler, le cadre institutionnel dans lequel s'opèrent les échanges économiques entre pays en développement. Les arrangements en vigueur dans ces pays – en ce qui concerne les transports, la commercialisation, les facilités de financement et de crédit, les assurances, la promotion des exportations et d'autres services – sont encore essentiellement orientés vers les relations économiques avec les pays développés. Il est maintenant essentiel de développer très sensiblement des moyens institutionnels analogues expressément conçus pour faciliter les échanges entre les pays en développement. La CNUCED a d'ores et déjà entrepris des études sur ces questions et des questions connexes.

75. Deuxièmement, dans le cadre d'une telle infrastructure institutionnelle élargie, il sera possible de promouvoir entre les pays en développement une coopération économique plus étroite grâce à toute une gamme d'arrangements portant sur tous les aspects des relations économiques qu'ils ont entre eux. Des tels arrangements pourront être fondés très utilement sur le principe du traitement préférentiel que les pays en développement s'accorderaient réciproquement, sans toutefois l'offrir aux pays développés. La CNUCED a d'ores et déjà entrepris d'étudier en détail ces arrangements éventuels–par exemple, un schéma de préférences commerciales, des mécanismes de coopération entre entreprises de commerce d'Etat, et la création de sociétés multinationales de commercialisation.

76. Ces politiques d'intensification de la coopération économique entre pays en développement ne viseraient pas à réaliser une autarcie collective du tiers monde. Elles seraient plutôt orientées vers la mobilisation intégrale des ressources des pays en développement en vue, essentiellement, de satisfaire les besoins nationaux – processus qui, à son tour, nécessitera dans de nombreux pays une transformation des structures et des institutions en vue d'éliminer les obstacles actuels au développement. Une stratégie autonome du développement implique aussi une nouvelle définition de la relation entre pays en développement et pays développés, c'est-à-dire le passage d'une relation de dépendance à une relation caractérisée par un partage plus équitable des profits de l'échange économique. Une stratégie d'autonomie collective impliquerait, en outre, des possibilités accrues pour les pays en développement d'adopter des politiques et des mesures communes dans leurs relations économiques avec les pays développés, ce qui renforcerait leur pouvoir de faire contrepoids et réduirait leur dépendance à l'égard des sociétés transnationales. Une coopération économique plus étroite entre pays en développement, fondée sur le principe de l'autonomie collective, devrait par conséquent être considérée comme un élément intégrant et essentiel d'une stratégie globale du développement, impliquant la restructuration des relations économiques internationales en général.

77. La responsabilité de définir des politiques et des programmes spécifiques de coopération plus étroite entre pays en développement doit rester du ressort de ces pays eux-mêmes, mais la Conférence, à sa cinquième session, pourrait contribuer à accélérer le mouvement vers l'autonomie collective du tiers monde en adoptant un programme général énonçant les mesures de soutien requises de la communauté internationale dans son ensemble. Il faut, en outre, que la Conférence envisage et la possibilité de renforcer la propre contribution de la CNUCED aux efforts des pays en développement pour intensifer leurs relations économiques mutuelles, et la nécessité d'améliorer les arrangements institutionnels à cette fin.

2. *Coopération économique et commerciale entre pays à systèmes économiques et sociaux différents*

78. Le développement des échanges économiques et commerciaux entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, en particulier entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale, peut contribuer puissamment à la restructuration plus générale des relations économiques internationales. En effet, il serait très utile aux pays en développement pour leur permettre de réduire leur dépendance excessive vis-à-vis des pays développés à économie de marché, qui est essentiellement un héritage du passé. D'autre part, des relations commerciales et économiques plus étroites avec les pays socialistes d'Europe orientale offriraient aux pays en développement de nouvelles possibilités d'échanges et de spécialisation sur le plan international.

79. Les pays socialistes d'Europe orientale, qui sont pour la plupart des pays développés, pourraient également apporter une importante contribution à la modification structurelle et institutionnelle qui s'impose dans le système économique international, par exemple en continuant de soutenir les accords visant à stabiliser et à renforcer le commerce international et la coopération économique en général, et les marchés mondiaux des produits de base en particulier, et en développant encore, conjointement avec leurs partenaires commerciaux, les politiques et les mesures destinées à faire une place au potentiel croissant d'exportation des pays en développement, en particulier par la conclusion d'accords de coopération commerciale et économique à long terme.

80. Les possibilités de développer les relations économiques entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale dépendent aussi, pour beaucoup, des relations économiques entre les pays socialistes et les pays développés à économie de marché. En raison de cette interaction, des mesures visant à augmenter le volume des échanges entre pays socialistes et pays développés à économie de marché, y compris l'élimination de la discrimination exercée par ces derniers pays contre les importations en provenance de pays socialistes, renforceraient indirectement les possibilités d'échanges entre pays socialistes et pays en développement.

81. Depuis la quatrième session de la Conférence, les échanges commerciaux entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale, qui étaient encore relativement faibles, se sont développés plus rapidement que l'ensemble des échanges mondiaux. Cette période a été caractérisée à la fois par une augmentation du nombre des accords commerciaux conclus entre pays en développement et pays socialistes et par l'introduction de nouvelles formes de coopération économique, notamment par l'adoption de mesures mutuellement complémentaires par les partenaires commerciaux dans le cadre de programmes d'ensemble de coopération économique dans divers domaines : industrie, science et technologie, etc.

82. Au cours de la période à venir, des programmes d'ensemble de ce type pourraient être appliqués, avec profit, à un niveau bilatéral, et il faudrait en outre promouvoir différentes formes de coopération multilatérale, telles que la multilatéralisation des accords de paiement, l'utilisation de roubles transférables acquis à l'occasion d'échanges commerciaux avec un pays membre du CAEM en règlement de transactions avec d'autres membres du CAEM, la mise en œuvre d'accords tripartites entre des entreprises de pays en développement, de pays socialistes d'Europe orientale et de pays développés à économie de marché, une coopération sur les marchés tiers et la possibilité pour les pays en développement de coopérer avec les pays du CAEM en tant que groupe et avec les schémas multilatéraux des pays membres du CAEM.

83. Bien que les relations commerciales entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, et en particulier entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale, soient assez dynamiques, le volume des échanges est resté relativement faible dans la plupart des cas. A sa cinquième session, la Conférence pourrait envisager d'adopter une série de mesures visant à intensifier ces échanges dans le cadre de l'action internationale de restructuration des relations économiques et commerciales internationales.

CHAPITRE III

Règles et principes régissant les relations économiques internationales

84. Dans le chapitre précédent, on a passé en revue les différents aspects de l'évolution structurelle de l'économie des pays développés et des pays en développement, en les confrontant avec les aspects correspondants de l'évolution du cadre institutionnel international. Le fonds commun et les accords internationaux de produits de base, la mise au point de principes convenus pour promouvoir l'ajustement industriel à long terme dans les pays développés, le code de conduite sur le transfert de technologie, les principes et les règles relatifs aux pratiques commerciales restrictives, la réforme du système monétaire international et la mise sur pied d'un système efficace de coopération financière internationale pour le développement – tels sont quelques-uns des éléments essentiels du nouveau cadre institutionnel nécessaire pour soutenir et promouvoir les modifications structurelles requises.

85. Il y a, en outre, d'autres aspects du cadre institutionnel international qui nécessitent un examen attentif. En raison de l'interdépendance étroite qui existe entre les échanges commerciaux et les échanges monétaires et financiers, les règles et les principes qui régissent ces deux types d'échanges doivent être mutuellement complémentaires et tendre vers le même objectif fondamental. Si l'on veut que ces objectifs généraux soient atteints, une action internationale est nécessaire, à la fois sur les aspects à court terme et sur les aspects à long terme. S'agissant d'un problème à court terme, il faut mettre en place de nouveaux mécanismes de consultation internationale afin de favoriser une harmonisation des politiques nationales dans les domaines du commerce, de la monnaie et des finances, de manière, d'une part, que ces politiques soient mutuellement compatibles et, d'autre part, que les politiques à court terme aient pour effet de favoriser les efforts de restructuration à plus long terme de l'économie internationale, au lieu de les entraver.

86. Pour ce qui est des règles et des principes généraux régissant les relations économiques internationales, qui constituent l'aspect à plus long terme de la question, l'un

des éléments essentiels – la réforme du système monétaire international – a déjà été examiné au chapitre précédent. Le présent chapitre est principalement consacré à la question connexe de la réforme des règles commerciales.

87. Les règles et principes qui régissent actuellement les relations commerciales internationales ont été élaborés juste après la guerre, par les principaux pays développés à économie de marché, à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi, qui s'est tenue à La Havane (Cuba) de novembre 1947 à mars 1948. La Charte de La Havane[11], qui traçait les grandes lignes d'une organisation commerciale internationale, a défini tout un ensemble de règles et de principes concernant l'emploi, le développement économique, le commerce d'Etat, les pratiques commerciales restrictives et les accords internationaux de produits de base, ainsi que la politique commerciale. Toutefois, seuls les principes et règles concernant la politique commerciale qui ont été incorporés dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), institué en 1947, ont été mis en pratique par un certain nombre de gouvernements.

88. Les règles du GATT reposent essentiellement sur le double principe de la non-discrimination et de la réciprocité en matière de politique commerciale, et si l'on a reconnu plus récemment les besoins particuliers des pays en développement – reconnaissance qui a été consacrée par l'addition d'une quatrième partie à l'Accord général en 1964[12] –, au lieu de les intégrer aux principes fondamentaux, on a considéré qu'ils constituaient une dérogation inévitable à ces derniers. Le système généralisé de préférences (SGP), qui est la seule mesure de politique commerciale exclusivement conçue pour les pays en développement, a été négocié en dehors du cadre du GATT et mis en œuvre en vertu d'une dérogation aux règles du GATT. Si le principe d'un traitement spécial pour les pays en développement dans le cadre du GATT est désormais reconnu, aucune modification n'a été apportée aux mécanismes de négociation ou aux règles pratiques en vue de garantir la réalisation de ce principe. De nouvelles modifications des règles du GATT ont été envisagées dans le cadre des négociations commerciales multilatérales. Ces discussions étaient encore en cours au moment de la rédaction de la présente étude, mais il semblerait que certains des codes envisagés, tels ceux relatifs aux garanties et aux droits compensateurs, visent essentiellement à faciliter et à justifier les dispositifs de protection existants plutôt qu'à introduire une réforme fondamentale[13].

89. Toutefois, la nécessité d'une réforme fondamentale apparaît urgente pour un certain nombre de raisons. Tout d'abord, le besoin d'une base juridique générale pour accorder un traitement différencié et préférentiel aux pays en développement dans leurs relations commerciales avec les pays développés se fait sentir depuis longtemps. C'est-à-dire qu'il est indispensable que les règles soient à nouveau modifiées, de manière que le principe de la préférence à accorder aux pays en développement en devienne partie intégrante au lieu d'être considéré comme une exception. Cela devrait avoir pour effet de garantir aussi l'octroi d'un traitement favorable aux pays en développement dans les procédures des futures négociations commerciales.

90. La deuxième raison qui justifie l'élaboration de nouvelles règles est que, ainsi qu'on l'a déjà vu, les gouvernements des pays développés à économie de marché ont de plus en plus fréquemment recours à des mesures protectionnistes telles que la limitation "volontaire" des exportations et les arrangements de commercialisation ordonnée, qui n'entrent pas dans le cadre du GATT, pour contrôler les importations. Si ces mesures protectionnistes ne s'inscrivent pas dans le cadre de principes et de règles internationalement reconnus, elles risquent d'exercer une influence très défavorable sur le commerce mondial en général, et en particulier sur celui des pays en développement.

91. Troisièmement, une partie importante et croissante du commerce mondial – les transactions des sociétés transnationales avec leurs entreprises et les groupes apparentés – reste hors du champ d'application des règles existantes. Le développement de ce commerce, au cours des dernières années, a sensiblement élargi les possibilités de discrimination entre les différents pays pour ce qui est de leur participation au commerce international. Le commerce des pays en développement, notamment, a beaucoup souffert des pratiques commerciales restrictives auxquelles les sociétés transnationales ont recours, ainsi que des décisions qu'elles prennent en fonction de leurs intérêts généraux et qui concernent aussi bien l'emplacement des installations de production que le volume et la structure des courants d'échange.

92. Quatrièmement, si les règles commerciales sont destinées à régir en définitive l'ensemble des courants d'échange – chose indispensable si l'on tient à ce qu'elles soient universellement acceptées –, il faudrait les compléter afin de disposer d'un cadre approprié pour promouvoir le développement du commerce et des relations économiques entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale, compte tenu tant des politiques et pratiques commerciales des pays socialistes que des besoins des pays en développement en matière de commerce et de développement.

93. En résumé, il semblerait que les règles et principes qui régissent à l'heure actuelle le commerce international soient maintenant en grande partie dépassés et de moins en moins efficaces et qu'ils aient besoin d'être réexaminés, révisés et complétés. Ce faisant, il faudrait aller au-delà des objectifs fixés dans les dispositions de politique commerciale de la Charte de La Havane, qui avaient essentiellement pour objet de fournir un cadre juridique international pour des marchés concurrentiels libres, les intérêts nationaux en matière d'emploi et de balance des paiements étant toutefois dûment sauvegardés. Ce qu'il faut maintenant, c'est reformuler les règles commerciales de façon que leur jeu favorise le développement du tiers monde, tout en tenant compte simultanément des faits nouveaux intervenus dans l'économie mondiale et mentionnés plus haut. Une telle approche introduira, en outre, un élément de gestion mondiale à la faveur duquel la communauté internationale

---

[11] Voir Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi, La Havane (Cuba), 21 novembre 1947-24 mars 1948, *Acte final et documents connexes* (E/CONF.2/78).

[12] Voir GATT, *Instruments de base et documents divers*, vol. IV, *Texte de l'Accord général, 1969* (numéro de vente : GATT/1969-1).

[13] Pour une évaluation préliminaire des résultats des négociations commerciales multilatérales, voir dans le présent volume le document TD/227.

pourra exercer une influence notable sur la structure et l'orientation des courants d'échange mondiaux.

94. Les courants d'échange mondiaux ne sont toutefois pas influencés uniquement par les politiques commerciales, notamment celles des pays développés à économie de marché, qui empiètent directement sur les pratiques commerciales, mais aussi, dans une mesure croissante, par les politiques économiques nationales – industrielles, agricoles, fiscales et autres – qui en sont venues à exercer une influence indirecte croissante sur le commerce international, ainsi que sur le commerce et le développement des pays en développement. Pour être efficaces, des règles commerciales reformulées devront nécessairement être appuyées et complétées par des principes acceptés à l'échelon international et touchant l'incidence des politiques économiques nationales sur le commerce en général, et sur celui des pays en développement en particulier.

95. On peut donc se demander s'il serait souhaitable de négocier sur le plan universel, une nouvelle convention économique internationale qui consacrerait des principes et règles mutuellement compatibles, appelés à régir l'ensemble des divers aspects politiques susmentionnés, à savoir les règles commerciales révisées et les principes connexes concernant les politiques économiques nationales, les opérations des sociétés transnationales, les pratiques commerciales restrictives et les relations commerciales et économiques entre pays en développement et pays socialistes. Il serait utile, en outre, qu'une convention économique aussi détaillée – qui constituerait en fait une version nouvelle et actualisée de la Charte de La Havane – énonce des principes généraux en vue de la conclusion d'accords et d'arrangements internationaux de produits de base s'inspirant de l'évolution politique enregistrée au sein de la CNUCED dans ce domaine au cours des dernières années. Une nouvelle convention économique ainsi conçue devrait tenir pleinement compte des dispositions pertinentes de la Charte des droits et devoirs économiques des Etats[14] et des décisions de l'Assemblée générale concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international.

CHAPITRE IV

Contribution de la CNUCED à la formulation d'une nouvelle stratégie internationale du développement

96. En 1980, l'Assemblée générale examinera et adoptera une nouvelle stratégie internationale du développement pour les années 80, à laquelle la CNUCED doit apporter sa contribution propre.

97. A sa cinquième session, la Conférence apportera, en fait, une contribution spécifique dans la mesure où elle parviendra à un accord sur des politiques, des programmes ou des arrangements institutionnels nouveaux au titre des diverses questions de fond inscrites à son ordre du jour. Les décisions qui seront adoptées à cette cinquième session pourront être utilement réunies par la suite et constituer un élément de la contribution de la CNUCED aux travaux de l'Assemblée générale.

98. Toutefois, à sa cinquième session, la Conférence pourrait aussi adopter les orientations générales pour la contribution de la CNUCED. A ce propos, il faudrait avoir présent à l'esprit le fait que l'Assemblée générale a d'ores et déjà décidé que la nouvelle stratégie devrait être formulée selon les principes du nouvel ordre économique international et devrait viser à la réalisation de ses objectifs, moyennant la promotion de la coopération internationale pour le développement[15]. L'élément central de la notion du nouvel ordre économique international, telle que cette notion est exposée dans la Déclaration et le Programme d'action adoptés à la sixième session extraordinaire de l'Assemblée générale, est la nécessité de transformer radicalement le cadre institutionnel des relations économiques internationales en faveur des pays en développement[16]. Qui plus est, les enjeux du dialogue Nord-Sud, qui constituent en fait l'ordre du jour des négociations concernant la mise en place d'un système plus efficace de coopération économique internationale pour le développement, sont tous, d'une façon ou d'une autre, liés au thème de la transformation des structures de l'économie internationale, thème qui est celui du présent document.

99. Dans ce contexte, la Conférence, à sa cinquième session, pourrait étudier des arrangements institutionnels appropriés en vue de préparer la contribution de la CNUCED aux travaux que l'Assemblée générale consacrera à cette question.

[14] Résolution 3281 (XXIX) de l'Assemblée générale, du 12 décembre 1974.

[15] Résolution 33/193 de l'Assemblée générale, du 29 janvier 1979, intitulée "Préparatifs d'une stratégie internationale du développement pour la troisième Décennie des Nations Unies pour le développement", sect. I, par. 1.

[16] Cette question est examinée dans "Mise au point d'une stratégie internationale viable du développement : rapport du Secrétaire général de la CNUCED" (TD/B/642), par. 13 à 19.

DOCUMENT TD/224/ADD.1

Annexe statistique

[*Original : anglais*]
[*20 avril 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

Tableaux	*Pages*
1. Croissance économique dans les principaux groupes de pays, 1960-1977	36
2. Taux d'inflation des pays développés à économie de marché, 1971-1979	37
3. Balances commerciales et balances des paiements des pays développés à économie de marché et des pays en développement, 1974-1978	37
4. Commerce des pays en développement, 1970-1978	38
5. Mouvement des échanges des pays développés et des pays en développement, 1970-1977	38

*
* *

Note. – Les tableaux présentés dans cette annexe ont pour but d'illustrer certaines des observations concernant l'évaluation de la situation commerciale et économique dans le monde qui figurent dans le document TD/224. Des données statistiques plus complètes sont présentées dans CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement, 1979* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.79.II.D.2).

TABLEAU 1

Croissance économique dans les principaux groupes de pays, 1960-1977

	Population en 1977[a] *(en pourcentage)*	*PIB par habitant en 1977 (indice)*[b]	*Accroissement du PIB (en pourcentage annuel)*			*Accroissement du PIB par habitant (en pourcentage annuel)*		
			1960-1970	*1970-1973*	*1973-1977*	*1960-1970*	*1970-1973*	*1973-1977*
Pays développés à économie de marché . . .	24	100	4,9	5,1	2,1	3,9	4,1	1,1
Pays socialistes d'Europe orientale[c]	12	..	6,7	6,6	6,0	5,9	5,7	5,0
Pays en développement[d] :								
Total	64	9	5,3	6,3	5,4	2,8	3,7	2,8
Pays à revenu moyen et élevé	23	12	6,0	7,8	5,9	3,2	5,0	3,1
Pays à faible revenu[e]	41	3,5	4,1	3,0	4,1	1,7	0,6	1,7
Dont :								
Pays les moins avancés	8	3	3,1	3,2	3,3	0,8	0,8	0,9

Source : CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement, 1979* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.79.II.D.2).

[a] Pourcentages du total de la population des trois premiers groupes de pays indiqués.

[b] L'indice 100 correspond au PIB par habitant des pays développés à économie de marché.

[c] Les chiffres concernant le PIB se rapportent au produit matériel net.

[d] A l'exclusion de la Chine et des autres pays socialistes d'Asie.

[e] Pays dont le revenu par habitant était inférieur à 400 dollars en 1976.

TABLEAU 2

Taux d'inflation des pays développés à économie de marché, 1971-1979

	Accroissement en pourcentage par rapport à l'année précédente							
	1972	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*	*1979*
Coefficient déflateur PNB/PIB[a] .	4,8	7,5	11,9	11,2	7,6	7,4	7,3	7,0 [b]
Prix à la consommation[a]	4,4	7,5	13,2	10,6	7,9	7,7	6,8	6,5[b]
Valeur unitaire des exportations d'articles manufacturés[c]	7,6	17,7	21,8	12,3	0,5	8,7	13,6[d]	. .

Sources : Perspectives économiques de l'OCDE (Paris), décembre 1978 et numéros précédents; Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique.*

[a] Pays de l'OCDE.

[b] Prévision de l'OCDE.

[c] Valeur fondée sur l'indice ONU des exportations des principaux pays industriels.

[d] Chiffre provisoire.

TABLEAU 3

Balances commerciales et balances des paiements des pays développés à économie de marché et des pays en développement, 1974-1978

(En milliards de dollars)

	Pays développés à économie de marché					*Pays en développement*[a]				
								Pays à faible revenu		
	Japon	*République fédérale d'Allemagne*	*Etats-Unis d'Amérique*	*Autres pays*	*Total*	*Pays à revenu élevé*	*Pays à revenu moyen*	*Total*	*Pays les moins avancés*	*Total*
Balance commerciale[b]										
1974	–6,4	20,2	–10,0	–71,9	–68,1	64,5	1,7	–2,6	–2,2	63,6
1975	–2,0	15,8	3,2	–52,1	–35,1	39,4	–7,7	–8,7	–3,3	23,0
1976	2,4	14,3	–15,5	–61,2	–60,0	57,6	–4,2	–4,3	–2,4	49,1
1977	9,8	17,2	–37,7	–55,7	–66,4	51,6	–7,9	–5,3	–3,9	38,4
1978	18,3	21,2	–41,6	–41,7	–43,8	28,8	–12,5	–10,4	–5,2	5,9
Balance des paiements courants[c]										
1974	–4,5	12,5	8,1	–35,8	–19,7	42,1	–0,8	–6,7	–2,5	34,6
1975	–0,4	7,6	22,4	–19,9	9,7	15,5	–9,5	–11,1	–3,4	–5,1
1976	3,9	7,7	8,7	–27,4	–7,1	25,1	–7,9	–5,3	–1,6	11,9
1977	11,1	8,0	–11,1	–17,6	–9,6	19,5	–9,3	–4,6	–2,1	5,6
1978[d]	20,4	12,4	–13,8	. .	. .	. .	. .	. .	. .	. .

Source : CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement, 1979* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.79.II.D.2).

[a] Les groupes de revenu se définissent de la façon suivante : les pays à revenu élevé sont ceux dont le revenu par habitant dépassait 800 dollars en 1976; les pays à revenu moyen sont ceux dont le revenu par habitant se situait entre 400 et 800 dollars en 1976; les pays à faible revenu sont ceux dont le revenu par habitant était inférieur à 400 dollars en 1976.

[b] Exportations (f.o.b.) moins importations (c.a.f.).

[c] A l'exclusion des transferts officiels.

[d] Données provisoires.

TABLEAU 4

Commerce des pays en développement[a], 1970-1978

(En pourcentage)

	Variation annuelle moyenne, 1970-1973	*Variation par rapport à l'année précédente*				
		1974	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*
Volume des exportations						
Pays à revenu élevé	8,9	−17,1	−9,3	15,5	1,8	4,4
Pays à revenu moyen	12,4	−3,5	−3,6	12,9	9,4	6,1
Pays à faible revenu	3,5	−7,2	−1,9	11,9	6,2	0,0
Dont : pays les moins avancés	−4,2	−6,8	−4,9	7,7	8,3	−2,2
Ensemble des pays en développement	8,9	−10,1	−6,9	14,8	4,8	3,8
Pouvoir d'achat des exportations						
Pays à revenu élevé	13,4	58,2	−10,0	19,7	2,4	−7,8
Pays à revenu moyen	10,0	20,3	−11,9	17,7	8,4	−4,4
Pays à faible revenu	2,9	8,3	−10,2	17,9	10,4	−5,8
Dont : pays les moins avancés	−5,3	−10,6	−7,9	24,3	11,5	−13,4
Ensemble des pays en développement	11,1	45,3	−11,6	19,9	4,3	−7,3
Volume des importations						
Pays à revenu élevé	9,7	19,7	8,9	12,2	10,9	5,6
Pays à revenu moyen	4,5	16,7	15,8	5,2	14,2	3,2
Pays à faible revenu	1,0	6,8	11,8	−1,6	11,6	5,9
Dont : pays les moins avancés	−3,1	1,1	13,0	−1,9	24,5	3,1
Ensemble des pays en développement	6,9	17,2	10,5	8,2	11,7	5,2
Termes de l'échange						
Pays à revenu élevé	3,8	92,9	−0,9	3,3	1,4	−12,1
Pays à revenu moyen	−2,0	24,5	−8,5	3,7	−0,9	−10,0
Pays à faible revenu	−0,7	16,3	−7,0	4,7	3,6	−6,1
Dont : pays les moins avancés	−1,1	−4,1	−4,3	16,9	1,9	−10,4
Ensemble des pays en développement	1,6	63,8	−4,7	3,7	0,0	−11,2

Source : CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement, 1979* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.79.II.D.2).

[a] Pour la définition des groupes de revenu, voir la note *a* du tableau 3.

TABLEAU 5

Mouvement des échanges des pays développés et des pays en développement, 1970-1977

Exportations en provenance de \ *Exportations à destination de*	*En valeur (en milliards de dollars, f.o.b.)*				*Parts (en pourcentage)*			
	Pays développés à économie de marché	*Pays en développement*	*Pays socialistes d'Europe orientale*	*Total[a]*	*Pays développés à économie de marché*	*Pays en développement*	*Pays socialistes d'Europe orientale*	*Total*
Pays développés à économie de marché								
Moyenne 1970-1973	227,0	54,1	9,9	291,0	78,0	18,6	3,4	100
Moyenne 1974-1977	443,9	143,0	27,1	614,0	72,3	23,3	4,4	100
Pays en développement								
Moyenne 1970-1973	54,8	15,6	3,3	73,7	74,4	21,1	4,5	100
Moyenne 1974-1977	174,7	55,0	8,9	238,5	73,2	23,1	3,7	100
Pays socialistes d'Europe orientale								
Moyenne 1970-1973	9,3	4,9	23,1	37,4	24,8	13,2	62,0	100
Moyenne 1974-1977	22,6	11,0	44,7	78,3	28,9	14,0	57,1	100

Source : CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement, 1979* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.79.II.D.2).

[a] Compte non tenu d'un faible volume d'exportations de peu d'importance, non réparties par destinataire.

DOCUMENT TD/225

Problèmes de politique générale concernant le commerce, le financement et les questions monétaires, et leurs rapports avec les transformations de structure au niveau mondial

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*11 avril 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Pages
Résumé et conclusions	1-5	39
Chapitres		
I. Développement mondial et transformations de structure	6-18	40
II. Les leçons de l'après-guerre pour l'économie mondiale	19-60	41
III. Vers des arrangements efficaces au service de la coopération économique internationale	61-71	48

Résumé et conclusions

1. On a longtemps pensé que les stratégies internationales du développement concernant les pays en développement pouvaient être considérées indépendamment d'une évolution plus générale à l'échelle mondiale, ce qui signifiait que le développement de ces pays pouvait s'inscrire dans le cadre d'une économie mondiale en expansion constante. On a ainsi voulu croire que les mesures spéciales en faveur des pays en développement n'étaient que des exceptions provisoires aux "règles du jeu" et que leur seul but était de hâter le moment où ces pays seraient admis comme partenaires à part entière dans le système mondial.

2. Les deux premières Décennies des Nations Unies pour le développement[1] avaient été largement conçues dans cet état d'esprit. Les mesures préconisées à l'échelon international, principalement sous forme d'objectifs à atteindre, allaient de l'octroi d'une aide publique au développement à celui de préférences commerciales et visaient à améliorer l'environnement international des pays en développement sans modifier sensiblement l'ordre économique international existant.

3. En fin de compte, les objectifs fondamentaux de la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie n'ont pas été réellement atteints. D'une part, les pays développés, en tant que groupe, n'ont pas joué le rôle envisagé pour eux dans la Stratégie, en partie peut-être parce que leur population et leurs responsables politiques n'ont pas compris que les mesures attendues d'eux étaient des pièces essentielles de leur propre politique économique extérieure ou même de leur expansion interne. D'autre part, les hypothèses de départ quant à la croissance constante de l'économie mondiale ont été largement remises en cause par la grave crise économique qui a marqué les années 70. Cette crise a été provoquée par des mouvements de translation dans les structures intérieures des grands pays industrialisés et dans la répartition de la puissance économique entre ces pays. Ces transitions ont exercé des pressions croissantes sur le système économique international, qui paraît maintenant inapte à servir de mécanisme efficace pour concilier des objectifs nationaux opposés.

4. L'expérience des années 70 suggère deux grandes conclusions. En premier lieu, le problème du développement ne peut être isolé des problèmes fondamentaux posés par le fonctionnement de l'économie mondiale. En réalité, le meilleur moyen d'assurer le développement rapide des pays en développement serait d'établir un schéma général qui engloberait l'ensemble de l'économie mondiale et aurait notamment pour objectif de la restructurer dans l'intérêt du développement mondial. En second lieu, une stratégie mondiale du développement suppose, pour réussir, la conciliation d'objectifs nationaux opposés. Vu le dérèglement de l'économie internationale tout entière, la solution de ces conflits ne peut plus reposer sur des consultations limitées à quelques Etats ni sur un examen au niveau international, fractionné et mal coordonné, des problèmes concernant le commerce, les paiements, le financement et le développement; elle exigerait au contraire une vision globale de la gestion de l'économie mondiale par rapport à des objectifs convenus au niveau international et avec la participation effective de tous les Etats.

5. Ces conclusions ont eu des conséquences extrêmement importantes pour l'élaboration de la stratégie internationale du développement des années 80 et pour l'analyse de l'interaction entre les objectifs du développement et les transformations de structure à l'échelle mondiale[2]. Elles

[1] Résolutions de l'Assemblée générale 1710 (XVI) du 19 décembre 1961 et 2626 (XXV) du 24 octobre 1970.

[2] Pour l'analyse de ces questions, voir le document TD/224, reproduit dans le présent volume.

influencent en outre la manière dont il convient d'évaluer les politiques qui ont une incidence sur l'économie mondiale. En particulier, une gestion efficace de l'économie mondiale voudrait que les problèmes concernant le commerce, les paiements et le financement soient examinés ensemble et sous l'angle de leur interdépendance et de leurs rapports avec le développement. A ses deux dernières sessions, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement a fait valoir la nécessité d'étudier ces problèmes interdépendants dans un cadre ainsi élargi. Le Conseil du commerce et du développement a donc inscrit régulièrement la question à son ordre du jour. Pour aider le Conseil à s'acquitter plus efficacement de son mandat, il est proposé de créer un groupe consultatif de haut niveau, qui étudierait les problèmes relatifs à la gestion de l'économie mondiale, notamment dans les domaines connexes du commerce, des paiements, du financement et du développement, et qui présenterait pour examen au Conseil, notamment à ses sessions ministérielles, des recommandations quant à l'action qui pourrait être requise pour mieux adapter les politiques effectivement appliquées aux nécessités d'une transformation des structures dans l'économie mondiale et du développement des pays en développement.

CHAPITRE PREMIER

Développement mondial et transformations de structure

6. Ce rapport concerne essentiellement les problèmes posés par la gestion de l'économie internationale et les relations entre les politiques à court terme et les objectifs du développement à long terme, en particulier celui d'une promotion des transformations de structure. Il complète donc le document consacré à la restructuration de l'économie mondiale envisagée à long terme[3]. Les liaisons entre le développement mondial, les transformations de structure, les objectifs du développement international et la gestion économique sont complexes. Il semble donc utile d'exposer brièvement l'analyse et les critères qui servent de cadre à l'étude.

7. On tient pour acquis que l'un des objectifs fondamentaux de la communauté internationale est de supprimer les disparités écrasantes qui existent, entre les pays et à l'intérieur même des pays, quant au niveau de consommation par habitant et quant à la qualité de la vie. On estime également *a priori* que cet objectif doit être atteint par une augmentation de la capacité de production des groupes les plus défavorisés de la communauté mondiale dans le contexte d'un développement universel, ce qui exigera un mode plus équitable de prise de décisions au niveau international.

8. L'objectif fondamental du développement mondial semble recueillir l'assentiment général, mais il n'y a toujours pas d'accord quant à la manière de progresser vers cet objectif. Toutefois, la question de la gestion de l'économie mondiale pourrait être abordée sur des bases plus solides si l'objectif essentiel en était clairement perçu et demeurait le point de mire de toutes les parties en cause.

9. Par définition, le développement mondial suppose une évolution continue des structures à l'échelle mondiale. Cependant, les types d'évolution des structures n'aboutissent pas tous à un modèle de développement mondial conforme à l'objectif fondamental mentionné plus haut. L'ensemble de transformations qui répond à cette condition doit, notamment, assurer l'accélération du progrès des régions en développement.

10. Ce progrès, de son côté, signifie que les structures nationales de production deviendraient plus complexes et mieux intégrées. Les régions en question pourraient alors produire une gamme de biens beaucoup plus étendue et, en règle générale, leur économie serait moins fortement concentrée sur des secteurs particuliers. Parallèlement, leur niveau de revenu s'élèverait par rapport à la moyenne mondiale et leur schéma de consommation changerait en conséquence.

11. Cette transformation des structures d'économie interne des régions en développement modifierait le volume et la composition de leurs demandes d'importations en provenance du reste du monde et se refléterait dans leur compétitivité relative sur les marchés mondiaux pour des biens plus élaborés. La structure actuelle des échanges commerciaux, selon laquelle les régions en développement exportent surtout des produits primaires vers les régions industrialisées et en importent des articles manufacturés, céderait la place à des échanges plus équilibrés qui se caractériseraient notamment par une augmentation des exportations d'articles manufacturés en provenance des pays en développement. Le schéma actuel des échanges commerciaux entre les pays industrialisés, qui se caractérise par une spécialisation à l'intérieur d'une même industrie, finirait par s'étendre à toute l'économie mondiale.

12. Pareils changements dans la structure des relations économiques internationales nécessiteraient évidemment des transformations de structure dans l'économie des régions actuellement industrialisées. Il est certain que toute stratégie internationale du développement supposera, pour être viable, qu'il est admis que le développement comporte non seulement une augmentation des capacités de production dans les régions en développement, mais aussi des transformations de structure correspondantes dans les régions développées.

La liaison entre la gestion économique à court terme et les objectifs du développement au niveau mondial

13. Au niveau mondial, les objectifs du développement ont été fixés sous forme de buts à atteindre. En revanche, la structure de l'économie mondiale a été modelée principalement par les décisions de politique générale des pays industrialisés qui en sont venus à jouer un rôle de premier plan dans la gestion de l'économie mondiale. Les conditions nécessaires pour assurer la concordance des objectifs du développement mondial et des politiques et objectifs nationaux des principales économies sont en fait très strictes et, l'expérience de l'après-guerre l'a amplement prouvé, il est extrêmement peu probable que ces conditions puissent être réunies dans le cadre actuel de la coopération internationale. C'est dire qu'une stratégie efficace du développement mondial doit comporter des mécanismes capables d'assurer que les politiques économiques appliquées aux problèmes immédiats sont absolument conformes

[3] *Ibid.*

aux exigences des objectifs du développement à plus long terme.

14. Le manque d'attention expresse aux liaisons entre les problèmes actuels de politique générale et les objectifs du développement à long terme est l'une des grandes lacunes de la coopération économique internationale. L'écart entre les objectifs du développement à long terme et les politiques à court terme n'est pas seulement source de frustration, mais explique aussi la gestion inefficace de l'économie mondiale. En effet, la vision à court terme attestée par les décisions de politique générale sur les problèmes immédiats en compromet souvent le succès.

Interdépendance des problèmes concernant le commerce, les paiements, le financement et le développement

15. Les relations économiques internationales reposent sur des règles qui sont généralement exprimées dans des conventions ou accords internationaux. Ce corps de règles définit les paramètres du système économique international[4].

16. On peut dire qu'un système économique international est en état d'équilibre dynamique quand il permet la coexistence des objectifs nationaux de telle manière que tous les pays tirent pleinement parti de leur capacité de production et de leur potentiel de croissance. Les pays développés, par exemple, ne pourraient se satisfaire d'un système qui les obligerait à renoncer à des niveaux d'emploi élevés pour assurer l'équilibre avec l'extérieur. De même, les pays en développement jugeraient inadapté un système qui n'assurerait pas l'environnement extérieur indispensable à la réalisation de taux de croissance que leur situation intérieure autoriserait parfaitement. En d'autres termes, le système doit être pleinement conforme aux exigences d'une économie mondiale dynamique; il devrait notamment pouvoir supporter les déplacements structurels qui s'opèrent à l'échelle mondiale dans la répartition des investissements, l'industrialisation et les courants commerciaux et qui sont le corollaire logique du développement.

17. Une fois l'équilibre atteint, la gestion du système économique international consiste seulement à veiller au respect des règles du jeu. Pour diverses raisons, cette tâche peut être confiée à des organisations multilatérales, chacune étant spécialisée dans l'un des divers domaines, certes connexes, du système : commerce, paiements et financement. En revanche, quand le système subit les effets d'un déséquilibre fondamental, cette conception essentiellement fragmentée de la gestion de l'économie internationale comporte bien des risques. Les divers rouages des mécanismes commerciaux, monétaires et financiers étant étroitement imbriqués, l'efficacité d'une modification des règles et procédures dans un domaine dépendra de mesures et modifications complémentaires dans les autres domaines. Toute modification des règles et procédures adoptée séparément dans les différents domaines devrait finalement être considérée comme une contribution à une élimination générale coordonnée des tensions qui s'exercent sur l'économie internationale. Il est tout à fait naturel que certains aspects de ce processus d'élimination des tensions présentent plus d'attraits pour certains pays et que d'autres aspects intéressent davantage d'autres pays. Si l'on considère isolément chacune des mesures à prendre, il est à craindre que les pays, au lieu d'adopter une vue d'ensemble du dispositif tout entier, s'estiment libres d'accepter ou de rejeter les divers éléments un par un, ce qui risque d'aboutir à un défaut d'équilibre.

18. L'économie internationale, on le verra plus loin, est en réalité soumise à de fortes tensions. C'est pourquoi les modalités actuelles et les perspectives d'évolution dans les domaines du commerce, des questions monétaires et du financement doivent être appréciées d'un point de vue global et par rapport aux nécessités de l'expansion économique et des transformations de structure dans le monde entier.

CHAPITRE II

Les leçons de l'après-guerre pour l'économie mondiale

19. Les responsables de l'effort entrepris après la guerre pour forger un nouveau système de commerce international, de paiements et de prêts qui ait quelque chance de durer se rendaient compte que l'économie mondiale formait un tout. Ils ont voulu éviter que ne se renouvelle l'expérience de l'entre-deux-guerres où le chômage, les restrictions imposées au commerce et aux paiements, l'incertitude monétaire et l'effondrement du système international de crédit s'étaient conjugués pour comprimer la production et arrêter la croissance.

20. Le système institué au lendemain de la seconde guerre mondiale devait encourager un processus cumulatif qui relancerait l'expansion mondiale par divers moyens d'action complémentaires sur plusieurs fronts : le démantèlement des obstacles au commerce et des restrictions des paiements; le maintien de taux de change ordonnés et la prévention de mouvements de capitaux générateurs de perturbations; l'octroi de facilités de crédit pour l'ajustement des paiements et la reprise des courants d'investissements vers les pays en développement.

21. Le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), nés à la Conférence de Bretton Woods, puis l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)[5] ont alors concrétisé les règles et procédures du système économique international de l'après-guerre.

---

[4] Le système économique international n'est pas nécessairement mondial. L'économie mondiale peut comprendre, comme on le constate dans la réalité, plusieurs systèmes internationaux qui entrent en contact en vertu d'arrangements spéciaux.

[5] L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce a été adopté à titre d'arrangement transitoire en matière de politique commerciale quand il s'est révélé impossible de ratifier la création d'une organisation internationale du commerce, un moment considérée comme le complément nécessaire de la BIRD et du FMI. La Charte de La Havane, rédigée en 1948, définissait dans son article premier les objectifs ci-après :

"1. Assurer une ampleur toujours croissante du revenu réel et de la demande effective, développer la production, la consommation et les échanges de marchandises, et contribuer ainsi à l'équilibre et à l'expansion de l'économie mondiale.

"2. Aider et stimuler le développement industriel ainsi que le développement économique général, particulièrement en ce qui concerne les pays dont le développement industriel est encore à ses débuts, et encourager le mouvement international des capitaux destinés aux investissements productifs.

(Suite de la note page suivante.)

22. Le système de l'après-guerre a remarquablement réussi si l'on s'en tient à ses objectifs fondamentaux : des niveaux élevés de l'emploi dans les pays industrialisés et l'expansion de la production et des échanges commerciaux mondiaux. Cette réussite, à effet cumulatif, s'est accompagnée d'une libéralisation progressive du commerce et des paiements mondiaux, a évité, en général, les sous-évaluations dictées par la concurrence et a favorisé l'essor des investissements internationaux.

23. Le système n'était cependant pas exempt de graves insuffisances. Tout d'abord, la composition des institutions créées à Bretton Woods n'a pas eu le caractère universel prévu initialement. En partie à cause des difficultés inhérentes à l'insertion d'économies planifiées dans un cadre essentiellement libéral et concurrentiel, et en partie en raison du climat politique général qui régnait à l'époque, les pays socialistes d'Europe orientale et la Chine n'y ont pas adhéré. En fait, les pays d'Europe orientale se sont groupés en un organisme de coopération économique mutuelle, le Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM), fondé sur des règles et procédures conformes aux nécessités de leur économie planifiée. Le système de Bretton Woods avait, en outre, le grave inconvénient de n'être pas conçu pour s'attaquer aux difficultés commerciales et financières propres aux pays en développement. Dans un certain sens, on peut considérer que le débat international sur le développement des pays en développement procédait de la conviction de ces pays que la question du développement devait être traitée comme partie intégrante de la gestion de l'économie mondiale et que les règles régissant les relations économiques internationales devaient tenir expressément compte de leurs problèmes particuliers.

24. Le fait que la remarquable expansion de la production et des échanges commerciaux mondiaux s'est située dans le cadre des règles du jeu consignées dans les statuts des institutions de Bretton Woods et dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce peut incliner à conclure que ces divers instruments étaient la condition nécessaire et suffisante du phénomène. En réalité, on ne saurait affirmer que les règles du jeu étaient nécessaires, étant donné le caractère concurrentiel des grands pays industrialisés qui participaient au système. En revanche, il est à peu près avéré que ces règles ont prévalu pendant la période d'expansion de la production et des échanges commerciaux mondiaux. Mais ce ne sont pas les règles proprement dites qui ont fourni les éléments de la croissance. Le moteur de la croissance de l'après-guerre a été la répartition nettement inégale de la puissance économique entre les pays industrialisés, le fait aussi que la principale puissance industrielle s'est montrée disposée à étayer le système en acceptant que sa monnaie serve de monnaie clé, en ouvrant ses marchés, en procurant capitaux et technologie et en accordant une aide financière, ce qui a permis aux autres pays industrialisés de procéder sans trop de difficultés à la reconstruction et au développement de leur économie.

Les changements dans l'équilibre de la puissance économique et les transformations de structure

25. La caractéristique majeure de l'évolution de l'économie mondiale depuis la fin de la guerre est le passage de la situation unipolaire qui existait parmi les pays développés à économie de marché au lendemain de la guerre à la situation multipolaire d'aujourd'hui.

26. A la fin des hostilités, les Etats-Unis d'Amérique se sont trouvés être l'unique grand fournisseur de capitaux et de technologie de l'Europe occidentale et du Japon. Le rôle du dollar en tant que principale monnaie de réserve leur a permis de devenir exportateurs nets de capitaux et de biens, tout en conservant – principalement en raison des dépenses militaires et de sécurité – un déficit de leurs paiements courants. La politique économique extérieure des Etats-Unis offrait tous les moyens indispensables pour stimuler la croissance des autres pays industrialisés. Les transformations de structure qui en ont résulté chez ces derniers ont provoqué une augmentation rapide de la productivité, laquelle, jointe à la stimulation supplémentaire de la demande découlant de la position extérieure des Etats-Unis, a suscité à son tour des déplacements rapides dans la position économique relative des pays industrialisés. Le solde du commerce de machines et de matériel de transport des Etats-Unis est un indicateur sensible des déplacements qui sont intervenus dans la productivité. Ainsi, pendant les dix années 1955-1965, l'excédent commercial des Etats-Unis avec l'Europe occidentale par rapport à leurs exportations totales de ces articles est tombé de 55 à 30 p. 100, tandis qu'avec le Japon il tombait de 73 à 20 p. 100.

27. Les changements survenus dans l'équilibre économique apparaissent aussi dans les indicateurs économiques plus larges du produit intérieur brut (PIB) et du commerce total. Par exemple, en 1950, les exportations des principaux pays à monnaie de réserve, c'est-à-dire les Etats-Unis et le Royaume-Uni, représentaient environ 50 p. 100 des exportations totales des pays développés à économie de marché, alors qu'en 1970 la proportion n'était plus que de 30 p. 100. Les taux de croissance du PIB en valeur réelle témoignent aussi de cette évolution, les taux de croissance annuels de l'Europe occidentale et du Japon ayant été respectivement de 4,4 et de 8,4 p. 100 pendant la période 1950-1976, alors que celui des Etats-Unis n'était que de 3,5 p. 100.

28. Les pays socialistes d'Europe orientale ont, eux aussi, enregistré des progrès spectaculaires pendant l'après-guerre. Si l'on considère ces pays en tant que groupe, le taux de croissance de leur production nationale a atteint en moyenne 7,7 p. 100 par an pendant la période 1950-1976.

(Suite de la note 5.)

"3. Faciliter à tous les pays l'accès, dans des conditions d'égalité, aux marchés, aux sources d'approvisionnement et aux moyens de production qui sont nécessaires à leur prospérité et à leur développement économique.

"4. Favoriser, sur une base de réciprocité et d'avantages mutuels, la réduction des tarifs douaniers et des autres entraves au commerce, ainsi que l'élimination des discriminations en matière de commerce international.

"5. Permettre aux différents pays, en multipliant les possibilités d'accroissement de leur commerce et de développement de leur économie, d'éviter le recours à des mesures qui pourraient désorganiser le commerce mondial, réduire l'emploi productif ou retarder le progrès économique.

"6. Faciliter, grâce au développement de l'entente mutuelle, des consultations et de la coopération, la solution des problèmes intéressant le commerce international dans les domaines de l'emploi, du développement économique, de la politique commerciale, des pratiques commerciales et de la politique des produits de base." [Voir Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi, La Havane (Cuba), 21 novembre 1947-24 mars 1948, *Acte final et documents connexes* (E/CONF.2/78).]

Tout en ayant augmenté régulièrement et à un rythme impressionnant depuis le milieu des années 50, le volume des transactions économiques de ce groupe avec le reste du monde est resté bien inférieur à ce qu'il aurait pu être dans un cadre institutionnel plus souple. Pour répondre à la nécessité d'une réforme du système, il convient que les mesures prises soient de nature à permettre d'envisager une coopération économique plus étroite entre groupes de pays à systèmes économiques et sociaux différents[6].

29. La croissance des pays en développement en tant que groupe a été légèrement plus rapide que celle des pays développés à économie de marché, leur PIB en valeur réelle ayant augmenté d'environ 5 p. 100 par an pendant la période 1950-1976, bien que, considéré par habitant, l'écart entre les niveaux de vie se soit accentué. Un certain nombre de pays en développement, dotés d'abondantes ressources naturelles ou d'une infrastructure relativement avancée, ont enregistré des apports considérables de capital et de technologie et ont réussi à suivre un modèle de développement axé sur les exportations, qui n'est pas sans rappeler celui de plusieurs pays d'Europe occidentale et celui du Japon. Toutefois, l'écrasante majorité des pays en développement n'ont pas été à même de profiter des possibilités offertes aux pays industrialisés ou aux pays en voie d'industrialisation et leur rôle dans la coopération économique internationale est resté, dans l'ensemble, celui de fournisseurs de matières premières en échange d'articles manufacturés. En l'absence de programme visant à renforcer les marchés de produits de base et d'un financement suffisant à des conditions de faveur, ces pays ont eu de plus en plus de mal à satisfaire aux exigences des plans de développement même les plus modestes.

30. Les changements survenus dans l'équilibre économique ont été associés à de profondes transformations dans les domaines du commerce, du financement et des paiements. En ce qui concerne le commerce, il est à noter que son intensification impressionnante s'est accompagnée de changements radicaux dans sa composition. Alors qu'au cours des périodes précédentes les exportations d'articles manufacturés étaient financées en grande partie par leur échange contre des produits de base, l'après-guerre a été caractérisée par l'échange croissant de toute une gamme d'articles manufacturés contre d'autres articles manufacturés. Une des conséquences immédiates de ce phénomène a été que la croissance globale du commerce n'a plus été limitée par le volume des produits de base que les fournisseurs, dans les pays développés et dans les pays en développement, pouvaient exporter. Ainsi, tandis que le volume du commerce mondial de produits de base n'a pas même doublé, celui des articles manufacturés a presque triplé entre 1960 et 1971. En outre, le commerce d'articles manufacturés, après la guerre, était davantage déterminé par des facteurs technologiques et une spécialisation à l'intérieur d'une même industrie entre les partenaires commerciaux que par des différences entre les facteurs de production dont ceux-ci étaient dotés. Une importante exception a été celle des exportations d'articles manufacturés des pays en développement, qui se composaient dans l'ensemble d'articles à fort coefficient de main-d'œuvre ou de matières premières. Cette distinction contribue peut-être à expliquer, dans une certaine mesure, le traitement asymétrique des articles manufacturés par les pays développés et par les pays en développement dans les efforts multilatéraux de réduction de droits de douane. Dans les pays développés, les industriels voyaient la possibilité de réaliser de nouveaux gains si le libre-échange était accentué. Mais, pour que ce soit faisable, ils devaient s'accorder sur une spécialisation ou une différenciation et une interpénétration des marchés nationaux. Les perspectives de réductions tarifaires présentant des avantages réciproques sont évidentes et expliquent la relative facilité avec laquelle la plupart de ces articles ont fait l'objet d'une libéralisation du commerce. En revanche, pour les pays en développement – exportateurs d'articles à fort coefficient de main-d'œuvre ou de matières premières –, les possibilités de marchandage avec les pays industrialisés sur la base des avantages réciproques étaient limitées.

31. La tendance à l'internationalisation de la production qui est résultée de transferts massifs de capitaux à long terme, notamment sous forme d'investissements directs, est peut-être encore plus frappante que l'intensification du commerce. En 1971, la valeur totale de la "production internationale"[7] a été estimée à 330 milliards de dollars, alors que les exportations mondiales atteignaient au total 310 milliards de dollars. Ce phénomène a été lourd de conséquences pour la gestion de l'économie mondiale. Premièrement, les nouveaux centres de décision financiers et industriels ont échappé à la surveillance des gouvernements. Deuxièmement, une proportion importante du commerce international, un tiers environ, correspondait à des exportations de filiales étrangères. Troisièmement, quelque 20 à 25 p. 100 des exportations des grands pays industrialisés étaient des opérations à l'intérieur d'une même société[8]. Les instruments de politique générale ont ainsi été moins efficaces quand il s'est agi d'influencer les variables réelles et monétaires, ainsi que la balance des paiements.

32. La tendance à l'internationalisation a également été évidente dans le domaine monétaire. La croissance spectaculaire des capitaux à court terme très mobiles au cours des quinze dernières années a eu une incidence profonde à la fois sur les économies nationales et sur le fonctionnement du système international. D'une part, ces marchés sont une source de financement importante pour les pays qui ont des déficits de paiements et qui souhaitent, pour diverses raisons, les financer plutôt que les supprimer. D'autre part, le caractère très liquide de ces capitaux rend le marché instable. Les changements brusques de perceptions sur le marché qui déclenchent des mouvements massifs de capitaux ne sont pas rares du tout. Les gouvernements ont éprouvé des difficultés à accumuler les ressources nécessaires pour repousser des attaques spéculatives contre leur monnaie. Ils sont, de ce fait, souvent contraints d'aligner leur politique sur les réactions du marché, même au risque de compromettre les priorités et les objectifs nationaux.

[6] Pour une analyse des problèmes posés et des possibilités offertes par l'intensification des relations économiques entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, voir dans le présent volume le document TD/243.

[7] Définie comme la production des entreprises appartenant à des organisations mères situées hors du pays producteur ou contrôlées par elles.

[8] En tenant compte uniquement des entreprises dans lesquelles la société mère est majoritaire.

L'apparition de déséquilibres de structure et la crise

33. Les changements survenus dans l'équilibre de la puissance économique sous l'effet du modèle de croissance de l'après-guerre et des transformations de structure ont exercé sur le système économique international des pressions croissantes. Dès 1965 environ, il était manifeste que la marge permettant de concilier les objectifs divergents par la croissance était vraiment très restreinte. Les conflits se sont multipliés dans le domaine du commerce, surtout celui des produits agricoles, et l'Europe occidentale s'est beaucoup préoccupée de la tendance à l'internationalisation de la production sous la conduite de sociétés transnationales des Etats-Unis.

34. Dans le domaine monétaire, les conflits sont devenus plus graves encore. Les grands pays industrialisés d'Europe occidentale et le Japon, dont les industries sont plutôt axées sur les exportations, ont profité de la surévaluation du dollar et ont réussi à accroître leur part du commerce mondial avec des excédents considérables de la balance des paiements. Mais, pour préserver cette situation, il fallait qu'ils demeurent prêts à "financer" le déficit croissant du compte courant du principal pays à monnaie de réserve, en accumulant des réserves de dollars dont la convertibilité en or devenait à terme de plus en plus problématique. D'une manière générale, l'attitude que ces pays ont adoptée a été quelque peu ambivalente. D'une part, ils soulignaient la nécessité pour les Etats-Unis de prendre des mesures pour renforcer la position de leur compte courant et de contribuer ainsi à éviter les pressions inflationnistes mondiales qui résulteraient, à leur avis, du fléchissement du dollar. D'autre part, ils étaient peu, voire nullement, disposés à prendre eux-mêmes des mesures principalement en réévaluant leur monnaie, ce qui aurait pu notamment réduire les déséquilibres de paiements en affaiblissant leur balance commerciale et leur compte courant.

35. Pour le principal pays à monnaie de réserve, les problèmes étaient tout aussi pressants. La surévaluation du dollar avait sensiblement affaibli sa capacité de concurrence et des industries essentielles perdaient du terrain face aux concurrents étrangers (notamment face à des filiales de sociétés des Etats-Unis établies à l'étranger), même sur le marché national. Parallèlement, le dollar étant la principale monnaie de réserve, sa parité or devait rester stable. Face au dilemme des priorités et objectifs nationaux, d'une part, et des exigences inhérentes au rôle du dollar comme monnaie internationale de réserve, de l'autre, le Gouvernement des Etats-Unis a hésité jusqu'en août 1971.

36. Les mesures annoncées par le président Nixon en août 1971[9] ont été lourdes de conséquences pour le système économique international. Non seulement elles ont sonné le glas du système de Bretton Woods, mais elles ont clairement montré que les Etats-Unis n'étaient plus disposés à assurer la viabilité d'un système monétaire international au prix de leurs priorités et exigences nationales. A partir de ce moment, le dollar aurait la même liberté en matière de taux de change que les autres monnaies, ce qui permettrait d'ajuster les déséquilibres des comptes extérieurs. Cela signifiait que la gestion du système, avec les coûts et les responsabilités qu'elle entraînait, devait être partagée avec d'autres pays.

La gestion de l'économie en temps de crise

37. La réaction immédiate de la communauté internationale à la crise monétaire a été la création du Comité du FMI pour la réforme du système monétaire international et les questions connexes (Comité des Vingt), chargé d'élaborer le plan d'un nouveau système monétaire international. Tout en reconnaissant que la question de la réforme monétaire se rattachait étroitement aux problèmes du commerce et du financement du développement, le Comité est parti de l'hypothèse que les règles en vigueur dans ces deux domaines étaient dans l'ensemble satisfaisantes.

38. Il comptait que le système monétaire réformé irait de pair avec un système commercial libéral (c'est-à-dire ouvert et non discriminatoire). Il n'a pas pleinement prévu – peut-être ne le pouvait-il pas – la vague croissante de politiques protectionnistes qui sont venues mettre en question les bases mêmes du système commercial au cours des années suivantes. Il n'a pas davantage jugé utile de tenir compte de la nécessité d'une réforme dans le domaine des produits de base. Ici aussi, le Comité a implicitement supposé que la croissance continuerait à être fondée sur une offre abondante de matières premières à des prix relativement bas. Les fluctuations des prix des produits de base lui ont paru poser quelques problèmes pour les balances des paiements des pays producteurs, mais il a pensé qu'il fallait les aborder moyennant une amélioration de la facilité de financement compensatoire.

39. Dans le domaine du financement, le Comité a expressément reconnu la nécessité de politiques générales propres à étayer le fonctionnement du système monétaire. En fait, l'un des problèmes essentiels dont il s'est préoccupé a été celui de la proposition d'un lien entre la création de droits de tirage spéciaux (DTS) et un financement supplémentaire du développement pour les pays en développement. Le Comité a reconnu l'existence d'une relation entre le fonctionnement du système monétaire international et les mouvements de capitaux, mais sans aller jusqu'à envisager des mesures permettant de canaliser les opérations des marchés de capitaux privés en ce qui concerne tant la création d'un crédit international que les mouvements de capitaux à court terme. Il ne pouvait évidemment pas prévoir la croissance phénoménale des marchés de capitaux privés provoquée par les déséquilibres des paiements les années suivantes. En fait, le fonctionnement du système monétaire international, en général, et le processus d'ajustement, en particulier, sont devenus tributaires de l'idée que le marché se faisait de l'efficacité des politiques nationales et des bilans économiques comparatifs des gouvernements.

40. Les négociations en vue d'un système international réformé se sont révélées difficiles. Les avis concernant des aspects fondamentaux de la réforme étaient partagés entre le principal pays à monnaie de réserve et les autres, entre pays à excédent et pays à déficit, entre pays développés et pays en développement. Les concessions offertes dans l'effort de réforme n'étaient pas suffisantes pour concilier les intérêts divergents. Il apparaît après coup que le consensus aurait été plus facile à réaliser si l'effort avait

[9] Les mesures nationales comprenaient une blocage à court terme des loyers, des salaires et des prix, suivi de directives, de réductions des dépenses publiques et des impôts et d'encouragements aux investissements favorisant les fournisseurs nationaux. Parallèlement, une surtaxe de 10 p. 100 était imposée sur environ 50 p. 100 des importations. Enfin, la convertibilité or du dollar était suspendue.

porté sur la question plus large de la restructuration du système économique international au moyen de mesures spécifiques dans les domaines du commerce, du financement et du développement. Par exemple, les gouvernements qui ne jugeaient pas de leur intérêt telle ou telle proposition dans le domaine monétaire auraient pu être amenés à l'accepter si on leur avait offert en contrepartie des ajustements suffisants dans d'autres domaines.

41. La conjonction inhabituelle de forces qui a bouleversé l'économie mondiale pendant la période 1972-1974[10] a conduit la communauté internationale à abandonner ses efforts en vue d'une réforme fondamentale du système monétaire international. En achevant ses travaux en 1974, le Comité des Vingt du FMI a esquissé les objectifs fondamentaux d'un système monétaire international réformé, qui devraient être atteints par étapes au fur et à mesure de l'amélioration de la conjoncture mondiale[11]. C'est ainsi qu'a pris fin la première et la seule véritable tentative pour opérer une réforme fondamentale dans l'un des domaines essentiels des relations économiques internationales.

42. La réaction des gouvernements à la crise économique a été défensive dans l'ensemble. On s'est surtout préoccupé des problèmes immédiats posés par la crise. Parallèlement, il y avait un sentiment généralisé que les problèmes du moment tenaient à des facteurs structurels profondément enracinés. Sous l'impulsion des pays en développement, la communauté internationale a reconnu qu'il était nécessaire d'instaurer un nouvel ordre économique international. Le Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international, lancé par l'Assemblée générale à sa sixième session extraordinaire et complété à sa septième session extraordinaire[12], a donné un puissant élan aux négociations concernant le développement des pays en développement. Ce qui est peut-être plus important que les mesures qui ont été proposées, c'est la transformation fondamentale du cadre dans lequel la question du développement a été placée. Pour la première fois, les questions du développement ont été considérées comme partie intégrante de la question plus vaste de la gestion de l'économie mondiale. Le développement s'accompagne de transformations de structure non seulement au niveau des économies nationales, mais aussi dans le système économique international. Inversement, celui-ci a une profonde influence sur le potentiel et le modèle de développement. Il n'y avait certes là rien de neuf. La nouveauté résidait dans la prise de conscience que le développement de l'après-guerre des pays en développement avait fait d'eux une force économique importante dans l'économie mondiale et que, en adoptant une position commune, ces pays pouvaient vraiment remettre en question le système international de production, de distribution et de prix. Plus en profondeur, le défi des années 70 consistait à faire concorder le mode d'adoption des décisions concernant le fonctionnement d'un système économique international avec les changements survenus dans l'équilibre de la puissance économique. C'est là une question d'une importance capitale pour la stabilité de l'économie mondiale : un système qui répugne à adapter ses règles à l'évolution des réalités économiques et son mode d'adoption des décisions aux changements survenus dans l'équilibre de la puissance économique ne peut qu'être foncièrement instable; inversement, un système souple, qui accepte d'évoluer dans le sens des réalités économiques nouvelles, a de bonnes chances d'arriver à concilier des objectifs divergents grâce à une croissance équilibrée et stable[13].

43. Pour un certain nombre de raisons complexes, la communauté internationale ne s'est pas penchée sur la question de la gestion de l'économie mondiale dans une perspective plus large. Devant des problèmes graves et immédiats, elle s'est attachée à en résoudre quelques-uns qui lui semblaient, sur le moment, les plus pressants. Parmi ceux-ci, les plus importants du point de vue de la gestion du système sont les suivants : les politiques des taux de change; l'intermédiation financière internationale et la question de la dette extérieure; les négociations commerciales multilatérales; le programme intégré pour les produits de base[14]. Le rôle des sociétés transnationales dans l'économie mondiale a également retenu l'attention de la communauté internationale. Certains aspects font actuellement l'objet de négociations concernant les pratiques commerciales restrictives et le code de conduite pour le transfert de technologie. Il est en outre envisagé que le code de conduite des sociétés transnationales, qui est en cours de négociation, englobera plusieurs de ces problèmes[15].

44. La principale caractéristique de l'évolution monétaire graduelle adoptée après l'achèvement des travaux du Comité des Vingt du FMI a été le régime des taux de change souples[16]. Les avocats de ce système ont soutenu que des taux de change souples pourraient constituer un dispositif efficace d'ajustement quasi automatique de la balance des paiements. En outre, ce qui est peut-être plus important, ils ont affirmé que ce régime permettait dans une large mesure d'isoler des tendances mondiales l'économie de chaque pays, donnant ainsi aux gouvernements une autonomie considérable dans l'application de politiques nationales de stabilisation. Ce dernier avantage était particulièrement intéressant, car la confiance dans l'efficacité d'un système international géré collectivement et coordonné avait été quelque peu ébranlée. Ainsi, les taux de change souples étaient considérés comme un moyen de tirer un maximum d'avantages d'une économie ouverte en sacrifiant un minimum d'autonomie des politiques économiques nationales.

---

[10] Pour un exposé de ces événements, voir "Rapport du Groupe d'experts gouvernementaux de haut niveau chargé d'étudier les effets du phénomène mondial de l'inflation sur le développement" (*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-huitième session, Annexes*, point 5 de l'ordre du jour, document TD/B/704).

[11] Voir dans le présent volume le document TD/233.

[12] Résolutions de l'Assemblée générale 3202 (S-VI) du 1er mai 1974 et 3362 (S-VII) du 16 septembre 1975.

[13] Il ne s'agit évidemment encore que d'une conjecture optimiste, car un système aussi souple n'a encore jamais fonctionné dans l'économie mondiale. L'histoire de l'humanité n'offre pas un seul exemple de cas où la question de la suppression des déséquilibres entre, d'une part, les forces en présence au niveau de l'adoption des décisions et, d'autre part, la puissance ou le potentiel économique des nations ait été résolue par des moyens pacifiques.

[14] Résolution 93 (IV) de la Conférence du 30 mai 1976.

[15] Il s'agit là non pas des seuls problèmes d'importance mondiale, mais de ceux qui semblent avoir retenu l'attention à l'échelle mondiale.

[16] Pour une analyse des faits nouveaux survenus dans le domaine monétaire, voir dans le présent volume le document TD/233.

45. Les événements ont déçu cette attente. Les modifications des taux de change se sont répercutées sur les dépenses et les courants commerciaux avec un décalage d'une année, voire de deux, ou même n'ont eu aucune incidence, et les forces adverses qui ont agi dans l'intervalle ont souvent eu un effet "pervers" sur la balance des paiements et l'économie nationale. En outre, la souplesse des taux de change ne pouvait jouer un rôle efficace en l'absence d'une nouvelle politique dans le domaine des marchés de capitaux. La grande mobilité de ces marchés ayant pu persister, l'effet de la politique des taux de change pouvait aisément être annulé par des mouvements de capitaux spéculatifs qui, de leur côté, précipitaient de nouvelles modifications des taux de change, souvent dans la mauvaise direction.

46. En dehors de ces facteurs, on ne pouvait compter sur la souplesse des taux de change pour apporter les modifications nécessaires aux dépenses et à la production quand la réaction des facteurs réels à des modifications des prix relatifs était limitée en raison de la rigidité des structures et des institutions. Cela a posé des problèmes graves à tous les pays, à excédent ou à déficit. Les premiers étaient peu enclins à laisser leur monnaie se revaloriser au point d'amoindrir la compétitivité de leurs exportations, d'affaiblir leurs marges bénéficiaires dans le secteur commercial et d'abaisser le niveau de l'activité économique. Pour les pays à déficit, la dépréciation de la monnaie a entraîné, la plupart du temps, une accentuation des pressions inflationnistes qui, à son tour, rendait plus problématique encore la réalisation d'aménagements de structure.

47. Afin d'amortir l'effet des modifications des taux de change sur leur économie nationale et leur position commerciale, les pays développés ont eu recours de plus en plus au protectionnisme sous forme de restrictions à l'importation ou de subventions à l'exportation, ce qui a non seulement faussé le processus d'ajustement, mais aussi exercé des pressions supplémentaires sur le système commercial.

48. Sous l'effet de toutes ces forces, le régime de taux de change souples a entraîné une instabilité monétaire qui, à son tour, a amené un processus cumulatif déséquilibrant où les pays dont la monnaie se dépréciait étaient pris dans un circuit fermé de taux de chômage et d'inflation élevés, alors que les pays à excédent bénéficiaient de taux d'inflation modérés et d'excédents croissants, mais à des niveaux d'activité économique plus bas.

49. Il est apparu à l'évidence, ces derniers mois, que les gouvernements sont déçus par le régime de taux de change souples. Les membres de la Communauté économique européenne ont récemment jeté les bases d'un système monétaire régional axé sur des parités stables de leurs monnaies. En novembre 1978, le Gouvernement des Etats-Unis d'Amérique est revenu sur sa décision et, en collaboration avec d'autres grands pays industrialisés, a pris une série de mesures afin d'enrayer le fléchissement de la valeur du dollar à l'extérieur. Ces deux initiatives s'écartent de la conception qui avait prévalu jusqu'ici, mais leur succès final dépendra beaucoup d'une coordination efficace des politiques macro-économiques nationales, condition que l'institution de taux de change flottants devait ramener au minimum.

50. Entre 1974 et 1978, les problèmes du financement ont souvent retenu l'attention de la presse internationale. Pourtant, chose surprenante, la communauté internationale n'a pas fait grand-chose à leur sujet. L'opinion des pays qui ont des marchés financiers, selon laquelle il est préférable de laisser au secteur privé l'intermédiation entre les pays à excédent et les pays à déficit, l'a emporté et la communauté internationale s'est bornée à adopter des mesures ponctuelles destinées à compléter les opérations des marchés privés des capitaux. Des facilités additionnelles de financement de la balance des paiements ont été créées et la portée des facilités existantes a été élargie afin d'améliorer le recyclage des fonds, notamment pour les pays ayant un accès limité aux marchés des capitaux. L'intermédiation financière a remarquablement bien fonctionné et a joué un rôle anticyclique de premier plan. Mais elle était loin d'être parfaite. La répartition des fonds était faussée à l'extrême et traduisait à la fois l'opinion du marché quant à la solvabilité et la quasi-stagnation des courants de ressources à des conditions de faveur. De ce fait, le recyclage n'a à peu près pas touché les pays en développement à faible revenu, notamment les pays les moins avancés qui, en l'occurrence, ont supporté une partie disproportionnée de l'ajustement quand il leur a fallu restreindre leurs programmes de développement.

51. La stabilité à plus long terme du système financier reposait sur une série d'hypothèses concernant l'évolution dans des domaines connexes. Le recyclage a été perçu comme une mesure à court terme et on a envisagé la possibilité que les dettes soient remboursées avec les recettes d'exportation accrues provenant de la reprise de l'économie mondiale, du renforcement des marchés de produits de base et d'une amélioration de l'accès aux marchés. Quand les événements des dernières années ont remis en cause la validité de ces hypothèses, la question de la stabilité du système financier est passée au premier plan. La communauté internationale, n'ayant pu se mettre d'accord sur des mesures permettant de s'y attaquer de façon générale, s'est surtout occupée de mesures destinées à alléger la dette des pays en développement les plus pauvres et de l'adoption de règles et procédures internationales devant régir le réaménagement de la dette des pays qui le demanderaient[17]. Quels que soient les résultats positifs que l'application de ces mesures donnerait, le problème est loin d'être résolu. Ce qui est en jeu, ce n'est pas seulement la stabilité dans le domaine financier, ce sont les bases mêmes des règles en vigueur dans les domaines du commerce et des paiements.

52. La communauté internationale et, en particulier, les pays développés à économie de marché ont accordé une attention prioritaire aux mesures destinées à sauvegarder le fonctionnement du système commercial tel qu'il était prévu dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Un système commercial ouvert et non discriminatoire était considéré non seulement comme un puissant instrument de promotion de la spécialisation et de l'efficacité internationales, mais aussi comme une condition préalable au fonctionnement des systèmes monétaires et financiers.

53. L'organisation des négociations commerciales multilatérales au GATT avait pour but de libéraliser encore plus

[17] Pour une étude de cette question, voir dans le présent volume le document TD/234/Add.1.

le système commercial. Ces négociations prolongées, complexes et difficiles, qui ne sont pas encore terminées, se sont déroulées pendant une période marquée par la montée du protectionnisme. Par des "engagements commerciaux" répétés, les pays membres de l'OCDE ont cherché à décourager les pressions protectionnistes et à mettre en lumière les risques de guerre commerciale qu'il faudrait craindre si les politiques commerciales restrictives venaient à se répandre. Néanmoins, il y a eu une forte recrudescence des mesures protectionnistes de la part des pays développés. Indépendamment des mesures classiques restreignant le commerce, des formes nouvelles et complexes qui tournaient souvent les règles du GATT ont été mises au point : "arrangements de commercialisation ordonnée", "prix de déclenchement" et "schéma de rationalisation".

54. Les tensions imposées à la balance des paiements par un processus d'aménagement insatisfaisant et des taux de chômage plus élevés ont sans aucun doute favorisé cette montée du protectionnisme dans la plupart des pays développés. De plus, les politiques protectionnistes elles-mêmes ont rendu moins efficace l'affectation des ressources, tendant ainsi à aggraver encore les conditions précaires sur le marché des facteurs de production et les niveaux généraux des prix; elles ont aussi compliqué l'ajustement dans les pays partenaires.

55. Une vigoureuse reprise peut certes contribuer à rompre ce cercle vicieux, mais elle n'abolira pas les politiques protectionnistes. Il convient de rappeler que le protectionnisme a commencé à s'accuser alors que les pays membres de l'OCDE atteignaient presque au plein emploi. L'une des causes majeures du phénomène est la tendance croissante, dans beaucoup de ces pays, à se soucier davantage des problèmes de sécurité économique et de l'équité dans la répartition du revenu. En même temps, il y a eu des pressions sur le mécanisme de formation des prix provenant de facteurs structurels, ainsi qu'une diminution des écarts entre les salaires des diverses branches d'activité[18]. Ces facteurs ont amoindri le rôle des prix dans l'affectation des ressources aux divers secteurs. C'est ce qui explique que les pays développés soient peu disposés à continuer d'accorder l'accès à leurs marchés pour la variété croissante d'articles manufacturés exportés par les pays en développement qui ont, en gros, suivi le modèle de développement du Japon au lendemain de la guerre.

56. Il ressort de ce qui précède que, comme dans le cas du mauvais fonctionnement du régime des taux de change, le problème fondamental dans le domaine commercial est le manque de concordance entre, d'une part, les règles du jeu orientées vers le marché et, d'autre part, le rôle réduit des prix du marché dans la détermination de l'affectation des ressources au niveau national. C'est précisément cette absence de concordance qui est invoquée pour préconiser la révision des règles du système commercial. Il est impossible, pour le moment, d'en dire plus au sujet du cadre plus vaste d'un système commercial viable, mais il est évident qu'il devrait porter non seulement sur les politiques commerciales, mais aussi sur les questions concernant les décisions en matière d'investissement et le mécanisme d'affectation des ressources à l'échelle mondiale.

[18] Pour un examen des effets des facteurs structurels, y compris les structures de marché oligopolistique, voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-huitième session, Annexes*, point 5 de l'ordre du jour, document TD/B/704.

57. Une question qui se rattache étroitement au système commercial a été au centre du dialogue Nord-Sud : la nécessité de renforcer les marchés internationaux de produits de base. Bien que la communauté internationale ait admis que le renforcement de ces marchés et la stabilisation des prix des produits primaires favoriseraient beaucoup le fonctionnement du système économique international et apporteraient des avantages à la fois aux pays producteurs et aux pays consommateurs, les négociations sur les aspects spécifiques du programme intégré pour les produits de base se sont révélées assez difficiles. L'accord sur les éléments fondamentaux du fonds commun[19] représente un progrès important dans ce domaine et stimulera certainement la conclusion d'accords de produit, ainsi que la mise au point des autres éléments du programme intégré[20].

58. Il convient de noter que, de toutes les grandes questions d'intérêt général concernant l'évolution du système économique international, le programme intégré pour les produits de base est remarquable du fait que c'est le seul cas où des transformations de structure dans les forces du marché et dans le mode d'adoption des décisions entrent en ligne de compte. Ce n'est pas sans rapport avec le fait que les négociations ont eu lieu avec la participation de tous les pays, les pays en développement ayant pu y participer pleinement et activement.

59. On se rend de plus en plus compte, nous l'avons vu, que l'on a trop fait confiance au jeu automatique des forces du marché pour rétablir des conditions d'équilibre dans les domaines monétaire, financier et commercial. Certains faits montrent déjà que les pouvoirs publics des pays développés à économie de marché interviennent de façon plus agressive dans ces domaines, ce qui donne évidemment une importance nouvelle à la nécessité de coordonner les politiques publiques.

60. Une caractéristique régulière des activités de l'OCDE a été l'examen de la concordance des politiques macro-économiques des pays membres. Depuis 1975, la coordination de ces politiques s'effectue à la réunion annuelle des chefs d'État ou de gouvernement des sept principaux pays membres de l'OCDE. Ces réunions ont certes beaucoup contribué à la compréhension des problèmes posés, mais il est manifeste que la stratégie qui y a été élaborée n'a pas été pleinement appliquée. Cette stratégie ayant été acceptée au niveau politique le plus élevé, le manque de résultat ne peut être attribué à un engagement insuffisant. Il s'agit alors de savoir si la faute n'en incomberait pas à l'incapacité fondamentale des politiques macro-économiques traditionnelles de traiter les problèmes structurels dont l'existence dans l'économie des principaux pays industrialisés a été admise lors des réunions au sommet. Cette possibilité entraîne deux autres questions. D'abord, quand on traite de problèmes de structure, il faut définir de façon explicite les objectifs à plus long terme et élaborer un ensemble de politiques à court terme qui soient compatibles avec ces objectifs[21]. Ensuite, les transformations de struc-

[19] Voir "Rapport de la Conférence de négociation des Nations Unies sur un fonds commun dans le cadre du programme intégré pour les produits de base sur sa troisième session (12-19 mars 1979)" [TD/IPC/CF/CONF/19], par. 12.

[20] Pour un examen des progrès réalisés dans ce domaine, voir dans le présent volume les documents TD/228 et Add.1.

[21] Cela présuppose évidemment l'élaboration d'un plan indicatif perspectif.

ture à long terme ne peuvent être évaluées de façon valable en l'absence d'un cadre mondial qui assurerait la concordance des objectifs et des besoins.

CHAPITRE III

Vers des arrangements efficaces au service de la coopération économique internationale

61. La principale conclusion qui se dégage de l'expérience est que la gestion de l'économie dans un monde multipolaire n'a pas, dans l'ensemble, débouché sur une stratégie valable pour le développement mondial. Mais les problèmes qui se posent à la communauté internationale sont nouveaux et leur solution exige des mécanismes nouveaux, qui devront apparaître avec le temps.

62. En envisageant les possibilités d'action future, on peut tirer de l'expérience quelques constatations utiles résumées ci-après :

a) L'interdépendance des problèmes qui se posent dans les domaines du commerce, des questions monétaires, du financement et du développement est tout à fait admise, mais les mesures de politique générale concernant chacun de ces domaines sont nécessairement prises par des organes distincts. Pour chacun de ces domaines, les hypothèses retenues quant à l'évolution ou aux politiques dans les autres domaines se sont, le plus souvent, révélées peu réalistes. Une vision globale des problèmes et des solutions de rechange dans ces domaines interdépendants aiderait beaucoup à négocier les mesures de politique générale à prendre dans chacun de ces domaines de façon à en assurer la concordance.

b) Pour que des accords soient viables, il faut que le mode d'adoption des décisions tienne compte des intérêts économiques de toutes les parties intéressées. Les négociations sur les questions d'intérêt mondial avec une participation limitée n'ont pas fait la preuve de leur efficacité.

c) Il importe d'assurer la compatibilité entre les principes et les règles régissant le système économique international, d'une part, et l'évolution des économies nationales, d'autre part. Les règles actuelles paraissent fondées sur des hypothèses relatives au fonctionnement des économies nationales qui ne sont plus valables, même pour les grands pays à économie de marché.

d) Compte tenu de la rigidité persistante des structures et des institutions au niveau national, le fonctionnement du système économique international exigera peut-être que les pouvoirs publics fassent moins confiance aux forces du marché et interviennent plus activement.

e) La conciliation d'objectifs économiques nationaux opposés ne peut se faire dans des conditions de faible croissance et de déséquilibre structurel; elle semble exiger un plan d'action concerté visant à restructurer l'économie mondiale et à réduire les écarts entre les niveaux de vie des différents pays grâce à la croissance et au développement mondiaux.

f) S'il était possible de s'entendre sur un programme d'action à plus long terme, la coordination des politiques à court terme en serait facilitée : en effet, il faudrait déterminer si celles-ci sont compatibles avec les normes et les objectifs à long terme convenus au niveau international.

63. Les constatations ci-dessus soulèvent une importante question : il est peu probable que l'économie internationale puisse rompre le cercle vicieux de l'instabilité, de la récession, de l'inflation et des déséquilibres des paiements sans des transformations de structure planifiées. Ces transformations exigeraient de gros investissements à l'échelle mondiale qui, les choses étant ce qu'elles sont, ne peuvent être lancés par le secteur privé ou par un seul pays. Il faudrait une action collective de toute la communauté internationale. Cette action rendrait moins aléatoires les conditions dans lesquelles les gouvernements appliquent leur politique et dans lesquelles aussi les marchés fonctionnent, en même temps qu'elle préparerait le terrain à un processus cumulatif de développement mondial.

64. Le développement des pays en développement doit être le point focal de cette action. Les besoins d'investissement de ces pays dépassent de loin les ressources qu'ils peuvent se procurer par les moyens existants. On pourrait envisager de nouveaux mécanismes de transfert de ressources qui fourniraient aux pays en développement les ressources nécessaires, selon des conditions et modalités appropriées, afin d'accélérer leur développement[22]. Non seulement cela stimulerait la demande mondiale à court terme, mais cela servirait aussi de guide sûr à la création d'industries complémentaires dans les pays développés[23].

Le rôle de la CNUCED

65. La nécessité d'une coopération internationale propre à assurer une action coordonnée au niveau mondial dans les domaines interdépendants du commerce, des paiements, du financement et du développement a été admise et soulignée à la CNUCED. Cette question figure à l'ordre du jour du Conseil du commerce et du développement depuis plusieurs années et a fait l'objet de discussions tant au Conseil qu'à la troisième et à la quatrième session de la Conférence.

66. A sa troisième session, la Conférence a adopté la résolution 84 (III) par laquelle, entre autres choses, elle demande instamment que les problèmes relevant des domaines monétaire, commercial et financier soient résolus de manière coordonnée, compte tenu de leur interdépendance, avec l'entière participation des pays développés et des pays en développement, et elle a prié le Secrétaire général de la CNUCED de consulter le Directeur général du FMI et le Directeur général du GATT, et de faire rapport au Conseil du commerce et du développement afin que celui-ci puisse examiner les moyens de réaliser cette coordination[24]. A sa quatrième session, par la résolution 90 (IV), la Conférence a indiqué que la CNUCED s'était notamment acquittée de la tâche importante qui consistait à suivre de façon continue les problèmes interdépendants dans le domaine du commerce international et dans les secteurs connexes de la coopération économique internationale afin d'assurer une contribution effective de la CNUCED, notamment au

[22] Voir dans le présent volume le document TD/235.

[23] Voir dans le présent volume le document TD/230; voir aussi *Les politiques industrielles des pays développés à économie de marché et leur incidence sur les exportations d'articles manufacturés et semi-finis des pays en développement* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.79.II.D.13).

[24] Résolution 84 (III), par. 7.

moyen de recommandations, à la solution coordonnée de ces problèmes[25].

67. Le Conseil du commerce et du développement, qui a examiné la question de façon continue, a aussi abordé la question des dispositions institutionnelles appropriées à prendre à la CNUCED pour qu'elle puisse s'acquitter plus efficacement de son mandat. A la première partie de sa quatorzième session, un projet de résolution intitulé "Interdépendance entre les problèmes du commerce, le financement du développement et le système monétaire international" a été présenté par plusieurs pays au nom des Etats membres du Groupe africain[26]. Le projet demandait, aux paragraphes 3 à 5, la création, à un niveau élevé, d'une commission permanente du Conseil du commerce et du développement qui serait chargée, d'une part, d'étudier, de revoir et de formuler des recommandations concernant les questions d'intérêt particulier pour les pays en développement dans les domaines du commerce international et du financement du développement, ainsi que dans le domaine monétaire et, d'autre part, d'entreprendre des consultations avec les organes homologues du GATT et du FMI, en vue de faciliter la coordination et la coopération avec ces organes.

68. Le Conseil n'a pas encore pris de décision à propos de ce projet de résolution, mais il a adopté, le 23 octobre 1976, la résolution 144 (XVI) par laquelle il priait le Secrétaire général de la CNUCED de suivre constamment ces problèmes, avec l'aide d'experts de haut niveau désignés par les gouvernements selon qu'il conviendrait, et en consultation avec le Directeur général du GATT et les chefs de secrétariat des institutions financières internationales appropriées, et de formuler des recommandations à soumettre au Conseil pour examen et suite à donner. En application de cette résolution, le Secrétaire général de la CNUCED a convoqué une réunion d'experts intergouvernementaux en juin 1978 et a présenté un rapport sur leurs délibérations à la dix-huitième session du Conseil du commerce et du développement[27].

69. Au vu de l'expérience acquise jusqu'à présent, il s'agit maintenant de savoir si les travaux du Conseil du commerce et du développement concernant les questions interdépendantes du commerce, des questions monétaires et du financement ne pourraient pas être activés par une nouvelle amélioration des arrangements préparatoires. A ce propos, la Conférence voudra peut-être envisager la création d'un groupe consultatif de haut niveau qui serait chargé : *a*) d'examiner les problèmes relatifs à la gestion de l'économie mondiale, notamment les politiques à suivre dans les domaines du commerce, des paiements et du financement, et leurs rapports avec le développement; *b*) d'évaluer la concordance de ces politiques avec les objectifs du développement à plus long terme, notamment du développement des pays en développement; et *c*) de recommander aux fins d'examen des mesures concertées dans ces domaines, qui favoriseraient les transformations de structure de l'économie mondiale, créant ainsi un environnement favorable à un développement soutenu au niveau mondial. Les rapports de ce groupe consultatif seraient présentés, pour examen et suite à donner, au Conseil du commerce et du développement, en particulier à ses sessions ministérielles.

70. Afin de pouvoir remplir son mandat effectivement, le groupe consultatif devrait être équilibré tant du point de vue géographique que du point de vue de la spécialisation en matière de commerce, de développement, de questions monétaires et de financement. Les membres du groupe, dont le nombre serait d'environ 24, pourraient être désignés par le Secrétaire général de la CNUCED en consultation avec les gouvernements; en raison de l'importance des tâches qui leur seraient confiées, leur désignation serait confirmée par le Conseil du commerce et du développement. Les chefs de secrétariat des organisations internationales appropriées, ou leurs représentants, participeraient aux réunions du groupe et pourraient présenter des contributions ou des documents pour examen. Le groupe, qui se réunirait normalement tous les six mois, pourrait être autorisé à inviter des personnalités éminentes et des spécialistes à assister à ses sessions et à donner leur avis sur des points particuliers de l'ordre du jour. Il pourrait aussi être autorisé à créer de petits groupes de travail ou d'étude pour examiner de façon approfondie les problèmes spécifiques et techniques qui pourraient se poser. De manière générale, les principes relatifs à la composition et aux activités du groupe devraient être tels que ses délibérations et ses rapports au Conseil du commerce et du développement soient bien préparés, novateurs et représentatifs des opinions exprimées à l'échelon international, et qu'ils emportent l'adhésion des Etats membres.

71. Ce groupe de haut niveau permettrait au Conseil du commerce et du développement, notamment lors de ses sessions ministérielles, de prendre des décisions politiques qui auraient pour effet d'améliorer sensiblement le fonctionnement de l'économie mondiale et permettraient au système économique international de concourir véritablement au développement des pays en développement. Si la Conférence admet la nécessité de disposer de ces nouvelles modalités mondiales de coopération et crée le mécanisme institutionnel propre à les mettre en application, la cinquième session de la Conférence pourrait marquer un tournant dans la recherche de formes efficaces de coopération internationale.

---

[25] Résolution 90 (IV), sect. I, par. 1, alinéa *a*, iii.

[26] TD/B/L.360 [*Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-neuvième session, Supplément No 15* (A/9615/Rev.1), annexe II].

[27] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-huitième session, Annexes*, point 2 de l'ordre du jour, document TD/B/712.

POINT 9 DE L'ORDRE DU JOUR*

DOCUMENT TD/226

Conséquences du nouveau protectionnisme des pays développés pour les pays en développement

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*6 mars 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Pages
Introduction	i-iii	51
Chapitres		
I. Problème de la recrudescence du protectionnisme	1-28	52
A. Analyse	1-21	52
1. Considérations générales	1-6	52
2. Principales caractéristiques	7-8	53
3. Nouvelles orientations du protectionnisme	9-14	53
4. Intérêt commun de la lutte contre le protectionnisme	15-18	55
5. La défense du protectionnisme au nom de la protection de l'emploi	19-21	55
B. Le problème replacé dans une juste perspective	22-28	56
1. Insuffisances du cadre international régissant actuellement les relations commerciales	22-25	56
2. La nécessité de modifications de structure	26-28	57
II. Politiques et actions à court terme pour la lutte contre le protectionnisme	29-35	57
A. Objectifs généraux	29	57
B. Principes et règles destinés à sauvegarder les intérêts commerciaux des pays en développement	30-32	58
C. Surveillance opérée à l'aide d'un inventaire détaillé des obstacles non tarifaires	33-35	58
III. Politiques et actions à long terme pour la lutte contre le protectionnisme	36-43	59
A. Accord-cadre à long terme	36-38	59
B. Approche sectorielle	39-43	59

Introduction

i) Le présent rapport traite du problème que pose, depuis quelques années, la recrudescence du protectionnisme dans les pays développés à économie de marché. Les mesures protectionnistes, qui de tout temps ont surtout visé le secteur agricole, se sont progressivement étendues depuis peu à certains secteurs industriels. On s'attache principalement ici aux répercussions de cette dernière forme de protectionnisme sur le commerce des pays en développement[1].

ii) Après quelques considérations générales sur l'actuelle tendance au protectionnisme, on examine les principales caractéristiques du protectionnisme, ses nouvelles orientations et ramifications, l'intérêt pour tous d'une lutte contre le protectionnisme et les répercussions des nouvelles mesures protectionnistes sur les échanges des pays en développement. Le problème est ensuite replacé dans une juste perspective par l'étude des deux grands problèmes sous-jacents, à savoir : les insuffisances du cadre international dans lequel s'inscrivent actuellement les relations commerciales et la nécessité de transformations de structure plus radicales.

iii) Sur la base de cette analyse, on suggère certaines politiques et actions à court terme et à long terme pour faire face au problème du nouveau protectionnisme. Les mesures suggérées à court terme visent la mise en place d'un cadre d'action devant permettre, premièrement, de négocier un ensemble de principes et de règles propres à sauvegarder les intérêts des pays en développement dans le domaine des exportations et, deuxièmement, d'organiser, en ce qui

* L'ordre du jour figure dans le volume I, 3e partie, par. 6.

[1] Pour une analyse du protectionnisme en rapport avec les produits agricoles, voir dans le présent volume le document TD/229/Supp.2.

concerne les obstacles non tarifaires aux échanges des pays en développement, un système de surveillance, d'études et d'assistance technique reposant sur un inventaire permanent des obstacles non tarifaires par les soins du secrétariat de la CNUCED. Les politiques et actions à plus long terme sont envisagées en fonction de la nécessité fondamentale de transformations de structure et englobent l'établissement d'un cadre théorique ouvrant la voie à des négociations, y compris des consultations à l'échelon sectoriel, en vue d'orienter et de promouvoir les reconversions nécessaires au niveau international. L'accord dont ce cadre ferait l'objet pourrait également prévoir des mesures à prendre par les pays socialistes d'Europe orientale en vue de favoriser, à long terme et dans des conditions de stabilité, un accroissement du volume des importations de produits finis et semi-finis en provenance des pays en développement.

CHAPITRE PREMIER

Problème de la recrudescence du protectionnisme

A. – Analyse

1. *Considérations générales*

1. Les pratiques commerciales relativement libérales qui ont eu cours dans les pays développés à économie de marché pendant une trentaine d'années font place, depuis quelque temps, à une tendance générale au protectionnisme. Ce phénomène s'accompagne d'une modification du caractère et de l'orientation du protectionnisme qui se manifeste notamment par le recours à de nouveaux moyens de protection. Bien que l'intervention gouvernementale par imposition d'obstacles non tarifaires fût généralement considérée comme une entorse à la philosophie libre-échangiste consacrée dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, on n'en a pas moins continué à prendre des mesures de ce type. Mais, en outre, l'emploi de pratiques commerciales restrictives par les entreprises, question dont ne traitait ni le GATT ni la Charte de La Havane[2], s'est intensifié[3]. Les mesures protectionnistes de ce genre ont souvent été appliquées de façon discriminatoire, avec ou sans la complicité ou la sanction gouvernementale, et ont graduellement pris de l'importance à mesure que les droits de douane étaient réduits dans le cadre des négociations commerciales successives. Avec la récession économique apparue durant la première moitié des années 70, on a eu de plus en plus souvent recours à des mesures protectionnistes comme palliatif immédiat, face à des problèmes économiques intérieurs plus fondamentaux, comme la progression du chômage. L'utilisation croissante de ces méthodes a sérieusement compromis les aménagements de structure rendus nécessaires par les lois de la concurrence internationale. Bien que leur part dans le commerce mondial des articles manufacturés soit faible (mais croissante), les pays en développement ont été gravement touchés par ces politiques protectionnistes, en raison de leur base industrielle généralement peu diversifiée et de leur niveau de développement économique relativement bas.

2. Par le passé, les relations commerciales obéissaient à des règles internationales, comme celles qui avaient été adoptées dans le cadre du GATT; aujourd'hui, les nouvelles tendances protectionnistes conduisent à tourner ces règles ou à y échapper par le biais d'exemptions spéciales. Ces nouvelles mesures protectionnistes, qui visent à faire pièce aux règles et institutions existantes, traduisent en même temps l'incapacité de ces dernières à s'adapter à l'évolution de la structure du commerce international, ainsi qu'aux nouvelles conditions économiques, sociales et politiques.

3. Les causes profondes de cette récente recrudescence du protectionnisme sont nombreuses et complexes. Elles sont liées à l'ultime convergence des effets de plusieurs facteurs : le manque de clairvoyance et/ou l'incurie dont on a fait preuve, en ce qui concerne la nécessité de changements de structure, pendant la période de progression rapide du commerce et de la production dans les années 60, alors que la croissance des pays développés à économie de marché était suffisante pour permettre et l'expansion des exportations et l'absorption du supplément d'importations résultant de la libéralisation des échanges; la crise monétaire internationale du début des années 70, qui a entraîné l'effondrement du système de Bretton Woods et une instabilité monétaire qui a touché les principales devises; le déséquilibre des balances des paiements qui a provoqué un sentiment d'insécurité et favorisé la spéculation; enfin, la récession économique persistante, accompagnée d'un important chômage notamment dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre, où le besoin d'aménagement de structure se faisait sentir depuis longtemps[4].

4. Les pays en développement ont peu à peu pris pied sur les marchés mondiaux dans les secteurs où ils ont un avantage relatif, c'est-à-dire avant tout les produits finis et semi-finis des industries à forte intensité de main-d'œuvre. Du même coup, la nécessité d'une reconversion des secteurs concurrencés par les importations s'est fortement accentuée dans les pays développés à économie de marché, ce qui a entraîné l'application, dans ces secteurs, de mesures sélectives de protection – par exemple, la limitation volontaire des exportations de textiles de coton à partir de 1961 – qui devaient être temporaires mais ont été maintenues et même élargies. Depuis, ces politiques protectionnistes ont été étendues à d'autres secteurs, souvent sous de nouvelles formes.

---

[2] Voir Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi, La Havane (Cuba), 21 novembre 1947-24 mars 1948, *Acte final et documents connexes* (E/CONF.2/78).

[3] Pour un examen plus approfondi de cette question, voir "Rapport annuel sur les faits nouveaux d'ordre législatif et autres intervenus dans les pays développés et dans les pays en développement en matière de contrôle des pratiques commerciales restrictives, 1978, établi par le secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/AC.6/15), par. 41 à 43.

[4] Ces facteurs ont été examinés en détail dans plusieurs publications récentes. Voir en particulier : "La recrudescence du protectionnisme et le *statu quo* relatif aux barrières commerciales opposées aux importations en provenance des pays en développement : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/194); R. Blackhurst, N. Marian et J. Tumlir, *Ajustement, commerce et croissance dans les pays développés et les pays en voie de développement*, Etudes sur le commerce international, No 6, Genève, GATT, 1979; B. Nowzad, *The Rise in Protectionism*, IMF Pamphlet Series No 24, Washington (D.C.), 1979; B. Balassa, "The 'new protectionism' and the international economy", *Journal of World Trade Law*, vol. 12, No 5, septembre-octobre 1978.

5. Contrairement aux droits de douane, qui commencent par fausser la corrélation entre les prix mondiaux et les prix intérieurs mais auxquels le marché peut en fin de compte s'adapter, les obstacles non tarifaires, y compris les pratiques commerciales restrictives, ont en général pour effet d'enrayer durablement le mécanisme du marché en empêchant la structure des échanges de se modifier comme l'exige l'évolution des coûts relatifs. Outre qu'elles faussent la répartition s'opérant par le jeu des forces du marché, ces mesures restrictives limitent ou suppriment le choix du consommateur, ainsi que la concurrence entre producteurs nationaux et étrangers, et introduisent une part d'arbitraire dans la prise de décisions par l'intervention de groupes d'intérêts particuliers, capables d'influer sur la politique commerciale, au détriment du consommateur en général, dans les pays développés. De plus, il y a le risque que d'autres secteurs recherchant une protection analogue soient rapidement amenés à adopter ces pratiques à leur tour, en arguant du précédent. C'est bien d'ailleurs ce qui s'est passé récemment, les nouvelles mesures protectionnistes faisant tache d'huile entre secteurs. Par ailleurs, lorsque ces méthodes se révèlent efficaces dans un pays donné, la rivalité et la crainte d'un détournement des échanges poussent d'autres pays à les appliquer aussi.

6. Plusieurs décisions et résolutions importantes des Nations Unies, comme la Déclaration et le Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international[5], la Déclaration et le Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels[6] et diverses résolutions de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement[7], témoignent de la place que les pays en développement en particulier font au commerce international en tant que moyen d'étayer leurs objectifs d'industrialisation et de développement, ainsi que de la nécessité de rationaliser la structure de l'industrie mondiale actuelle pour répondre à ces aspirations. Toutes reconnaissent la nécessité de transformer les structures de l'économie mondiale et d'établir de nouvelles relations économiques entre pays en développement et pays développés. Dans ce contexte, la renaissance et l'intensification du protectionnisme ne peuvent que préoccuper sérieusement les pays en développement.

2. *Principales caractéristiques*

7. Ce qui frappe avant tout dans le nouveau protectionnisme, c'est la rapidité de son développement au cours des dernières années. On estime qu'en trois ans à peine, de 1975 à 1977, les restrictions à l'importation adoptées ou sérieusement envisagées par les pays développés à économie de marché ont touché 3 à 5 p. 100 des échanges internationaux, soit environ 30 à 50 milliards de dollars[8]. Bien que ces chiffres englobent des restrictions frappant les exportations japonaises, il est évident qu'une part importante des exportations d'articles manufacturés des pays en développement (40 milliards de dollars en 1977) se heurtent maintenant à ces barrières commerciales. Ce renforcement du protectionnisme a impliqué un recours accru aux dispositions du GATT touchant les mesures de sauvegarde, les droits compensateurs au regard des exportations subventionnées et les droits antidumping. Plus important encore, on s'est appuyé davantage sur des mesures échappant au champ d'application du GATT, qui ont pris la forme de "limitations volontaires des exportations" et d'"arrangements de commercialisation ordonnée", selon lesquels les exportateurs "acceptent" de limiter leurs exportations, ainsi que de nouveaux dispositifs comme les procédures antidumping élargies qui consistent à fixer des prix de déclenchement ou des prix minimaux à l'importation dans le secteur sidérurgique. De plus, ces mesures ne sont ni soumises au contrôle des organes de surveillance internationaux, ni régies par des accords internationaux. Le nouveau protectionnisme tend à revêtir un caractère très sélectif et, quand il est dirigé contre les pays en développement exportateurs, il tire généralement parti du faible pouvoir de négociation de ces pays pour aboutir à des conditions qui favorisent les intérêts à court terme des pays développés importateurs.

8. Ces mesures affectent aussi bien les productions traditionnelles à forte composante main-d'œuvre, comme les textiles et vêtements de coton et autres fibres, les chaussures et le cuir, que les nouveaux secteurs dans lesquels les pays en développement commencent à s'équiper, comme la sidérurgie, le matériel de transport (y compris la construction navale), les industries mécaniques et électriques, l'électronique grand public, les roulements à bille, les batteries sèches et, plus récemment, la pâte à papier, le papier et les produits de l'industrie du bois ainsi que les machines-outils et pièces pour machines. Dans beaucoup d'industries à forte intensité de capital, comme les pays en développement n'exportent pas encore sur une grande échelle, les mesures protectionnistes sont en grande partie prises par des pays développés à économie de marché contre d'autres pays de la même catégorie. Mais, de plus en plus, les producteurs des pays en développement sont la cible des mesures protectionnistes et, comme ces pays ont en général une production industrielle peu diversifiée, la quasi-totalité des secteurs importants pour eux, du point de vue de l'exportation, sont maintenant frappés par des restrictions d'un type ou d'un autre.

3. *Nouvelles orientations du protectionnisme*

9. Indépendamment de l'application unilatérale et de plus en plus fréquente de mesures non tarifaires classiques comme le contingentement, le régime des licences et les systèmes de surveillance, on fait davantage appel aux restrictions à l'exportation, "volontairement" imposées ou négociées. Ce faisant, on s'écarte des restrictions commerciales traditionnelles, imposées par le pays importateur, au profit de restrictions à l'exportation instituées par le ou les pays fournisseurs sous l'effet d'une pression directe ou indirecte, ce qui reflète dans une certaine mesure l'évolution du contexte commercial mondial dans les années 70, par rapport à la période de croissance des années 60, ainsi que les nouveaux objectifs des gouvernements en matière de politique commerciale. Les pressions engendrées par l'évolution rapide de la conjoncture au début des années 70 ont entraîné un changement subtil de la "philosophie" du

[5] Résolutions 3201 (S-VI) et 3202 (S-VI) de l'Assemblée générale, du 1er mai 1974.

[6] Adoptés à la deuxième Conférence générale de l'ONUDI, tenue à Lima (Pérou) du 12 au 26 mars 1975 (ID/CONF.3/31, chap. IV).

[7] Voir notamment les résolutions 91 (IV) et 96 (IV) de la Conférence.

[8] Voir "Où va le commerce international ? ", allocution prononcée par le Directeur général du GATT, Olivier Long, devant la Société zurichoise d'économie politique, communiqué de presse GATT/1199, 9 novembre 1977, p. 3.

commerce, dont témoigne la multiplication des mesures protectionnistes ouvertement appuyées par les gouvernements. Les suggestions actuelles en faveur d'"échanges organisés", qui impliquent un retour général au protectionnisme, illustrent ce changement de climat. Ce concept n'a pas encore été réellement précisé, mais on peut déjà en percevoir certaines caractéristiques importantes. Les échanges organisés comporteraient la mise en place, dans un cadre global, d'arrangements de partage du marché au niveau sectoriel, qui limiteraient à des quantités déterminées, dans chacun des pays développés, les importations de produits sensibles et fortement compétitifs. L'objet serait d'empêcher ainsi l'augmentation du chômage intérieur dans des secteurs donnés, en laissant à l'industrie nationale le temps de s'adapter aux nouvelles conditions de concurrence, grâce au freinage des importations qui ont un caractère perturbateur ou qui "cassent" les prix, c'est-à-dire essentiellement des importations en provenance des pays en développement où les salaires sont peu élevés.

10. Les mesures protectionnistes adoptées en dehors du GATT ont souvent pris la forme d'"accords de limitation volontaire des exportations" ou d'"arrangements de commercialisation ordonnée". Ces accords ou arrangements sont négociés bilatéralement, ce qui donne au pays importateur, généralement le plus puissant, l'avantage d'une grande souplesse de négociation. Les pays participant aux négociations sur ce type de limitation sélective ont un pouvoir de négociation inégal, ce qui joue nettement au détriment des pays en développement, lesquels sont souvent très fortement tributaires du produit d'exportation considéré et, au mieux, insuffisamment armés sur les plans politique et économique pour résister à la pression.

a) *Limitation volontaire des exportations*

11. La limitation volontaire des exportations a pour principal but d'éviter la désorganisation ou d'écarter le risque de désorganisation du marché intérieur du pays importateur. Les arrangements en ce sens visent souvent des produits faisant intervenir une forte composante main-d'œuvre et dont le prix est peu élevé, si bien que la plupart des pays touchés sont des pays en développement. Ces dernières années, à l'instigation des pays développés à économie de marché importateurs, la limitation volontaire des exportations a pris une importance considérable en tant que dispositif de politique commerciale : non seulement son usage s'est répandu, mais encore – ce qui est plus important – elle a touché un volume croissant des échanges et son effet global sur l'économie mondiale s'est accentué[9].

12. L'objectif déclaré de la limitation volontaire des exportations est d'arrêter ou de maîtriser la croissance des exportations afin de préserver, dans le pays importateur, la situation des fournisseurs nationaux dont les coûts sont élevés. Si elle a un caractère temporaire, elle peut être considérée comme un moyen de permettre aux producteurs nationaux de s'adapter aux changements structurels qui se produisent au niveau de la concurrence internationale, ainsi que de faciliter le rétablissement de courants commerciaux plus compétitifs. Mais si la limitation reste trop longtemps en vigueur, elle a pour effet de protéger des industries peu efficaces et peut, en dernière analyse, consolider leur position au lieu de favoriser les aménagements de structure. Les accords de limitation volontaire des exportations peuvent, par ailleurs, entraîner un détournement des échanges. Les importations en provenance de sources non astreintes à limitation augmenteront sans doute rapidement, les importateurs effectuant leurs achats supplémentaires auprès desdites sources et les exportateurs de ces pays cherchant à accroître leur part dans le marché du pays importateur. Les pays tiers, y compris les petits pays en développement exportateurs, peuvent à court terme bénéficier de ces mesures si elles ne les frappent pas eux aussi, mais, à plus long terme – alors que leurs exportations auront progressé et qu'ils auront pris la place des fournisseurs soumis à limitation –, ils se verront probablement pressés, à leur tour, de limiter leurs ventes à l'étranger. La limitation volontaire des exportations provoque ainsi un détournement des échanges qui, à long terme, peut nuire aux intérêts de tous les pays en développement exportateurs.

b) *Arrangements de commercialisation ordonnée*

13. La limitation "volontaire" des exportations n'implique pas toujours le même degré de participation gouvernementale; dans le cas des arrangements de commercialisation ordonnée, en revanche, les pouvoirs publics interviennent ouvertement et formellement, des accords précis étant négociés entre pays exportateur et pays importateur. Aux termes de ces accords, le pays exportateur accepte de ramener à un niveau déterminé le volume de celles de ses exportations qui portent ou menacent de porter un préjudice grave à l'industrie du pays importateur. Les arrangements de commercialisation ordonnée visent à atténuer les effets perturbateurs d'un accroissement des importations de produits qui se vendent à des prix hautement compétitifs. Ils ont, sur les échanges internationaux et notamment pour le commerce des pays en développement, des incidences analogues à celles de la limitation volontaire des exportations. Avec ce genre de mesure, on tire inévitablement profit de la faiblesse relative des pays en développement dans les négociations commerciales bilatérales. Bien qu'ils soient censés avoir un caractère temporaire, ces arrangements peuvent être plus durables, figeant la structure du commerce et décourageant l'adaptation qu'exigent les changements dans l'avantage relatif des différents pays. De plus, leur extension à d'autres produits est un risque toujours présent.

c) *Procédures antidumping élargies*

14. A côté des restrictions imposées sous forme de limitation "volontaire" des exportations et d'arrangements de commercialisation ordonnée, des méthodes plus subtiles d'intervention dans le commerce international ont été adoptées ou sont envisagée. Ce sont notamment les procédures antidumping élargies, qui prennent la forme d'un système de prix de "déclenchement" ou d'un régime de prix minimaux appliqués aux importations de produits sidérurgiques, qu'ont adoptées les Etats-Unis d'Amérique et la Communauté économique européenne en 1978. Ces procédures, destinées à faciliter les enquêtes antidumping

[9] On estime que la valeur des échanges touchés par la limitation volontaire des exportations (compte non tenu de l'Arrangement concernant le commerce international des textiles), pour des produits comme les aciers spéciaux, l'acier au carbone, les récepteurs de télévision et de radio, ainsi que les machines à calculer, se chiffrait à plus de 2 milliards de dollars en 1976. Voir T. Murray, W. Schmidt et I. Walter, "Alternative forms of protectionism against market disruption", *Kyklos* (Bâle), vol. 31, fasc. 4, 1978.

au moyen d'un système de prix "indicatifs" servant à contrôler les importations de produits sidérurgiques vendus en dessous du prix de base, ne touchent pour le moment qu'un petit nombre de pays en développement exportateurs mais sont néanmoins inquiétantes dans la mesure où elles pourraient créer un précédent permettant l'introduction de limitations analogues dans d'autres secteurs où les exportations présentent actuellement un grand intérêt pour les pays en développement.

4. *Intérêt commun de la lutte contre le protectionnisme*

15. Le nouveau protectionnisme a des effets préjudiciables pour tous les pays qui participent au commerce international. D'une manière générale, on a bien analysé la contribution de la croissance du commerce mondial à l'expansion économique au cours des vingt dernières années, notamment dans les pays développés. Par contre, on connaît souvent moins bien le rôle anticyclique important qu'ont joué les échanges avec les pays en développement dans le soutien des économies industrialisées durant la récession amorcée en 1973, dans la mesure où la très forte propension des pays en développement à importer des articles manufacturés et des biens d'équipement a permis aux pays développés de dégager un excédent commercial nettement accru au titre de ces produits. Pour l'ensemble des produits finis et semi-finis (à l'exclusion des métaux non ferreux non ouvrés et du pétrole raffiné), les exportations des pays développés à économie de marché vers les pays et territoires en développement ont atteint 125 milliards de dollars en 1977 (soit 23 p. 100 du total de leurs exportations mondiales de ces produits), dont 76 milliards de dollars pour le seul secteur des machines et du matériel de transport. Le courant inverse n'a représenté qu'environ 32 milliards de dollars (7,5 p. 100 du total des importations de produits finis et semi-finis des pays développés à économie de marché)[10].

16. Le rôle de soutien conjoncturel joué par les pays en développement au cours de la dernière récession est mis en évidence par le fait qu'ils ont absorbé 30 p. 100 de l'augmentation en valeur du total des exportations d'articles manufacturés des pays développés à économie de marché entre 1973 et 1977, contre 15 p. 100 seulement entre 1962 et 1973, période où le commerce international a connu une croissance sans précédent. Dans le cas des machines et du matériel de transport, la contribution des pays en développement à l'accroissement des exportations des pays développés à économie de marché a même atteint 35 p. 100 pour la période 1973-1977. La valeur des exportations correspondantes à destination des pays en développement a progressé de 48 milliards de dollars en 1977, soit plus de dix fois la progression concomitante des exportations des pays en développement vers les pays développés à économie de marché pour les mêmes produits. Les seuls domaines dans lesquels les échanges des pays industrialisés avec les pays en développement ont été déficitaires en 1973 et en 1977 sont les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources (industries alimentaires, articles en bois, cuir, vêtements et chaussures, par exemple), pour lesquels, on le sait, les pays en développement ont un avantage relatif.

17. Comme le montrent ces chiffres, les pays en développement sont devenus un important élément du système commercial mondial, étant donné l'évolution, en composition et en volume, de leurs exportations et de leurs besoins d'importation. En l'absence de restrictions commerciales, ils devraient continuer à stimuler la croissance des pays développés. Faute d'un large accès aux marchés des pays industrialisés, les pays en développement ne pourront pas s'assurer les ressources en devises et la capacité d'emprunt nécessaires pour continuer à accroître le volume de leurs importations d'articles manufacturés et de biens d'équipement en provenance des pays développés. De leur côté, s'ils persistent à protéger leur économie contre les importations d'articles manufacturés en provenance des pays en développement, les pays développés se priveront d'une source importante de croissance économique potentielle.

18. Les nouvelles mesures protectionnistes, dans la mesure où elles visent à défendre des industries à forte intensité de main-d'œuvre, déclinantes et inefficaces, dans les pays développés à économie de marché, sont un frein à la croissance économique et au progrès, tant dans ces pays eux-mêmes que dans les pays en développement, car elles retardent les aménagements de structure qu'appelle la division internationale du travail. En général, dans les pays développés, les politiques protectionnistes ont notamment pour effet de retarder le passage à des industries à technologie plus avancée, où la productivité et la valeur ajoutée par travailleur sont plus élevées, de réduire les possibilités de freiner l'inflation par des importations de facteurs de production manufacturière et de produits finis à plus bas prix, de refuser au consommateur un éventail de biens moins coûteux et, en imposant une affectation inefficace des ressources, d'accroître fortement le coût final des aménagements de structure nécessaires. Elles ont des répercussions probablement encore plus graves sur l'effort d'industrialisation des pays en développement qui, ayant une base industrielle étroite, doivent souvent compter essentiellement sur la progression d'un petit nombre de secteurs d'exportation pour alimenter la croissance économique et se procurer une grande partie des fonds nécessaires à l'importation des articles manufacturés et de la technologie indispensables. Le recours aux mesures protectionnistes aboutit ainsi, à la fois, à perpétuer la structure des échanges et la division du travail existantes et à entraver le processus de développement en empêchant les pays en développement d'accroître leurs exportations vers les pays développés.

5. *La défense du protectionnisme au nom de la protection de l'emploi*

19. De tous les arguments avancés pour justifier le protectionnisme, le plus important concerne le chômage. Invoqué à l'appui des restrictions commerciales dans des secteurs particuliers, cet argument est politiquement séduisant mais n'a aucun fondement empirique. Les données disponibles sur les liens entre les importations et l'emploi montrent clairement que celles-là n'ont qu'un effet très limité sur celui-ci; en ce qui concerne les importations provenant des pays en développement, l'effet est encore plus faible, car la part de ces pays dans les marchés d'exportation est en général négligeable. D'après certains calculs, le nombre d'emplois perdus au Royaume-Uni entre 1970 et 1975, du fait des importations nettes, n'a repré-

[10] Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED d'après des données du Bureau de statistique des Nations Unies.

senté que 0,4 p. 100 de l'effectif de la main-d'œuvre dans l'industrie de la chaussure et 1,7 p. 100 dans l'industrie du vêtement – branche où la perte a été la plus forte. On a également constaté que dans aucun secteur à forte intensité de main-d'œuvre, sauf la fabrication des chemises et costumes d'homme, la production ne s'est ressentie de l'accroissement des importations. Pour quelques produits sensibles – filés de coton, appareils de télévision et chaussures –, la réduction de la production était imputable, non pas aux importations, mais bien à de médiocres résultats dans le domaine des exportations[11]. D'une façon générale, le plus grave problème à cet égard paraît être, non pas l'existence ou même l'ampleur du chômage dans les pays développés, mais bien sa concentration dans certaines régions. S'il en est bien ainsi, la meilleure solution réside dans l'adoption, non pas de mesures permettant d'agir sur les courants d'échanges, mais plutôt d'une politique régionale faisant une place suffisante à des mesures d'aide à la reconversion du type qui convient[12].

20. D'autres informations donnent à penser que les suppressions d'emploi dues à la concurrence des importations sont relativement peu nombreuses par rapport à celles que provoque l'évolution technologique. Il ressort d'études du BIT que l'élimination totale des barrières commerciales opposées aux importations provenant des pays en développement n'entraînerait qu'une diminution de 1,5 p. 100 de l'emploi dans le secteur manufacturier des pays en développement, sur une période de 5 à 10 ans, alors que le progrès technologique et le relèvement connexe de la productivité suppriment 3 à 4 p. 100 des emplois chaque année[13]. Ces conclusions sont confirmées par une étude couvrant la période 1963-1971 aux Etats-Unis : "Dans les industries concurrencées par les importations, la perte d'emplois potentiels imputable aux échanges extérieurs a été en moyenne de quelque 44 000 emplois par an – soit environ 0,2 p. 100 de la population active totale des Etats-Unis. La perte d'emplois potentiels due à l'amélioration de la productivité de la main-d'œuvre a représenté 6 à 9 fois celle qui résulte des échanges extérieurs dans les industries concurrencées par les importations[14]." Il convient de relever que la moitié seulement de la perte ainsi estimée a été attribuée aux importations en provenance de pays en développement.

21. L'adoption, par les pays développés, de mesures commerciales restrictives destinées à sauvegarder l'emploi dans les secteurs concurrencés par les importations provoque en général des suppressions d'emploi ailleurs, notamment dans les secteurs d'exportation à forte intensité de capital[15]. Les mesures prises pour maintenir l'emploi dans les secteurs manufacturiers en déclin des pays industrialisés, au détriment des exportations et de l'industrialisation des pays en développement, ont en même temps tendance à freiner les exportations des secteurs qui devraient être en expansion dans les pays industrialisés eux-même[16]. Ainsi, les politiques commerciales protectionnistes, justifiées par l'argument fallacieux selon lequel les emplois perdus dans les industries concurrencées par les importations le seront définitivement, ont en réalité pour effet d'aider des secteurs qui, en l'absence de ces politiques, libéreraient une main-d'œuvre pouvant être employée dans des secteurs à forte productivité.

B. – Le problème replacé dans une juste perspective

1. *Insuffisances du cadre international régissant actuellement les relations commerciales*

22. L'analyse qui précède a mis en évidence deux grands domaines qui méritent d'être explorés dans la recherche d'une solution au problème que pose la recrudescence du protectionnisme. Il y a, en premier lieu, les insuffisances du cadre institutionnel dans lequel s'inscrit actuellement le commerce international. En reconnaissant que les règles existantes ne constituent plus une base appropriée pour l'organisation du commerce international, on pourrait être amené à concevoir des mesures à court terme et à moyen terme permettant, à la fois, d'enrayer l'actuelle montée du protectionnisme et de fixer de nouvelles règles, plus valables, qui tiennent compte des réalités de la situation actuelle du commerce mondial. Le second domaine, plus fondamental, est celui des aménagements de structure auxquels les pays développés devront procéder pour optimaliser la division internationale du travail. C'est là un problème qui doit être abordé dans une optique à long terme et dont la solution suppose un cadre d'action approprié, à l'échelon international.

23. Face au problème fondamental que pose l'organisation des échanges internationaux, les insuffisances des actuels mécanismes et arrangements institutionnels de négociation apparaissent de plus en plus clairement avec l'intensification des nouvelles mesures et poussées protectionnistes. C'est lorsque les nouvelles mesures enfreignent ouvertement les règles présentement applicables au commerce international que ces insuffisances sont le plus évidentes. Malgré leur importance dans le commerce mondial et bien qu'ils soient représentés dans les diverses instances internationales qui s'en occupent, les pays en développement ne jouent souvent qu'un rôle symbolique dans les grands débats sur la question.

24. Ce n'est pas nécessairement de propos délibéré que l'on relègue ainsi les pays en développement plus ou moins à l'arrière-plan; cet état de choses est plutôt le résultat de la réglementation du commerce international mise en vigueur par les organismes multilatéraux en question. Par exemple, les dispositions du GATT reposent sur le principe de non-discrimination dont s'inspire la clause de la nation la

[11] Voir *ODI Review* (Londres), Overseas Development Institute, No 2, 1977, p. 40 et 41.

[12] Pour une analyse de cette question, voir *Mesures d'aide à la reconversion* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.79.II.D.4).

[13] C. Hsieh, "La mesure des effets de l'expansion des échanges sur l'emploi : aperçu de certaines recherches", *Revue internationale du travail*, vol. 107, No 1, janvier 1973.

[14] C. R. Frank Jr. et S. Levinson, *Foreign Trade and Domestic Aid*, Washington (D.C.), The Brookings Institution, 1977, p. 36.

[15] "Si l'on justifie les restrictions à l'importation par la nécessité de sauvegarder l'emploi, il faut par ailleurs calculer le nombre d'emplois qu'on peut maintenir dans les industries exportatrices en renonçant à imposer de telles restrictions." [Extrait d'une déclaration faite par le Ministre fédéral de l'économie devant le Parlement de la République fédérale d'Allemagne, le 23 février 1978. Pour le texte original, voir *Bulletin des Presse-und Informationsamt des Bundesregierung* (Bonn), No 18, 25 février 1978, p. 155.]

[16] Voir *National Institute Economic Review* (Londres), No 83, février 1978, p. 35.

plus favorisée et sur l'idée de la réciprocité dans les relations commerciales. Malgré les intentions exprimées notamment dans la Déclaration de Tokyo[17], qui garantissait aux pays en développement un traitement spécial et différencié, ainsi que le maintien et l'amélioration du SGP[18], il ne fait aucun doute que l'issue des négociations de Tokyo sera déterminée, sur la base de la réciprocité, par ceux des pays développés qui occupent une place de premier plan dans le commerce mondial et qui disposent, par conséquent, du plus grand pouvoir de négociation. Les pays en développement (ainsi d'ailleurs que beaucoup de pays développés à économie de marché), bien qu'étant théoriquement des partenaires à part entière dans les négociations commerciales multilatérales, n'auront qu'un influence minime sur l'issue de ces négociations; et les avantages qu'ils en retireront seront en grande partie un sous-produit de concessions négociées par d'autres. Ce résultat est prévisible malgré l'importance reconnue aux pays en développement, individuellement et collectivement, dans le commerce mondial en général et malgré le rôle capital qu'ils en sont venus à jouer en tant que fournisseurs des pays développés à économie de marché. Ainsi, des règles conçues en fonction d'une époque révolue, qui ne correspondent plus vraiment aux nouvelles structures et à la nouvelle répartition des courants commerciaux mondiaux, détermineront l'issue des négociations commerciales multilatérales[19]. C'est également à partir de ces règles qu'ont été délimitées les questions mêmes qui doivent faire l'objet des négociations. Bien qu'elles aient une portée plus étendue que les précédentes, les négociations commerciales multilatérales actuelles ne s'attaquent pas suffisamment aux obstacles non tarifaires sur lesquels s'appuie en grande partie le nouveau protectionnisme.

25. Il est généralement admis qu'il faut s'attacher à résoudre les problèmes que soulève le nouveau protectionnisme, c'est-à-dire à éliminer les obstacles non tarifaires, à définir des mesures d'aide à la reconversion plus appropriées et plus efficaces et surtout à entreprendre les transformations de structure à long terme qui sont nécessaires dans les pays développés. Les accords et les arrangements institutionnels internationaux actuels se sont révélés insuffisants à cet égard. De plus, les problèmes traités dans le cadre des négociations commerciales multilatérales, à la suite de décisions prises en 1973, sont passés au second plan avec la recrudescence et le changement d'orientation du protectionnisme apparus au cours des négociations.

2. *La nécessité de modifications de structure*[20]

26. Le progrès technologique et les modifications de structure sont des facteurs essentiels de la croissance économique. Jusqu'au début des années 70, les changements de structure ont été rapides dans les pays développés, en grande partie du fait d'une progression sans précédent des échanges de produits industriels entre pays développés à économie de marché. Le choix du moment exact de ces changements était lié à des considérations conjoncturelles à court terme et à d'autres facteurs intérieurs, mais les intérêts commerciaux de chacun des pays en question étaient l'élément moteur. A l'opposé, parce qu'ils mettent en jeu des branches d'activité industrielle différentes – notamment dans les secteurs de production à forte composante main-d'œuvre –, les échanges d'articles manufacturés entre pays en développement et pays développés n'ont pas eu le même effet d'incitation à la reconversion industrielle; ils ont, au contraire, engendré des tendances protectionnistes axées sur la défense des industries locales contre la concurrence des importations. Comme on l'a expliqué plus haut, l'évolution de la part des pays en développement dans le commerce mondial des articles manufacturés, notamment dans les échanges avec les pays développés, rend nécessaire une nouvelle division internationale du travail, avec les modifications de structure correspondantes, qui tienne compte de la "physionomie" actuelle des échanges et de la capacité de production des pays en développement et, en même temps, favorise le commerce et l'industrialisation de ces pays à plus long terme.

27. Le fait que la question du protectionnisme est inscrite à part dans l'ordre du jour de la Conférence témoigne de l'importance qu'elle revêt pour les pays membres. En raison du danger inhérent au maintien de la tendance protectionniste pour tous les pays concernés par le commerce mondial, il importe d'arrêter et d'exécuter, d'un commun accord, un programme d'action international coordonné. Ayant des intérêts communs à cet égard, pays développés et pays en développement doivent s'attacher à élaborer des politiques qui permettent simultanément de juguler (voire de renverser) cette tendance et de prévoir des mécanismes coordonnés propres à faciliter les aménagements de structure nécessaires. Il est évidemment peu probable que le jeu normal des forces du marché suffise à entraîner ces aménagements; une action positive et concertée des gouvernements sera donc nécessaire.

28. C'est sur la base de ces considérations qu'a été élaboré le schéma proposé dans les deux chapitres ci-après, qui devrait permettre de s'attaquer efficacement à des problèmes de portée universelle, comme le lien qui existe entre l'organisation du commerce international, la restructuration de l'industrie mondiale et la mise en place d'une meilleure division internationale du travail.

CHAPITRE II

Politiques et actions à court terme pour la lutte contre le protectionnisme

A. – Objectifs généraux

29. Dans les politiques élaborées en vue de réduire ou d'éliminer les effets nocifs des mesures commerciales restrictives, il faut tenir compte du fait que les causes et les conséquences du protectionnisme sont nombreuses et complexes. Au chapitre précédent, dans l'analyse des causes, effets et incidences du "nouveau" protectionnisme,

[17] Déclaration des Ministres, adoptée à Tokyo le 14 septembre 1973, donc avant la récession mondiale et la récente apparition du nouveau protectionnisme (voir GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément No 20* [numéro de vente : GATT/1974-1] p. 20).

[18] Le SGP représente, au départ, une exception notable au principe de la réciprocité et à la clause NPF.

[19] Pour un examen plus détaillé des problèmes dus au caractère défectueux des règles commerciales actuelles, voir dans le présent volume le document TD/224, chap. III.

[20] Voir également l'examen du problème des changements de structure dans les documents TD/224 (chap. II) et TD/230, reproduits dans le présent volume.

on a centré l'attention sur l'intensification et le changement d'orientation des nouvelles méthodes de restriction des échanges, sur leur caractère sélectif et sectoriel, sur la communauté d'intérêts entre pays développés et pays en développement, sur les insuffisances de la réglementation commerciale internationale actuelle et, ce qui est le plus important, sur la nécessité de modifications de structure dans les pays développés. Il est certes impossible d'établir une nette distinction entre les politiques à court terme et les politiques à long terme, les premières ayant elles-mêmes des effets à long terme, mais, en raison des effets à court terme du nouveau protectionnisme sur le commerce mondial, il faut mettre au point des politiques et mesures qui, non seulement permettent de stopper la recrudescence actuelle du protectionnisme, mais encore viennent compléter l'action à long terme.

B. – Principes et règles destinés à sauvegarder les intérêts commerciaux des pays en développement

30. Etant donné la fréquence et la portée croissante des nouvelles formes de protection, le caractère inopérant des divers engagements pris en faveur du *statu quo* ces dernières années et les multiples entorses aux règles commerciales internationales en vigueur, la Conférence souhaitera peut-être envisager de prendre une décision sur la nécessité d'adopter rapidement un ensemble de principes et de règles spécifiquement conçus en vue de préserver les intérêts des pays en développement dans le domaine des exportations.

31. Même en période d'expansion commerciale rapide, on peut invoquer la nécessité de restrictions temporaires à l'importation en raison de circonstances particulières affectant certains secteurs dans les pays développés. Lorsque la situation du commerce mondial engendre, comme c'est le cas actuellement, de fortes pressions en faveur de politiques protectionnistes (qu'il est nécessaire de maîtriser), il importe encore davantage d'élaborer des directives propres à garantir que les mesures de protection ne seront pas appliquées à des secteurs où aucun lien direct ne peut être établi entre la désorganisation du marché et un préjudice ou une menace de préjudice imputable aux importations en provenance des pays en développement. La simple acceptation d'un tel ensemble de principes et de règles, au niveau international, pourrait fournir aux gouvernements des pays développés des arguments valables pour résister aux pressions injustifiables exercées en faveur de restrictions de ce genre.

32. On pourrait envisager notamment de convenir de ce qui suit :

a) Les restrictions à l'importation ne devraient pas s'appliquer aux importations provenant des pays en développement à moins qu'on ne puisse prouver que la désorganisation du marché national est imputable uniquement à ces importations;

b) Toutes les restrictions de ce type devraient être considérées comme des mesures d'urgence applicables à un secteur déterminé et précédées d'un délai de préavis et de consultations avec les pays en développement fournisseurs que cela concerne;

c) Les restrictions devraient être progressivement assouplies, selon un calendrier convenu, et devraient de préférence permettre un certain accroissement des importations en provenance des pays visés;

d) Elles devraient être accompagnées de mesures appropriées d'aide à la reconversion;

e) Il conviendrait d'accorder aux pays en développement (sous une forme ou sous une autre) une compensation suffisante au titre de la "perte" de marchés résultant des nouvelles restrictions.

C. – Surveillance opérée à l'aide d'un inventaire détaillé des obstacles non tarifaires

33. L'un des plus importants facteurs qui s'opposent à une meilleure compréhension de la nature et des incidences du nouveau protectionnisme est le manque de renseignements exacts sur le caractère et les effets des divers obstacles non tarifaires en usage. Un recueil complet et tenu à jour d'informations à ce sujet, surtout s'il était complété par des données pertinentes sur les courants commerciaux, pourrait fournir une meilleure base d'évaluation des effets des restrictions en question sur le progrès des pays en développement dans les domaines commercial et économique. Il faciliterait également l'adoption de politiques et de mesures permettant d'éviter le recours au protectionnisme et d'éliminer les restrictions au commerce.

34. Vu l'importance d'un recueil de cette nature et compte tenu des décisions antérieures de la CNUCED dans ce domaine[21], la Conférence voudra peut-être demander au secrétariat de la CNUCED d'élargir le domaine actuellement couvert par sa banque de données, de telle sorte qu'on puisse disposer d'un inventaire détaillé et à jour des obstacles non tarifaires. La portée de cet inventaire devrait aller au-delà des informations actuellement communiquées au GATT en application des dispositions correspondantes, ou fournies aux fins des négociations commerciales multilatérales par les pays que touchent ces obstacles non tarifaires. L'inventaire devrait embrasser toutes les mesures ayant un effet restrictif sur les échanges des pays en développement. A cet effet, il importerait au plus haut point que les pays, tant développés qu'en développement, aident le secrétariat à identifier les obstacles au commerce, à établir cet inventaire détaillé et à le tenir à jour.

35. Un inventaire ainsi élargi et à jour devrait avant tout constituer la base d'un système de surveillance organisé par la CNUCED pour s'assurer du respect des principes et règles adoptés, d'un commun accord, en vue de défendre les intérêts des pays en développement exportateurs. On pourrait envisager, dans le cadre de ce système, l'établissement de rapports périodiques sur les mesures protectionnistes, à mesure de leur mise en œuvre, ce qui permettrait de contrôler l'observation des principes et règles lorsque les exportations provenant des pays en développement sont soumises à des restrictions commerciales temporaires. A ce propos, on pourrait également songer à instituer un mécanisme pour l'action touchant les restrictions qui ont une incidence grave sur les échanges des pays en développement et dont il faudrait s'occuper rapidement. L'inventaire détaillé pourrait également :

---

[21] Décisions 2 (III) du 18 octobre 1968, I (IV) du 30 janvier 1970 et I (V) du 14 mai 1971 de la Commission des articles manufacturés (voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, huitième session, Supplément No 2* [TD/B/199/Rev.1], annexe I; *ibid., dixième session, Supplément No 2* [TD/B/295], annexe I; *ibid., onzième session, Supplément No 2* [TD/B/352], annexe I).

a) Servir à étayer l'action à long terme concernant les problèmes liés au protectionnisme, par exemple en fournissant les éléments nécessaires aux consultations sectorielles envisagées, dont traite le chapitre suivant;

b) Fournir des données pour l'étude approfondie de problèmes spécifiques et l'établissement de la documentation de base en vue de l'action évoquée en *a* ci-dessus; et

c) Faciliter la fourniture d'assistance technique et de services consultatifs à des pays en développement et groupes régionaux de pays en développement, au sujet des grandes questions de politique commerciale et, notamment, des problèmes liés à l'accès aux marchés[22].

CHAPITRE III

Politiques et actions à long terme pour la lutte contre le protectionnisme

A. — Accord-cadre à long terme

36. Dans une large mesure, les politiques et actions à court terme suggérées au chapitre précédent doivent surtout permettre de traiter les symptômes immédiats du protectionnisme et de créer un climat propice à l'étude et à l'application des mesures à plus long terme. Le présent chapitre contient des suggestions en vue d'un accord-cadre à long terme qui sont soumises à l'examen de la Conférence.

37. Cet accord-cadre pourrait englober, outre les mesures à court terme mentionnées au chapitre II, un ensemble de principes généraux appelés à régir et à orienter les politiques à plus long terme conçues pour faciliter les aménagements de structure. Ces principes pourraient mettre en relief la nécessité, pour les pays développés à économie de marché, d'examiner les restrictions actuelles aux importations provenant des pays en développement en vue de les assouplir (puis de les éliminer) et, en même temps, d'identifier les domaines où des aménagements de structure s'imposent, ainsi que de formuler et d'instaurer les politiques correctrices à long terme qui sont nécessaires. Une coordination internationale des mesures destinées à promouvoir les changements de structure à plus long terme dans les industries des pays développés à économie de marché aurait l'avantage d'exclure le risque de détournement des échanges et de répartir équitablement entre ces pays le coût net de la transition. Il faudrait également que les principes en question aient un caractère pragmatique et tiennent compte, le cas échéant, des difficultés auxquelles doivent faire face les pays développés à économie de marché pour accélérer le processus de reconversion en période de faible croissance générale. On pourrait convenir d'une période de transition pendant laquelle les gouvernements encourageraient concrètement les entreprises et les travailleurs à abandonner les secteurs de production non compétitifs au profit d'autres, plus efficaces, et prendraient des dispositions pour permettre aux pays en développement d'accroître leur part du marché national pour certains produits spécifiés, à mesure des progrès de l'aménagement des structures.

38. On pourrait également envisager de formuler et d'inclure dans l'accord-cadre à plus long terme des principes directeurs concernant le recours aux mesures d'aide à la reconversion pour étayer les politiques à long terme de restructuration et de libéralisation des échanges. Afin d'accroître l'efficacité des politiques et des programmes d'aide à la reconversion dans les pays développés à économie de marché, on pourrait notamment faire les suggestions suivantes :

a) Les politiques positives d'aide à la reconversion devraient faire partie intégrante d'un programme d'action concertée en vue d'une croissance plus soutenue et mieux équilibrée de l'économie mondiale.

b) Il y aurait lieu d'intégrer les politiques d'aide à la reconversion dans la politique économique nationale pour éviter qu'il y ait des contradictions entre les divers programmes arrêtés.

c) Les mesures prises par les gouvernements pour aider les industries en difficulté devraient avoir un caractère temporaire et, autant que possible, être progressivement abandonnées selon un calendrier préétabli. Elles devraient être liées à la mise en œuvre de plans visant à éliminer peu à peu l'excédent de capacité et à restaurer la viabilité financière des entreprises.

d) Il faudrait introduire un élément dynamique dans les programmes d'aide à la reconversion, de manière à les rendre plus sensibles à l'évolution de la conjoncture et à leur permettre de promouvoir efficacement la restructuration de l'industrie.

e) Les politiques d'aide à la reconversion devraient être adoptées dans une optique d'anticipation, afin de faciliter un transfert ordonné de la main-d'œuvre ou des autres facteurs, des industries ou secteurs touchés ou menacés par la concurrence des importations vers d'autres activités.

f) Il y aurait lieu de prévoir, dans les programmes d'aide à la reconversion, des dispositions appropriées concernant les prestations à verser aux travailleurs, les programmes de recyclage, de recherche d'emploi et de réimplantation de la main-d'œuvre, ainsi que des avantages fiscaux et autres dont puissent rapidement bénéficier les entreprises.

g) Il faudrait mettre en place des arrangements institutionnels efficaces et créer des organismes nationaux appropriés, pour appliquer les politiques d'aide à la reconversion et fournir les moyens nécessaires aux études par secteur ou par industrie.

h) Les politiques d'aide à la reconversion devraient être rattachées aux besoins d'industrialisation des pays en développement, de telle sorte qu'elles contribuent à favoriser la coopération économique entre pays développés et pays en développement.

B. — Approche sectorielle

39. L'accord-cadre à plus long terme pourrait comporter des dispositions aux termes desquelles les pays socialistes d'Europe orientale envisageraient de renforcer les programmes et mesures qu'ils adoptent afin d'augmenter le volume de leurs achats aux pays en développement, notamment pour les produits finis et semi-finis, et d'inclure dans leur plan national de développement économique les dispositions correspondantes. Compte tenu de l'évolution

[22] Pour un examen plus approfondi des activités d'assistance technique ainsi envisagées, voir dans le présent volume le document TD/227.

de la division internationale du travail, les pays socialistes d'Europe orientale pourraient aussi envisager, selon qu'il convient, d'opérer des modifications de structure à long terme et dans des conditions de stabilité, afin de faire une place privilégiée aux pays en développement, à des conditions acceptables, de part et d'autre, dans les secteurs où ces pays ont un avantage relatif.

40. Compte tenu du fait que les mesures protectionnistes visent expressément certains secteurs et que la compréhension des problèmes liés aux structures et aux échanges est meilleure au niveau sectoriel, la Conférence souhaitera peut-être envisager d'instituer une approche sectorielle pour l'examen et l'élaboration de programmes d'action permettant de mettre fin au protectionnisme par l'identification des liens existant entre le commerce international et les problèmes d'aménagement des structures dans des secteurs particuliers. Des consultations multilatérales menées dans divers secteurs, au sujet de produits et groupes de produits particulièrement importants pour les exportations des pays en développement, pourraient donner aux participants la possibilité d'identifier et d'examiner des problèmes spécifiques, propres à chaque secteur, et de concilier leurs intérêts respectifs.

41. L'adoption d'un accord-cadre et de principes à long terme, comme ceux qui ont été suggérés, pourrait fournir les directives générales applicables aux délibérations menées et aux modes d'approche adoptés dans les consultations sectorielles, en rapport avec l'étude des problèmes propres à chaque secteur particulier. Dans toutes les consultations, il conviendrait de s'inspirer de deux grands principes, à savoir la nécessité d'éliminer les restrictions commerciales existantes et celle de procéder à des modifications de structure pour accélérer l'industrialisation des pays en développement. Un des moyens d'atteindre ce double objectif serait de promouvoir une spécialisation intra-industrie entre pays en développement et pays développés. Ce système a été le moteur des échanges de produits manufacturés entre pays d'Europe occidentale, et aussi un trait saillant du commerce entre l'Europe occidentale et les pays socialistes d'Europe orientale au cours des quinze dernières années[23]. Un mode d'approche sectoriel de cette nature pourrait grandement contribuer à rendre compatibles la dynamique de croissance industrielle des pays développés et celle des pays en développement. En fournissant une base de discussion pour la suppression des barrières commerciales et des politiques industrielles protectionnistes, qui freinent les aménagements de structure dans tous les secteurs, le mode d'approche sectoriel pourrait conduire à un développement des échanges entre les pays développés à économie de marché et les pays en développement, dont tous tireraient profit. Des consultations sectorielles du même genre entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en développement permettraient à ces derniers de renforcer leur potentiel industriel grâce à des arrangements de coopération commerciale, économique et technique.

42. La portée des consultations sectorielles proposées devrait être aussi large que possible. Dans ce contexte, il conviendrait de proposer et d'examiner des mesures détaillées et complémentaires allant au-delà de la seule politique commerciale et abordant tous les aspects connexes de la rationalisation des échanges et de la production dans chaque secteur : politiques industrielles, incitations à l'investissement, fixation d'objectifs commerciaux par secteurs, mesures d'aide à la reconversion, politiques de collaboration industrielle, mesures de promotion et d'encouragement des exportations, etc. Chaque consultation sectorielle devrait réunir toutes les parties intéressées, y compris des représentants d'autres secteurs apparentés et des secteurs tertiaires pouvant être touchés. Vu l'étroite relation qui existe entre les échanges d'articles manufacturés et l'industrialisation, il importerait de prévoir une étroite coopération avec l'ONUDI dans les consultations sectorielles, y compris une action commune le cas échéant. Il faudrait, au besoin, s'assurer le concours d'autres organes spécialisés, comme le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales et les commissions régionales.

43. Conformément aux directives générales énoncées dans un accord-cadre, chaque consultation sectorielle devrait avoir les objectifs suivants :

a) Analyser l'évolution de la structure des échanges et les principaux obstacles et barrières aux exportations des pays en développement;

b) Identifier les problèmes de structure fondamentaux;

c) Déterminer les politiques appropriées pour résoudre les difficultés constatées dans les divers secteurs, cela dans le cadre des principes directeurs généraux;

d) Etablir un calendrier pour l'application de ces politiques intégrées;

e) Mettre au point un dispositif de contrôle permettant de s'assurer du respect des modalités adoptées.

[23] Voir dans le présent volume le document TD/230.

DOCUMENTS TD/227 ET ADD.1

Négociations commerciales multilatérales : évaluation et nouvelles recommandations qui en découlent

Rapport du secrétariat de la CNUCED

DOCUMENT TD/227

[*Original : anglais*]
[*2 avril 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
Introduction	1-7	62
Chapitres		
I. Les négociations commerciales multilatérales : but, objectifs, portée et structure institutionnelle	8-20	62
A. But et objectifs	9-11	63
B. Principes régissant le traitement des pays en développement	12-13	63
C. Portée et structure institutionnelle	14-16	63
D. Ententes ou accords bilatéraux intérimaires	17-20	64
II. Problèmes généraux et juridiques	21-33	64
A. Problèmes généraux	21-29	64
1. Traitement différencié et plus favorable	22	64
2. Non-réciprocité	23-25	65
3. Multilatéralisation et transparence	26-27	65
4. Pays les moins avancés	28	65
5. Procédures spéciales	29	65
B. Problèmes juridiques	30-33	66
1. Application des codes	31	66
2. Règles et procédures pour l'approbation des instruments	32	66
3. Situation des pays qui ne sont pas parties à l'Accord général	33	66
III. Questions particulières soulevées dans les différents groupes de négociation	34-132	67
A. Droits de douane, y compris le système généralisé de préférences	35-46	67
B. Mesures non tarifaires	47-91	69
1. Restrictions quantitatives et licences	49-55	69
2. Valeur en douane	56-60	70
3. Obstacles techniques au commerce	61-69	71
4. Subventions et droits compensateurs	70-77	72
5. Marchés publics	78-91	74
C. Sauvegardes	92-104	75
D. Produits tropicaux	105-110	77
E. Agriculture	111-120	78
F. Approche sectorielle	121	79
G. Cadre international régissant le commerce mondial	122-132	79
IV. Traitement spécial pour les pays les moins avancés	133-135	80
V. Le rôle de la CNUCED et ses responsabilités après la conclusion des négociations commerciales multilatérales	136-144	81
A. Evaluation des résultats des négociations	137-139	81
B. Mesures à prendre pour tenter de résoudre les problèmes liés au commerce qui restent en suspens	140-144	82

Introduction

1. Le présent rapport a surtout pour objet d'aider la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement à évaluer les négociations commerciales multilatérales et à formuler les nouvelles recommandations qui en découlent. Il contient une analyse de toute la gamme des problèmes qui préoccupent gravement les pays en développement dans les divers domaines des négociations et l'incidence de ces problèmes sur le commerce de ces pays.

2. Les résultats obtenus au cours des négociations commerciales multilatérales ont été évalués par rapport aux objectifs globaux adoptés par les pays développés dans la Déclaration des Ministres approuvée à Tokyo le 14 septembre 1973 (Déclaration de Tokyo)[1], dans laquelle ces pays se sont engagés à libéraliser le commerce mondial, à mettre en place un cadre plus favorable à la conduite et à l'expansion du commerce international et à apporter des avantages supplémentaires pour le commerce international des pays en développement grâce à une amélioration substantielle des conditions d'accès sur les marchés pour les produits qui présentent un intérêt pour ces pays et, s'il y a lieu, à l'élaboration de mesures destinées à assurer la stabilité des prix des produits primaires à des niveaux équitables et rémunérateurs.

3. Les auteurs du présent rapport ont tenté de fournir une évaluation préliminaire des effets statiques et dynamiques des négociations tarifaires, en particulier des négociations concernant le système généralisé de préférences (SGP), et d'estimer les pertes ou les gains nets qui ont résulté, pour l'expansion des échanges, de l'érosion des marges du SGP et des abaissements des droits NPF sur les produits non visés par le SGP. Les résultats des négociations sur les produits tropicaux sont aussi analysés, en particulier la mesure dans laquelle les pays en développement ont reçu des offres satisfaisantes en réponse à leurs demandes.

4. On trouvera aussi une brève analyse des principales dispositions et des incidences des projets de code ou de texte en cours de négociation qui présentent un intérêt particulier pour les pays en développement, par exemple les textes relatifs aux mesures non tarifaires : procédures d'octroi de licences d'importation, valeur en douane, obstacles techniques au commerce, subventions et mesures de compensation et marchés publics, sauvegarde et cadre régissant le commerce international. La mesure dans laquelle les diverses propositions des pays en développement dans ces domaines ont été prises en considération ou restent encore en suspens est aussi évaluée.

5. Dans le dernier chapitre, on trouvera une étude des mesures qui devraient être prises (en particulier par la CNUCED) pour donner suite aux négociations commerciales multilatérales, afin de permettre aux pays en développement de réaliser pleinement les objectifs convenus des négociations et d'améliorer encore davantage l'accès de leurs exportations aux marchés des pays développés.

6. Vu la date de son élaboration, le présent rapport ne peut donner qu'une évaluation préliminaire car, bien qu'un certain nombre d'accords bilatéraux relatifs à quelques problèmes essentiels aient déjà été conclus, les participants devront encore parvenir à un accord sur d'autres questions précises avant que l'ensemble de mesures qui doit conclure les négociations ne soit adopté[2]. En outre, un grand nombre de détails techniques devront encore être mis au point en ce qui concerne les aspects opérationnels et institutionnels des divers codes, accords ou arrangements.

7. La cinquième session de la Conférence fournit une excellente occasion de passer en revue et d'évaluer les résultats obtenus jusqu'ici au cours des négociations commerciales multilatérales par rapport aux objectifs qui avaient été fixés. A cet égard, la Conférence souhaitera peut-être examiner si ces buts et objectifs ont été atteints et si les diverses résolutions de l'Organisation des Nations Unies et de la CNUCED concernant les négociations commerciales multilatérales ont été appliquées, afin de présenter de nouvelles recommandations pour contribuer à la pleine réalisation de ces objectifs. La Conférence pourrait aussi envisager les nouvelles mesures qui pourraient être prises, après la conclusion des négociations commerciales multilatérales, sur les problèmes commerciaux et les questions connexes qui sont restés en suspens et qui préoccupent les pays en développement [3].

CHAPITRE PREMIER

Les négociations commerciales multilatérales : but, objectifs, portée et structure institutionnelle

8. Au cours des années qui se sont écoulées entre la conclusion des négociations Kennedy en 1967 et l'ouverture des négociations commerciales multilatérales en 1973, les pays en développement ont demandé avec insistance, au sein du GATT et de la CNUCED, que l'accès de leurs exportations aux marchés des pays développés soit amélioré grâce à une libéralisation des obstacles tarifaires et non tarifaires. C'est pourquoi, bien qu'ils n'aient pas participé à la décision d'engager des négociations commerciales d'ensemble sous les auspices du GATT, les pays en développement ont accepté de participer aux négociations commerciales multilatérales qui se déroulent actuellement, en espérant que ces négociations leur permettraient finalement d'obtenir des avantages substantiels pour leur commerce international.

---

[1] Voir GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément No 20* (numéro de vente : GATT/1974-1), p. 20.

[2] On trouvera dans le document TD/227/Add.1, ci-dessous, des renseignements sur les faits nouveaux concernant les négociations.

[3] Les responsabilités précises de la CNUCED en ce qui concerne les négociations commerciales multilatérales et les problèmes et questions de politique générale relatifs au commerce et au développement, en particulier des pays en développement, sont énoncées dans diverses résolutions de l'Assemblée générale et de la CNUCED, notamment dans les résolutions 76 (III), 81 (III), 91 (IV) et 96 (IV) de la Conférence. Plus précisément, dans le domaine des obstacles tarifaires et non tarifaires et des questions connexes, les responsabilités particulières de la CNUCED en ce qui concerne la libéralisation des obstacles tarifaires et non tarifaires et les mesures d'aide aux aménagements de structure ont été énumérées par la Commission des articles manufacturés dans ses décisions 2 (III) du 18 octobre 1968, 1 (IV) du 30 janvier 1970 et 1 (V) du 14 mai 1971, dans sa résolution 6 (VI) du 17 août 1973 et dans sa décision 10 (VII) du 4 juillet 1975 (voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, huitième session, Supplément No 2* [TD/B/199/Rev.1], annexe I; *ibid., dixième session, Supplément No 2* [TD/B/295], annexe I; *ibid., onzième session, Supplément No 2* [TD/B/352], annexe I; *ibid., treizième session, Supplément No 5* [TD/B/466], annexe I; et *ibid., quinzième session, Supplément No 3* [TD/B/576], annexe I).

A. – But et objectifs

9. Selon la Déclaration de Tokyo, le but général des négociations est de réaliser l'expansion et une libéralisation de plus en plus large du commerce mondial et d'améliorer le niveau de vie et le bien-être des peuples du monde par la suppression progressive des obstacles au commerce et l'amélioration du cadre international qui régit le commerce mondial.

10. Pour les pays en développement, en particulier, les négociations ont pour but (d'après la Déclaration) d'apporter des avantages supplémentaires pour le commerce international de ces pays, de manière à réaliser un accroissement substantiel de leurs recettes en devises, la diversification de leurs exportations, l'accélération de la croissance de leur commerce, compte tenu de leurs besoins en matière de développement, une amélioration des possibilités offertes à ces pays de participer à l'expansion du commerce mondial et un meilleur équilibre entre les pays développés et les pays en développement dans le partage des avantages résultant de cette expansion, grâce, dans la plus large mesure possible, à une amélioration substantielle des conditions d'accès pour les produits qui présentent un intérêt pour les pays en développement et, s'il y a lieu, à l'élaboration de mesures destinées à assurer la stabilité des prix des produits primaires à des niveaux équitables et rémunérateurs.

11. Pour atteindre ces objectifs, la Déclaration prévoit que des efforts coordonnés seront faits pour résoudre de façon équitable les problèmes de commerce de tous les pays participants en tenant compte des problèmes commerciaux particuliers des pays en développement.

B. – Principes régissant le traitement des pays en développement

12. La Déclaration de Tokyo énonce les principes régissant le traitement à accorder aux pays en développement au cours des négociations commerciales. Ces principes concernent notamment la non-réciprocité en faveur des pays en développement, la nécessité d'adopter des mesures spéciales, l'importance de l'application de mesures différenciées, ainsi que la situation et les problèmes particuliers des pays en développement les moins avancés. Les principes figurant dans la Déclaration sont notamment les suivants :

a) Les négociations seront conduites sur la base des principes de l'avantage mutuel, de l'engagement mutuel et de la réciprocité globale, dans le respect de la clause de la nation la plus favorisée et conformément aux dispositions de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce se rapportant à de telles négociations;

b) Les participants s'efforceront conjointement dans les négociations de réaliser, par des méthodes appropriées, un équilibre global des avantages au niveau le plus élevé possible;

c) Les pays développés n'attendent pas de réciprocité pour les engagements pris par eux, au cours des négociations, à l'effet de réduire ou d'éliminer des obstacles tarifaires et autres au commerce des pays en développement, c'est-à-dire que les pays développés n'attendent pas des pays en développement qu'ils apportent, au cours des négociations commerciales, des contributions incompatibles avec les besoins de leur développement, de leurs finances et de leur commerce;

d) Il est reconnu nécessaire de prendre des mesures spéciales au cours des négociations afin d'aider les pays en développement dans les efforts qu'ils font pour accroître leurs recettes d'exportation et promouvoir leur développement économique et, dans les cas où cela serait approprié, d'accorder une attention prioritaire aux produits ou aux secteurs qui présentent un intérêt pour les pays en développement;

e) Il est reconnu qu'il importe de maintenir et d'améliorer le système généralisé de préférences;

f) Il est reconnu en outre qu'il importe d'appliquer des mesures différenciées aux pays en développement, selon des modalités qui leur assureront un traitement spécial et plus favorable, dans les secteurs de négociation où cela est réalisable et approprié.

13. En outre, les ministres ont reconnu que la situation et les problèmes particuliers des pays en développement les moins avancés devraient faire l'objet d'une attention spéciale, et ils ont souligné la nécessité de faire en sorte que ces pays bénéficient d'un traitement spécial dans le contexte de toute mesure générale ou spécifique prise en faveur des pays en développement au cours des négociations.

C. – Portée et structure institutionnelle

14. La Déclaration de Tokyo prévoit que les négociations commerciales multilatérales couvriront les droits de douane, les obstacles non tarifaires et autres mesures qui freinent ou qui faussent les courants d'échanges internationaux tant des produits industriels que des produits agricoles, y compris les produits tropicaux et les matières premières, sous forme primaire et à tous les stades de leur transformation, y compris en particulier les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement. Les négociations doivent aussi comporter un examen du degré d'adéquation du système multilatéral de sauvegarde, pour faciliter la libéralisation des échanges et en préserver les résultats. En outre, il faudrait prendre en considération, au cours des négociations commerciales multilatérales, les améliorations du cadre international régissant le commerce mondial qui pourraient être souhaitables à la lumière du progrès des négociations, en veillant à ce que toute mesure qui serait introduite en conséquence soit compatible avec les objectifs globaux et les principes des négociations commerciales et de la libéralisation des échanges.

15. La Déclaration de Tokyo prévoit l'institution d'un Comité des négociations commerciales qui est habilité : *a*) à élaborer et à mettre en œuvre des plans détaillés de négociations commerciales, ainsi qu'à établir des procédures de négociation appropriées, y compris des procédures spéciales pour les négociations entre pays développés et pays en développement, et *b*) à surveiller le déroulement des négociations. Le Comité des négociations commerciales a tout d'abord créé six groupes qui devaient organiser et mener les négociations relatives aux questions énoncées au paragraphe 3 de la Déclaration de Tokyo, à savoir : droits de douane, mesures non tarifaires, approche sectorielle, sauvegardes, agriculture et produits tropicaux. Au début de 1977, le Comité a créé le Groupe "Cadre juridique", pour donner effet au paragraphe 9 de la Déclaration. Le Groupe des mesures non tarifaires a institué quatre sous-groupes respectivement chargés des questions suivantes : i) restrictions quantitatives (y compris les licences); ii) subventions

et droits compensateurs; iii) obstacles techniques au commerce; et iv) questions douanières. Au début de 1976, le Groupe également créé un sous-groupe des achats gouvernementaux. Le Groupe "Agriculture" a créé trois sous-groupes pour la viande, les céréales et les produits laitiers.

16. La clôture des négociations commerciales multilatérales, qui avait tout d'abord été prévue pour la fin de 1975, a été retardée du fait que, dans l'un des principaux pays participants, la législation nécessaire n'a pu être adoptée à temps. Par la suite, les pays participants développés ont fixé unilatéralement la date de la conclusion des négociations au 15 juillet, puis au 15 décembre 1978; ces dates n'ont pas non plus été respectées, non seulement en raison de la lenteur des progrès réalisés, mais aussi à cause de la résistance des pays participants en développement, qui se sont opposés à ce que les négociations se terminent sans que les engagements pris en leur faveur aient été pleinement concrétisés.

D. – Ententes ou accords bilatéraux intérimaires

17. Les négociations n'étaient pas terminées à la date limite du 15 décembre 1978 fixée par plusieurs pays participants développés. Ce nouveau retard a été dû, notamment, au désaccord de certains des principaux pays participants sur plusieurs questions importantes. Le document final est encore en cours d'examen, mais un certain nombre d'accords bilatéraux concernant des concessions commerciales ont déjà été conclus. Juridiquement, ces accords n'ont pas force obligatoire; ils constituent néanmoins des ententes plus ou moins officielles, écrites ou non, concernant certains aspects de diverses questions abordées au cours des négociations. Le 18 décembre 1978, le premier accord bilatéral a été conclu : les Etats-Unis d'Amérique et le Japon ont annoncé qu'ils étaient parvenus à une entente générale sur toutes les principales questions faisant l'objet de négociations. Cette entente concerne certains abaissements de droits; elle porte sur toutes les concessions qui ont été accordées pour des produits précis et qui présentent un intérêt particulier pour les deux pays sur le plan bilatéral, ainsi que sur toutes les questions de fond traitées dans les projets de code. Les deux parties se sont engagées à faire de leur mieux pour éviter de modifier substantiellement ces ententes en concluant leurs négociations respectives avec les autres participants aux négociations commerciales multilatérales. Peu de temps après cette déclaration, le Japon et la Suisse ont annoncé la conclusion d'un accord provisoire portant sur une large gamme de produits; cet accord suivait deux autres accords semblables que le Japon avait conclus avec la Suède et la Finlande et dont les détails ne seront pas révélés tant que ces accords n'auront pas été fondus en un accord final global.

18. Le 22 décembre 1978, les Etats-Unis et la Communauté économique européenne ont conclu un accord de portée générale concernant une série de codes relatifs à des mesures non tarifaires ayant trait à différents domaines tels que les subventions et les droits compensateurs, les marchés publics, les normes, les procédures de détermination de la valeur en douane et la cession de licences. Les Etats-Unis et la Communauté ont également annoncé que les éléments essentiels d'un accord sur les produits agricoles étaient à l'examen, mais que la question des réductions tarifaires pour les produits industriels devait encore être négociée. Les Etats-Unis ont également conclu des accords commerciaux avec la Suisse et l'Autriche, prévoyant l'octroi de concessions réciproques en ce qui concerne les obstacles, tarifaires et autres, opposés au commerce de produits industriels et agricoles. Les accords bilatéraux susmentionnés comportent aussi des arrangements sur des questions de fond importantes couvertes par les différents projets de code.

19. D'autres accords bilatéraux analogues pourraient être conclus dans les mois à venir. Alors que le présent document est en préparation, aucun pays en développement ne participe à des négociations bilatérales de ce type avec les principaux pays participants, encore que certains pays en développement aient mené à bien des négociations bilatérales avec l'un des principaux pays participants, et il n'est pas exclu que de tels accords puissent encore être conclus par certains autres pays en développement participants, notamment ceux d'entre eux qui ont l'intention d'adhérer à l'Accord général avant la conclusion des négociations commerciales multilatérales. Les pays en développement craignent de se trouver dans la même situation que lors des négociations Kennedy, c'est-à-dire qu'un arrangement final leur soit présenté, "à prendre ou à laisser", sans qu'ils aient pleinement participé à sa négociation.

20. Il est peu probable que le contenu de l'arrangement global qui sortira des négociations commerciales multilatérales soit mis au point et les négociations achevées avant la cinquième session de la Conférence. De plus, il faudra peut-être entamer de nouveaux travaux concernant les codes et accords vers la fin de 1979. Or, il serait de l'intérêt des pays en développement que les problèmes juridiques et connexes soient résolus avant que ces pays acceptent ces instruments et que ceux-ci entrent en vigueur. Il est vraisemblable que l'action consécutive, et notamment les nouvelles négociations qui seront menées selon les modalités prévues par les accords, revêtira un caractère continu.

CHAPITRE II

Problèmes généraux et juridiques

A. – Problèmes généraux

21. Une analyse du déroulement des négociations commerciales multilatérales du point de vue des pays en développement révèle qu'il existe un assez grand écart entre les objectifs globaux et spécifiques des négociations et les résultats concrets obtenus jusqu'ici. Plusieurs problèmes fondamentaux, de caractère général et juridique, restent à cerner et à résoudre. Beaucoup des propositions spécifiques présentées par les pays en développement sur des questions qui les préoccupent gravement dans différents domaines couverts par les négociations commerciales multilatérales ne se sont toujours pas traduites en pratique par des codes, textes, accords, ententes ou décisions, et restent donc toujours en suspens.

1. *Traitement différencié et plus favorable*

22. La Déclaration de Tokyo consacre l'importance de l'application de mesures différenciées aux pays en dévelop-

pement, selon des modalités qui leur assureront un traitement spécial et plus favorable, dans les secteurs de négociation où cela est réalisable et approprié. Dans l'ensemble, les résultats des négociations en ce qui concerne la mise en œuvre de ces principes sont très décevants pour les pays en développement. Des propositions précises tendant à l'octroi d'un traitement spécial ont été présentées par ces pays, mais les progrès accomplis au cours des négociations pour traduire cet objectif fondamental dans la pratique ont été insuffisants et très lents.

2. *Non-réciprocité*

23. La Déclaration de Tokyo précise que les pays développés n'attendent pas de réciprocité pour les engagements pris par eux au cours des négociations à l'effet de réduire ou d'éliminer les obtacles tarifaires et autres au commerce des pays en développement, c'est-à-dire que les pays développés n'attendent pas des pays en développement qu'ils apportent des contributions incompatibles avec les besoins de leur développement, de leurs finances et de leur commerce.

24. Le principe de la non-réciprocité en faveur des pays en développement[4] mentionné dans la Déclaration de Tokyo n'a pas toujours été pleinement respecté au cours des négociations. Dans certains groupes de négociation, notamment celui chargé des produits tropicaux, la suite donnée aux offres faites par les pays développés a été subordonnée aux contributions que les pays en développement devaient accepter d'apporter, quoique la plupart de ces derniers affirment qu'ils ne pourront décider des contributions qu'ils pourraient éventuellement apporter que lorsqu'ils auront pu procéder à une analyse complète des résultats globaux des négociations commerciales multilatérales et qu'ils auront évalué les avantages commerciaux supplémentaires qu'ils pourront en retirer.

25. Dans ce contexte, on notera que quelques pays en développement ont déjà fait état des contributions qu'ils ont l'intention d'apporter, et il est assez vraisemblable que d'autres pays en développement donneront des indications analogues avant l'achèvement des négociations. En insistant pour que soit adoptée la notion d'application graduée[5], les pays développés ont encore affaibli le principe de la non-réciprocité. Dans le cas des codes, cette notion ferait que les pays en développement ne seraient plus considérés comme un groupe unique, mais que les obligations contractées envers eux différeraient selon leur niveau de développement. Les pays en développement rejettent cette notion d'application graduée et affirment qu'il n'existe pas de fondement objectif unique agréé par tous, permettant d'instaurer pareille différenciation, et que l'application d'une telle notion ne ferait qu'aggraver la discrimination entre pays en développement, en permettant aux pays développés de prendre des décisions unilatérales et arbitraires.

3. *Multilatéralisation et transparence*

26. Les pays en développement n'ont cessé d'insister sur la nécessité vitale de préserver le caractère multilatéral des négociations à toutes les étapes, de façon qu'eux-mêmes puissent y participer effectivement et analyser avec exactitude leur position, tant collective que particulière, à l'égard de telle ou telle question.

27. La tendance à la bilatéralisation des négociations, observée dès l'origine, a accentué encore le manque de transparence de plus en plus marqué, particulièrement au cours des phases finales, alors que les négociations se déroulaient officieusement, en dehors des organes établis. Bien plus, la plupart des accords conclus jusqu'ici sont issus de négociations bilatérales ou plurilatérales entre pays développés, souvent menées hors du cadre établi, comme le révèlent les déclarations communes publiées par certains pays développés, dans lesquels ceux-ci ont indiqué qu'ils avaient conclu entre eux des accords bilatéraux (voir ci-dessus, par. 17 et 18). Ce manque de transparence a empêché les pays en développement de participer effectivement aux négociations commerciales multilatérales, notamment à celles qui ont trait à des produits dont l'exportation présente un intérêt capital pour eux, étant donné que beaucoup de ces produits risquent d'être placés sur les "listes d'exceptions" par les principaux partenaires commerciaux.

4. *Pays les moins avancés*

28. La Déclaration de Tokyo reconnaît que la situation et les problèmes particuliers des moins avancés parmi les pays en développement méritent une attention spéciale. Au paragraphe 6 de la Déclaration, l'accent est mis sur la nécessité de faire en sorte que ces pays bénéficient d'un traitement spécial dans le contexte de toute mesure générale ou spécifique prise en faveur des pays en développement au cours des négociations. Or, en dépit des propositions et suggestions spécifiques présentées par les pays les moins avancés pour défendre leurs intérêts, on n'a guère envisagé de prendre des mesures en faveur de ces pays pour tenir compte de leurs besoins.

5. *Procédures spéciales*

29. Dans la Déclaration de Tokyo, le soin d'établir des procédures de négociation appropriées, y compris des procédures spéciales pour les négociations entre pays développés et pays en développement, a été confié au Comité des négociations commerciales. Si l'on exclut les travaux du Groupe "Agriculture", du Groupe des mesures non tarifaires et du Groupe des produits tropicaux, les négociations se sont caractérisées par l'absence de procédures spéciales à l'intention des pays en développement. Ceux-ci ont insisté, sans beaucoup de succès, sur la nécessité d'adopter des procédures spéciales pour atteindre les objectifs des négociations.

---

[4] Cette exigence de non-réciprocité en faveur des pays en développement est soulignée dans la résolution 91 (IV) de la Conférence (par. 15, al. *d*) qui parle d'un "respect rigoureux du principe de la non-réciprocité", ainsi que dans la résolution 33/199 de l'Assemblée générale, du 29 janvier 1979, qui demande aux pays développés de respecter les accords conclus, "eu égard en particulier au principe de non-réciprocité" (par. 1).

[5] Dans le Programme d'Arusha pour l'autonomie collective et cadre de négociations (voir vol. I, annexe VI), les pays en développement ont rejeté "la notion d'"application graduée" que les pays développés s'efforcent d'instaurer dans le système commercial et qui leur permettrait, en particulier, de faire une discrimination entre les pays en développement de manière unilatérale et arbitraire" (sect. III, point 9 *b* de l'ordre du jour provisoire de la cinquième session de la Conférence, par. 4, al. *f*).

B. — Problèmes juridiques

30. Plusieurs problèmes sérieux, à la fois juridiques et de procédure, qui intéressent particulièrement les pays en développement sont toujours en suspens et devront être résolus si l'on veut éviter que les intérêts de ces pays soient sérieusement lésés. Ces problèmes concernent notamment : *a*) l'application des codes; *b*) les règles et procédures pour l'approbation des instruments issus des négociations commerciales multilatérales; *c*) la situation des pays qui ne sont pas parties à l'Accord général. Une autre question, liée aux précédentes, est celle de la conclusion officielle des négociations commerciales multilatérales. Lors des négociations Kennedy, le Comité des négociations commerciales avait approuvé, à sa session de clôture, le texte de l'Acte final élaboré par le groupe de rédaction juridique. La façon dont les négociations de Tokyo prendront fin n'est pas encore précisée, car aucun groupe de rédaction juridique n'a été officiellement créé. Les pays en développement sont, bien entendu, préoccupés par ces questions car, même dans la phase avancée où se trouvent actuellement les négociations, il ne semble pas que l'on ait vraiment tenté d'en analyser le contenu ou d'en évaluer les implications, malgré leur importance et leur complexité.

1. *Application des codes*

31. Pour ce qui est de l'application, la question se pose de savoir si les pays qui ne sont pas parties à l'Accord général et qui n'ont pas pu ou pas souhaité accepter un code issu des négociations commerciales multilatérales pourront bénéficier des avantages découlant des codes en vertu de la clause NPF de l'article premier de l'Accord général. Il existe deux types de codes : *a*) ceux qui donnent effet à des articles particuliers de l'Accord général (par exemple, ceux qui traitent de la détermination de la valeur en douane, des subventions et des mesures compensatoires); et *b*) ceux qui se réfèrent moins directement à des articles de l'Accord général (par exemple, ceux qui ont trait aux marchés publics). Quel que soit le rapport existant entre les différents codes et l'Accord général, les dispositions finales de tous les codes précisent que ceux-ci sont applicables dans les relations entre les parties qui y ont adhéré. En d'autres termes, les auteurs des projets de code semblent avoir déjà envisagé une application "conditionnelle" de la clause NPF, qu'il s'agisse de codes donnant effet à des articles de l'Accord général ou de codes créant de "nouvelles obligations" en ce sens que leurs dispositions ne sont pas spécifiquement prévues dans un article de l'Accord général. Quelle que soit la nature des codes, l'application "conditionnelle" de la clause NPF est difficilement défendable. Ainsi, il a été avancé que rien n'empêche des parties contractantes à l'Accord général de s'entendre avec d'autres parties contractantes au sujet d'une interprétation particulière d'un article de l'Accord général et d'invoquer cette interprétation dans leurs échanges réciproques, sans pour autant l'étendre à d'autres parties. Pourtant, on peut penser que si ladite interprétation empiète sur les droits d'autres parties contractantes (dans le cas, par exemple, d'une approche sélective et de l'article XIX), celles-ci seraient en droit de contester cette interprétation. D'un autre côté, si l'interprétation en question permet à d'autres parties contractantes de bénéficier de certains avantages, ceux-ci doivent être "immédiatement et sans condition" étendus à toutes les autres parties contractantes, comme le prévoit l'article premier de l'Accord général. Un autre argument avancé en faveur d'une application "conditionnelle" de la clause NPF se fonde sur l'idée que le principe NPF ne s'étend pas à de nouveaux droits ou obligations, allant au-delà de ceux imposés par l'Accord général, qui pourraient être instaurés entre telles ou telles parties. Mais ce point de vue ne paraît guère fondé non plus dans la mesure où l'article premier n'établit aucune distinction entre les obligations existantes et des obligations nouvellement créées.

2. *Règles et procédures pour l'approbation des instruments*

32. Les négociations commerciales multilatérales ne relèvent pas à proprement parler des activités du GATT, car elles ne découlent pas d'une décision des parties contractantes, et il est donc difficile de dire si les règles pertinentes de l'Accord général relatives aux prises de décisions[6] pourront être invoquées pour l'approbation des instruments issus des négociations commerciales multilatérales. Les pays en développement craignent que les pays développés ne s'entendent entre eux sur le texte des différents codes, puis se bornent à annoncer que ces textes sont ouverts à la signature et à l'adhésion des autres participants, sans même les soumettre à l'approbation du Comité des négociations commerciales. Pour éviter une telle éventualité, les pays en développement ont demandé que les prises de décisions dans le cadre des négociations commerciales multilatérales se fassent conformément à la règle selon laquelle l'adoption d'un document de négociation ne serait possible que si une large majorité des participants se prononcent en sa faveur. Aucune règle de ce genre n'a été formellement adoptée.

3. *Situation des pays qui ne sont pas parties à l'Accord général*

33. Beaucoup de pays en développement participant aux négociations commerciales multilatérales ne sont pas membres du GATT et ne savent donc pas si, d'un point de vue juridique, ils seraient en droit de bénéficier des avantages découlant des négociations sans devenir parties contractantes à l'Accord général. Les textes des codes prévoient que les pays non parties à l'Accord général peuvent, eux aussi, adhérer aux codes à condition qu'ils s'engagent à en respecter les dispositions, ainsi que toute autre disposition ayant trait à l'application effective d'autres droits et obligations qui pourrait être arrêtée d'un commun accord. On ne sait pas encore ce que pourraient être ces obligations supplémentaires. Toutefois, le raisonnement qui semble être à la base de cette interprétation serait que, dans les cas où un code interprète une disposition quelconque de l'Accord général, les obligations contractées par un pays non membre du GATT seraient vides de sens si ce pays n'accepte pas aussi les dispositions correspondantes de l'Accord général (par exemple, dans le cas du code sur les sauvegardes). Mais on ne voit pas très clairement comment ce raisonnement pourrait s'appliquer dans le cas

---

[6] Parmi les dispositions pertinentes de l'Accord général, on peut citer les articles 28 et 29 du règlement intérieur des sessions des parties contractantes (voir GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément No 12* [numéro de vente : GATT/1964-1], p. 10), ainsi que les articles XXIV (par. 10), XXV, XXX et XXXIII de l'Accord général (GATT, *Instruments de base et documents divers*, vol. IV [numéro de vente : GATT/1969-1]).

de codes ne visant pas à interpréter des articles de l'Accord général (par exemple le code relatif aux marchés publics).

CHAPITRE III

Questions particulières soulevées dans les différents groupes de négociation

34. Les sections ci-après contiennent une analyse et une évaluation préliminaires des diverses questions de fond soulevées dans les négociations commerciales multilatérales, du point de vue des intérêts commerciaux des pays en développement.

A. — Droits de douane, y compris le système généralisé de préférences

35. Les objectifs précis avancés par les pays en développement en vue des négociations sur les droits de douane sont reflétés dans les dispositions pertinentes de la Déclaration de Tokyo et des résolutions adoptées par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement à sa quatrième session. Dans la Déclaration de Tokyo, conformément à son but général consistant à apporter des avantages supplémentaires pour le commerce international des pays en développement, il est notamment reconnu qu'il importe de maintenir et d'améliorer le SGP et d'appliquer des mesures différenciées aux pays en développement selon des modalités leur assurant un traitement spécial et plus favorable. Au sujet des parties pertinentes de la Déclaration de Tokyo, les pays en développement ont précisé, à la quatrième session de la Conférence, les domaines qui revêtent pour eux une importance majeure et dans lesquels ils attendent que les pays développés fassent des concessions au cours des négociations sur les droits de douane. En particulier, les pays en développement ont demandé : le maintien conventionnel des engagements pris et des concessions accordées en leur faveur; l'inclusion de tous les pays en développement dans les schémas de préférences généralisées en qualité de bénéficiaires; l'application anticipée des concessions en leur faveur; une priorité spéciale quant à la portée, au contenu et à l'ampleur des concessions visant les produits tropicaux demandées par les pays en développement, qui devrait être accordée sans réciprocité et, selon qu'il convient, de manière préférentielle. En outre, les pays en développement ont réclamé des réductions tarifaires plus amples que suivant la formule prévue pour les produits qui présentent un intérêt pour eux et qui ne sont pas couverts par le SGP, le maintien conventionnel des marges tarifaires préférentielles dans l'Accord général, et une compensation effective au cas où un effritement des marges préférentielles résulterait des réductions tarifaires opérées suivant la clause NPF[7].

36. Dans les négociations commerciales multilatérales, la plupart des activités concernant les droits de douane ont été entreprises en dehors du cadre établi pour les négociations sur les droits. En septembre 1977, les Etats-Unis d'Amérique et la Communauté économique européenne sont parvenus à un accord de principe concernant une hypothèse de travail pour l'abaissement des droits de douane dans le secteur industriel, auquel le Japon et d'autres pays développés se sont ensuite ralliés. La formule acceptée comme "hypothèse de travail" dans les négociations se présente comme suit :

$$\text{Taux après les négociations de Tokyo} = \frac{\text{taux initial} \times \text{coefficient}}{\text{taux initial} + \text{coefficient}}$$

Les pays offrant des concessions sont généralement partis du principe que les réductions tarifaires seraient appliquées à partir du 1er janvier 1980 et s'échelonneraient sur une période de huit années. En ce qui concerne les pays en développement, aucunes directives générales concernant un traitement spécial et différencié n'ont été élaborées; on prévoyait, pour ce traitement, d'agir en fonction des demandes et des offres de concessions. Les pays développés ont réaffirmé que les pays en développement devraient apporter des contributions compatibles avec leurs besoins en matière de développement et leurs besoins financiers et commerciaux.

37. Il paraît évident que l'application de la formule suisse pour l'abaissement des droits de douane dans les négociations commerciales multilatérales aboutira inévitablement à un effritement généralisé des marges tarifaires préférentielles pour les articles manufacturés et semi-finis relevant des chapitres 25 à 99 de la NCCD inclus dans le SGP, sans fournir d'avantages tarifaires adéquats aux exportations des pays en développement en apportant des améliorations au SGP et des réductions des tarifs NPF pour les produits industriels exclus du SGP, comme le prévoient la Déclaration de Tokyo et la résolution 91 (IV) de la Conférence. Les marges tarifaires préférentielles pour les produits agricoles relevant des chapitres 1 à 24 de la NCCD inclus dans le SGP seraient également touchées par les réductions des tarifs NPF. Faute de renseignements suffisants sur les offres réellement faites dans le domaine des réductions des tarifs NPF, il n'est pas possible à ce stade d'évaluer si, et dans quelle mesure, l'effritement des marges SGP serait compensé par des réductions tarifaires concernant d'autres produits agricoles qui présentent un intérêt pour les exportations des pays en développement et qui ne sont pas actuellement inclus dans le SGP.

38. Les négociations commerciales multilatérales risquent d'avoir des incidences préjudiciables aux exportations de produits industriels des pays en développement, et ce de deux manières. Premièrement, presque tous les produits industriels inclus dans le SGP feront l'objet de réductions tarifaires NPF, et les marges SGP existantes subiront un effritement important. Deuxièmement, les produits industriels sensibles qui sont exclus de la majorité des schémas seront aussi très probablement placés sur des listes d'exceptions totales ou partielles, et il n'y aura pas de réductions des tarifs NPF. Il en résultera que les pays en développement risquent de bénéficier de réductions NPF inférieures à la moyenne ou nulles pour les produits exclus du SGP. De ce fait, et en raison de l'effet harmonisateur de la formule d'abaissement des droits de douane, l'effritement prévu des marges SGP l'emportera généralement sur l'abaissement général moyen des droits résultant des négociations. Ainsi, l'effet d'expansion du commerce résultant des marges SGP élevées ne sera pas maintenu.

39. L'analyse préliminaire des effets statiques des négociations commerciales multilatérales sur les marges préféren-

[7] Voir la résolution 91 (IV) de la Conférence, sect. II.

tielles dans les schémas de la Communauté économique européenne, du Japon et des Etats-Unis, qui absorbent ensemble plus de 90 p. 100 des importations SGP des pays de l'OCDE donneurs de préférences en provenance des pays en développement; indique que la moyenne, pondérée par les échanges, de la marge tarifaire SGP antérieure aux négociations de Tokyo pour les produits industriels tomberait de 8 à 4,7 p. 100 à la suite de l'application de la formule d'abaissement des droits de douane[8]. Cette baisse de 3,3 points de la marge SGP représente une diminution de 40 p. 100 des avantages tarifaires préférentiels moyens pour les bénéficiaires des trois schémas[9].

40. De plus, l'effet harmonisateur de la formule transformerait radicalement la structure des marges SGP. Par exemple, 80 p. 100 de la valeur des importations des produits inclus dans les trois schémas combinés étaient soumis à des droits de douane NPF de 12 p. 100 au maximum avant les négociations de Tokyo, alors que les mêmes importations dans la période postérieure à ces négociations seraient soumises à des droits de 7 p. 100 au maximum. En outre, avant les négociations de Tokyo, certaines importations étaient soumises à des marges tarifaires qui atteignaient ou dépassaient 20 p. 100, ce qui donnait lieu à un effet considérable d'expansion du commerce par le jeu du SGP. En revanche, il n'y aurait pratiquement plus d'échanges bénéficiant de marges aussi élevées dans la période postérieure aux négociations de Tokyo, ce qui réduirait sensiblement l'effet potentiel d'expansion du commerce du SGP. De surcroît, l'avantage résultant de la marge préférentielle du schéma des Etats-Unis disparaîtrait en ce qui concerne une partie importante des importations bénéficiant de ces conditions (1,7 milliard de dollars) si les produits soumis à des droits de 5 p. 100 ou moins étaient admis en franchise de droits NPF comme le prévoit aux Etats-Unis la loi de 1974 sur le commerce intitulée *(Trade Act)*.

41. Comme il est dit plus haut, l'application de la formule suisse d'abaissement des droits aux produits relevant des chapitres 25 à 99 de la NCCD exclus des schémas SGP de la Communauté économique européenne, du Japon et des Etats-Unis et ne figurant pas sur leurs listes d'exceptions totales ou partielles devrait se traduire par une augmentation des exportations des pays en développement sous la forme d'une création d'échanges. L'analyse préliminaire des effets statiques de l'application de la formule d'abaissement des droits aux produits exclus du SGP – à supposer qu'aucun de ces produits ne figure sur la liste des exceptions – révèle que la moyenne, pondérée par les échanges, des droits NPF pour ces produits avant les négociations de Tokyo sur ces trois marchés atteignait 5 p. 100. La moyenne pondérée après les négociations de Tokyo serait de 2,9 p. 100, soit une diminution d'environ 40 p. 100[10]. Si les Etats-Unis supprimaient tous les droits de 5 p. 100 ou moins, comme le prévoit le *Trade Act*, le taux NPF après les négociations de Tokyo tomberait à 3,2 p. 100, soit une diminution de l'ordre de 40 p. 100[11].

42. Contrairement à ce qui arrive dans le cas des produits inclus dans le SGP, les droits auxquels sont soumises la plus grande partie des importations en provenance des pays en développement exclues du SGP changeraient moins sensiblement dans la période postérieure aux négociations de Tokyo. Cela est dû en grande partie à l'effet harmonisateur de la formule d'abaissement des droits qui réduit proportionnellement plus les droits élevés que les droits faibles. La valeur des importations de ces produits exclus du SGP dans la période antérieure aux négociations de Tokyo était soumise pour 80 p. 100 à des droits relativement faibles (6 p. 100 ou moins) et, avec l'application de la formule d'abaissement des droits, ces importations seraient soumises à des droits à peine inférieurs (5 p. 100 ou moins). De plus, comme on le verra plus loin, la réduction des droits NPF sur les produits exclus du SGP n'aura pas un effet optimal d'expansion du commerce, car beaucoup de ces produits se heurtent à des obstacles non tarifaires, comme les limitations quantitatives imposées aux produits textiles en vertu de l'Arrangement multifibres[12].

43. Les estimations préliminaires de l'évolution des effets d'expansion du commerce du SGP et des réductions tarifaires NPF résultant des négociations commerciales multilatérales pour les produits industriels inclus dans le SGP au titre des schémas combinés de la Communauté économique européenne, du Japon et des Etats-Unis – d'après le volume des échanges créés et du détournement du trafic – confirment les incidences statiques susmentionnées des réductions tarifaires NPF sur le SGP. Si l'on prend les droits NPF antérieurs aux négociations de Tokyo pour les produits industriels inclus dans les trois principaux schémas[13] comme marges SGP en 1976, on constate que l'effet combiné d'expansion du commerce de ces trois schémas aurait atteint environ 5,7 milliards de dollars. En revanche, les marges SGP postérieures aux négociations de Tokyo auraient provoqué une expansion commerciale de 3,6

[8] Les renseignements sur les offres réelles en matière tarifaire n'étant pas disponibles, l'analyse préliminaire est fondée sur l'application de la formule suisse d'abaissement des droits de douane avec le coefficient 14.

[9] En 1976, les moyennes tarifaires pondérées par les échanges pour les trois schémas étaient respectivement les suivantes : 11,4 p. 100 pour la Communauté économique européenne, 7,7 p. 100 pour le Japon et 7,4 p. 100 pour les Etats-Unis avant les négociations de Tokyo; 5,9 p. 100 pour la Communauté, 4,7 p. 100 pour le Japon et 4,4 p. 100 pour les Etats-Unis après ces négociations en appliquant la formule suisse.

[10] Les moyennes tarifaires pondérées par les échanges (de 1976) avant les négociations de Tokyo pour les produits exclus du SGP dans les trois schémas étaient respectivement de 5,3 p. 100 pour la Communauté économique européenne, de 1,6 p. 100 pour le Japon et de 10,5 p. 100 pour les Etats-Unis; les mêmes moyennes après les négociations de Tokyo, avec l'application de la formule suisse, seraient les suivantes : Communauté économique européenne 3,9 p. 100, Japon 1,4 p. 100 et Etats-Unis 4,8 p. 100.

[11] La moyenne tarifaire, pondérée par les échanges, des Etats-Unis dans cette hypothèse est de 10,5 p. 100 avant les négociations de Tokyo et de 8,2 p. 100 après ces négociations avec l'application de la formule suisse.

[12] Appelé à l'origine Arrangement concernant le commerce international des textiles (voir GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément No 21* [numéro de vente : GATT/1975-1], p. 3); prorogé jusqu'au 31 décembre 1981 en vertu d'un protocole signé le 14 décembre 1977 (*ibid., Supplément No 24* [numéro de vente : GATT/1978-1], p. 5).

[13] Cette analyse est fondée sur les courants commerciaux de 1976, les produits inclus dans les schémas ayant été ajustés pour tenir compte de la réduction des effets d'expansion du commerce des préférences résultant des limitations *a priori* au titre des schémas de la Communauté économique européenne et du Japon, et des exclusions au titre de la préservation de la compétitivité prévues dans le schéma des Etats-Unis.

milliards de dollars, soit une diminution de 2,1 milliards de dollars ou de 37 p. 100 par rapport à la situation antérieure aux négociations de Tokyo. L'expansion commerciale postérieure à ces négociations serait plus faible – 3,4 milliards de dollars environ, soit 40 p. 100 de moins que pour la période précédant les négociations – si les Etats-Unis éliminaient les droits NPF de 5 p. 100 ou moins comme les y autorise la loi de 1974 sur le commerce *Trade Act).*

44. Les avantages dont bénéficieraient en contrepartie les pays en développement du fait de l'expansion du commerce sous la forme de création d'échanges proviennent de l'application de la formule d'abaissement des droits aux exportations de produits exclus du SGP et qui ne font pas l'objet d'exceptions totales ou partielles aux réductions tarifaires générales. A la différence de l'effet d'expansion du commerce des marges tarifaires préférentielles, qui entraînent à la fois une création et un détournement de trafic pour les pays en développement, les réductions des tarifs NPF sur les produits exclus du SGP ne peuvent entraîner qu'un effet de création d'échanges. Ainsi, l'effet important de détournement de trafic qui limite l'expansion du commerce aux seuls bénéficiaires du SGP pour les produits inclus dans les schémas n'entrerait pas en ligne de compte dans ce cas. Pour les produits exclus du SGP pour lesquels il est établi que les pays en développement disposent d'un avantage comparatif, par exemple les textiles, les chaussures, etc., l'existence d'obstacles non tarifaires comme les restrictions quantitatives, la limitation volontaire des exportations, les arrangements de commercialisation ordonnée, etc., neutralise effectivement l'effet d'expansion du commerce qui aurait lieu dans une situation de libre concurrence internationale. Dans les estimations des avantages examinées ci-après, il n'est pas tenu compte de cet effet des obstacles non tarifaires et l'on suppose que le seul obstacle aux échanges est celui des droits de douane. L'effet d'expansion du commerce de la libéralisation des droits est ainsi surévalué pour les produits exclus du SGP qui revêtent un intérêt particulier pour les pays en développement et qui se heurtent, en fait, à des obstacles non tarifaires restrictifs. L'effet estimé de création d'échanges dont bénéficieraient les pays en développement à la suite des réductions des tarifs NPF sur les produits exclus du SGP pour les marchés combinés de la Communauté économique européenne, du Japon et des Etats-Unis atteindrait 1,7 milliard de dollars (ou 1,72 milliard si les Etats-Unis supprimaient tous les droits de 5 p. 100 ou moins).

45. Etant donné la perte nette estimative d'expansion du commerce due à l'effritement des marges SGP à la suite des négociations commerciales multilatérales, qui est estimée à 2,1 milliards de dollars (ou 2,3 milliards de dollars), sur les produits susmentionnés couverts par le SGP, l'effet net d'expansion du commerce des négociations commerciales multilatérales, compte tenu à la fois du recul concernant les produits inclus dans le SGP et de la progression concernant les produits exclus du SGP, se traduit par un recul net de 0,4 milliard de dollars (ou 0,6 milliard de dollars) pour les pays en développement. Si les produits textiles exclus du schéma des Etats-Unis figuraient sur la liste des exceptions, l'effet général des négociations commerciales multilatérales sur le commerce pour les pays en développement serait une perte de 1,2 milliard de dollars (ou 1,4 milliard de dollars).

46. Ainsi, les estimations préliminaires montrent que, d'une façon générale, les réductions tarifaires sur les produits industriels actuellement importés par la Communauté économique européenne, le Japon et les Etats-Unis en provenance des bénéficiaires de leurs schémas SGP entraîneraient pour ces bénéficiaires, du fait de l'effritement des marges SGP qui en découlerait, une perte nette de l'effet d'expansion du commerce de 0,4 à 1,4 milliard de dollars. Aucunes améliorations majeures n'ayant été apportées au SGP pour compenser l'effritement des marges préférentielles résultant des réductions tarifaires NPF, il semblerait que les engagements concernant le maintien du SGP et l'octroi d'un traitement spécial et plus favorable aux pays en développement contenus dans la Déclaration de Tokyo et dans la résolution 91 (IV) de la Conférence ne seraient pas respectés dans le domaine des droits de douane.

B. – Mesures non tarifaires

47. La Déclaration de Tokyo prévoit que les négociations commerciales multilatérales doivent aussi porter sur les mesures non tarifaires. Cinq groupes de négociation sur les mesures non tarifaires ont été constitués pour élaborer des projets de code ou des textes dans les domaines ci-après : restrictions quantitatives et licences, questions douanières, obstacles techniques au commerce, subventions et droits compensateurs, marchés publics. On s'est également entendu sur les procédures à suivre dans les négociations sur certains obstacles non tarifaires qui ne faisaient pas l'objet d'une négociation multilatérale, à savoir la notification et les consultations bilatérales et plurilatérales sur ces questions. Cependant, la proposition des pays en développement participants visant à créer des sous-groupes sur d'autres types de mesures non tarifaires – à savoir les taxes variables, les frais d'importation et les pratiques antidumping – n'a pas été acceptée. Au cours des phases plus avancées des négociations, les pays développés participants se sont intéressés aux questions antidumping et ont présenté des propositions en vue d'un code antidumping révisé, mais de portée plus limitée.

48. Les objectifs de négociation précis des pays en développement dans le domaine des mesures non tarifaires se reflètent dans les dispositions pertinentes de la Déclaration de Tokyo et dans les résolutions adoptées par la Conférence, en particulier la résolution 91 (IV). En plus de ces objectifs, les pays en développement, dans tous les sous-groupes créés dans le cadre des négociations commerciales multilatérales, ont présenté des propositions détaillées qui ont également fourni des points de repère permettant d'évaluer les progrès réalisés sur les points fondamentaux qui préoccupent particulièrement les pays en développement dans ce domaine.

1. *Restrictions quantitatives et licences*

49. Les progrès ont été assez lents dans le domaine des restrictions quantitatives et les résultats obtenus jusqu'ici ont été décevants pour les pays en développement. La proposition commune de ces pays visant à éliminer par étapes les restrictions quantitatives imposées par les pays développés participants a été rejetée, et au lieu de cela on a suivi la procédure de l'offre et de la demande. Les pays en développement se sont déclarés insatisfaits de la méthode consistant à négocier sur une base bilatérale. Ils n'étaient pas satisfaits non plus de la proposition de certains pays

développés participants visant à inclure dans les négociations les restrictions quantitatives imposées par les pays en développement. Ceux-ci insistent sur la nécessité de leur accorder un traitement différencié et plus favorable et affirment qu'aucune restriction dont font actuellement l'objet les produits présentant un intérêt pour les exportations des pays en développement ne devrait être exclue du programme de libéralisation.

50. Le projet de texte sur les régimes de licences d'importation a trait aux procédures générales d'application et préconise une application neutre et une administration équitable de ces procédures. Tous les documents relatifs au régime de licences devraient être publiés; les formules de demande devraient être aussi simples que possible et les demandes ne pourraient être refusées lorsqu'elles comportent des erreurs aisément rectifiables qui ne modifient pas les renseignements de base. Les demandes de licences devraient être centralisées par un seul organe administratif précédemment spécifié dans les modalités publiées, et il faudrait limiter autant que possible le nombre des autres organes qui pourraient être compétents dans des circonstances exceptionnelles. De plus, les détenteurs de licences devraient obtenir des devises dans les mêmes conditions que les autres importateurs de marchandises pour lesquelles il n'est pas exigé de licences d'importation.

51. En ce qui concerne les régimes de licences automatiques, le projet de code a trait au régime de licences d'importation, dont les conditions d'octroi sont libérales. Les demandes de licences pourront être présentées à tout moment avant le dédouanement et les licences seront accordées soit immédiatement, dès réception de la demande, soit dans un délai de dix jours ouvrables au maximum. Quiconque remplit les conditions légales en matières d'importation devrait obtenir une licence. La proposition des pays en développement tendant à ce que les pays développés éliminent les régimes de licences automatiques pour les importations en provenance de pays en développement semble avoir été rejetée.

52. Les dispositions sur les régimes de licences non automatiques ont trait aux effets restrictifs qu'exercent sur le commerce les procédures de licences en tant que telles, ainsi qu'aux effets liés aux restrictions quantitatives frappant les importations. En général, ces procédures de licences ne devraient pas être utilisées de façon à créer des obstacles supplémentaires au commerce. Le code prévoit que le délai d'examen des demandes devrait être aussi court que possible. La durée de validité des licences devrait être suffisante pour faciliter l'utilisation complète des contingents, et les gouvernements devraient examiner si les licences antérieures délivrées à un fournisseur particulier ont été utilisées. Il ne faudrait pas délivrer de licences correspondant à des quantités de marchandises si petites qu'elles rendraient les importations antiéconomiques ou auraient pour effet de les répartir entre des importateurs trop peu nombreux, et il faudrait envisager d'octroyer un nombre raisonnable de licences aux nouveaux importateurs. Les détenteurs de licences devraient être clairement mentionnés dans le cas de contingents sélectifs. Le projet de code prévoit la publication des contingents et des parts attribuées à chaque pays et le droit de recours lorsqu'une demande de licence est rejetée. La disposition du code prévoyant que tous les adhérents devront fournir tous les renseignements pertinents sur demande risque de constituer une charge difficile pour les pays en développement.

53. Le projet de code ne prévoit pour ainsi dire aucun traitement spécial et différencié pour les exportations des pays en développement. Il ne contient aucune disposition concernant l'assistance technique aux pays en développement ou le maintien du *statu quo* pour les nouveaux accords de licences. Toutefois, la simplification des procédures de licences pourrait contribuer sensiblement à une libéralisation des échanges internationaux et se révéler bénéfique pour les partenaires commerciaux, y compris les pays en développement.

54. Les pays en développement souhaitent que soit expressément reconnu leur droit de continuer à utiliser les régimes de licences d'importation comme instrument de leur politique économique, quel que soit le régime de licences adopté dans le code. Ce droit devrait inclure l'utilisation du régime de licences dans certaines conditions pour permettre aux pays en développement de faire une distinction entre leurs fournisseurs, d'appliquer des mesures sanitaires, de mettre en œuvre l'aide liée, d'appliquer des accords de compensation bilatéraux, etc. Le projet de code ne répond pas aux objectifs des pays en développement à cet égard.

55. Le projet de code, sous sa forme actuelle, ne contient aucune disposition significative en ce qui concerne le traitement différencié et n'apporte, de ce fait, aucun avantage supplémentaire aux pays en développement. Toutefois, les objectifs généraux du code, qui sont d'harmoniser les procédures de licences et de réduire les charges administratives pour les importateurs et les exportateurs, coïncident avec les intérêts des pays en développement. Etant donné l'intérêt apparemment manifesté par les pays développés pour une simplification des procédures de licences dans les pays en développement, toute acceptation du code par les pays en développement pourrait être considérée comme une contribution aux résultats d'ensemble des négociations commerciales multilatérales.

2. *Valeur en douane*

56. La nature du traitement spécial et différencié en faveur des pays en développement a fait l'objet d'interprétations différentes au cours des négociations sur le projet de code d'évaluation en douane. Les pays développés soutiennent résolument que les systèmes d'évaluation en douane doivent être appliqués de façon non discriminatoire et affirment qu'un traitement préférentiel en faveur des pays en développement dans ce domaine pourrait nuire à tous les partenaires. Les pays en développement soulignent que tout nouvel ensemble de règles régissant l'évaluation en douane devrait tenir compte de leurs besoins et problèmes particuliers. Une autre question qui préoccupe particulièrement les pays en développement a trait à la nécessité d'assurer une protection suffisante de leurs industries naissantes et de leurs autres industries nationales contre une concurrence déloyale découlant de la sous-évaluation ou de la surévaluation. Les pays en développement proposent également de supprimer la notion de valeur reconstruite comme base de l'évaluation en douane, car elle n'est pas susceptible d'être facilement vérifiée dans les pays en développement.

57. Le projet de code prévoit l'utilisation d'un système principal d'évaluation en douane, fondé sur la valeur transactionnelle, c'est-à-dire le prix effectivement payé pour les marchandises importées lors d'une transaction d'achat et

de vente entre deux parties indépendantes. Le code stipule que si cette méthode ne peut être utilisée, il convient d'appliquer les règles d'évaluation suivant l'ordre ci-après : *a*) la valeur transactionnelle de marchandises identiques exportées dans le même pays d'importation au même niveau commercial et sensiblement en mêmes quantités; *b*) la valeur transactionnelle de marchandises similaires exportées dans le même pays d'importation à peu près au même moment que celui où les marchandises sont évaluées; *c*) la valeur transactionnelle de marchandises importées identiques ou similaires, vendues à un acheteur indépendant dans le pays d'importation; *d*) la valeur reconstruite égale au coût des matières premières et de la transformation, augmenté d'un montant correspondant à la marge bénéficiaire et aux frais généraux encourus lors de la fabrication du produit dans le pays d'exportation pour être vendu dans le pays d'importation. Le pays d'importation ne peut cependant exiger d'un non-résident qu'il produise des documents écrits aux fins de déterminer la valeur reconstruite. Celle-ci doit généralement n'être utilisée que pour les transactions entre parties liées dans les cas où le producteur est disposé à fournir des renseignements relatifs aux coûts. A la demande de l'importateur, l'ordre dans lequel sont appliquées la méthode de la revente (*c*) et la méthode de la valeur reconstruite (*d*) peut être inversé. Si la valeur en douane ne peut être déterminée par l'une quelconque de ces méthodes, elle devrait l'être par des moyens compatibles avec les principes de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, avec le code lui-même et avec les notes d'interprétation y afférentes.

58. Le projet d'accord prévoit la création d'un comité de l'évaluation en douane et d'un comité technique de l'évaluation en douane. Le comité de l'évaluation en douane devrait passer en revue chaque année le fonctionnement de l'accord et pourrait être chargé d'enquêter sur les différends afin de faciliter un règlement satisfaisant pour les deux parties. Le comité technique procéderait à un examen du caractère uniforme de l'interprétation et de l'application de l'accord et fournirait une assistance technique, des renseignements et des conseils sur les questions d'évaluation en douane.

59. Certaines dispositions de l'accord semblent être compatibles avec la proposition des pays en développement de mettre un terme aux procédures douanières qui tendent à surévaluer leurs exportations. Les règles n'admettent pas les évaluations fondées sur le prix des marchandises nationales dans le pays d'importation – par exemple, le prix de vente américain (*American Selling Price*, ASP) – ni l'évaluation fondée sur les prix en vigueur sur le marché intérieur du pays d'exportation. Les pays en développement peuvent retarder l'application des dispositions de l'accord pendant cinq ans et retarder l'application sur le plan national de la procédure de la valeur reconstruite pendant trois années supplémentaires. En outre, les pays développés accepteraient de fournir aux pays en développement une assistance technique à des conditions acceptables de part et d'autre pour les aider à former leur personnel et à appliquer l'accord et pour les conseiller sur les questions générales concernant l'évaluation douanière.

60. Toutefois, par bien des aspects, le projet d'accord reste très en deçà des propositions des pays en développement. L'évaluation fondée sur les coûts de production est autorisée. L'évaluation fondée sur le prix de vente du pays d'exportation à un pays tiers ne l'est pas. Le projet d'accord ne vise que l'évaluation aux fins du prélèvement de droits *ad valorem*. De ce fait, il ne s'étend pas aux exportations des pays en développement soumises à des droits déterminés, à des taxes variables, à des contingents fondés sur la valeur, à des taxes intérieures ou à des frais à la frontière. En l'absence d'une infrastructure administrative suffisante, l'acceptation des obligations du code constituerait pour les pays en développement une charge considérable. C'est la raison pour laquelle le traitement spécial et différencié prévu dans le projet d'accord semble étroit et limité.

3. *Obstacles techniques au commerce*

61. Le projet de code de la normalisation[14] concerne la préparation, l'adoption et l'application de règlements techniques et de normes, la garantie de la conformité aux règlements techniques et aux normes et le fonctionnement des systèmes de certification. Aux termes du code, les signataires s'engageraient : *a*) à éviter de créer des obstacles non nécessaires au commerce par des règlements techniques et des normes et à accorder, à cet égard, le traitement NPF et le traitement national aux importations en provenance du territoire de toute partie à l'accord; *b*) à harmoniser, autant que possible, les règlements techniques et les normes en prenant des normes internationales pour base des normes et règlements techniques nationaux; *c*) à coopérer aussi complètement que possible avec les organismes internationaux de normalisation en vue d'harmoniser les règlements techniques et les normes; *d*) à définir les règlements techniques et les normes en fonction des propriétés d'emploi du produit plutôt que des spécifications de sa conception, lorsque ce sera approprié; *e*) sauf en cas d'urgence extrême, à rendre publics les nouveaux règlements techniques et normes envisagés et à informer les autres signataires, par l'intermédiaire du secrétariat du GATT, des produits visés par les règlements techniques, en indiquant brièvement leur objet et leur raison d'être et en ménageant aux autres signataires un délai raisonnable pour leur permettre de présenter des observations avant l'introduction effective de ces règlements et normes; *f*) à publier tous les règlements techniques et toutes les normes; *g*) à ménager un délai raisonnable entre la publication d'un règlement technique et sa mise en vigueur afin de laisser aux producteurs des pays exportateurs, en particulier à ceux des pays en développement, le temps d'adapter leurs produits ou leurs méthodes de production aux exigences du pays importateur; et *h*) à user de tous les moyens raisonnables pour faire en sorte que les organismes gouvernementaux locaux, les organismes non gouvernementaux et les organismes régionaux à activité normative se conforment également aux engagements ci-dessus.

62. Le projet de code de la normalisation vise également à assurer que les méthodes d'essai et les procédures administratives ne soient pas appliquées pour faire obstacle au commerce, que ces procédures soient pleinement définies et publiées, et que l'on puisse autant que possible procéder aux essais dans d'autres pays signataires. Les signataires devraient autoriser l'emploi de différentes méthodes d'essai, à la condition que l'adhérent importateur ait la certitude que les méthodes d'essai du pays exportateur

[14] Le texte finalement adopté porte le titre "Accord relatif aux obstacles techniques au commerce" (voir ci-dessous le document TD/227/Add.1, par. 3).

fournissent un moyen équivalent de déterminer si les produits sont conformes à ses propres règlements techniques. Le code stipule qu'il serait nécessaire de se fonder sur les déclarations de conformité des producteurs ou des organismes de certification.

63. Les méthodes d'essai applicables aux marchandises importées ne devraient être ni plus complexes ni moins rapides que les méthodes et les procédures correspondantes appliquées aux produits similaires d'origine nationale dans une situation comparable. Les résultats des essais devraient être communiqués librement, l'emplacement des installations d'essai être facilement accessible, les échantillons être facilement disponibles, et le caractère confidentiel des renseignements fournis être respecté.

64. Enfin, les systèmes de certification ne devraient pas eux-mêmes créer d'obstacles inutiles au commerce. Ces systèmes devraient être annoncés à l'avance et notifiés, avec l'énumération des produits visés et leur objet, au secrétariat du GATT. Il faudrait ménager un délai raisonnable pour permettre d'éventuelles observations avant la publication officielle et pour tenir compte de ces observations. Toutes les règles des systèmes de certification devraient être publiées. Les fournisseurs d'autres pays signataires devraient avoir accès aux systèmes de certification à des conditions non moins favorables que celles qui sont appliquées aux fournisseurs de produits similaires d'origine nationale ou de tout autre pays signataire. Les systèmes internationaux de certification devraient être ouverts aux pays non membres à des conditions non moins favorables que celles qui sont appliquées aux fournisseurs de produits similaires originaires d'un pays membre. La création de nouveaux systèmes internationaux ou régionaux de certification devrait être notifiée au secrétariat du GATT, et les renseignements devraient être publiés de façon à donner une possibilité raisonnable aux autres Etats de formuler des observations sur les systèmes proposés.

65. Si elles sont bien appliquées, ces dispositions du projet de code de normalisation pourraient contribuer à soulager les problèmes d'accès aux marchés que rencontrent à cet égard les pays en développement. Toutefois, les dispositions ne visent que les normes ou systèmes de certification nouveaux ou révisés, et non les normes ou systèmes en vigueur. Ces derniers ne seront modifiés que s'ils sont jugés incompatibles avec les dispositions du code après que la question aura été expressément soulevée par l'un des pays signataires. Cela signifie que l'effet de distorsion du commerce exercé par les normes techniques actuelles ne serait abordé que cas par cas.

66. Etant donné la nature extrêmement technique et complexe du problème des obstacles techniques au commerce, il est difficile d'évaluer toutes les implications des diverses dispositions du projet de code de la normalisation pour les pays en développement. Le code contient des dispositions relatives au traitement spécial et différencié. Parmi celles-ci figurent notamment la reconnaissance des problèmes et des difficultés auxquels se heurtent les pays en développement dans le domaine des obstacles techniques, la possibilité de l'octroi aux pays en développement d'un délai spécial pour satisfaire à leurs obligations en vertu du code, et la fourniture d'une assistance technique.

67. Pour ce qui est de l'assistance technique, les pays signataires s'engageraient à aider les fournisseurs étrangers, surtout ceux des pays en développement, à se conformer aux règlements techniques et aux normes et à créer des organismes de normalisation et des organismes réglementaires aux niveaux national, régional et sous-régional. Les pays en développement ont été expressément mentionnés dans une disposition par laquelle les signataires s'engageraient, si demande leur en était faite, à conseiller ces pays au sujet de l'élaboration de règlements techniques et de la création d'accords de normalisation et de systèmes de certification régionaux et internationaux. L'assistance technique prévoit des services consultatifs concernant la meilleure manière d'appliquer les règlements techniques et les normes, ainsi que l'émission de certificats de conformité. Cette assistance serait également accordée, sur demande, aux pays en développement, en ce qui concerne les modalités institutionnelles et juridiques qui permettraient à ces pays de satisfaire aux obligations que comporte la qualité de membre d'un système de certification international ou régional.

68. Il est difficile d'évaluer la manière dont s'appliqueront les dispositions du projet de code relatives aux organismes de normalisation infranationaux et non gouvernementaux des Etats fédératifs caractérisés par un contrôle central limité. Les problèmes qui se poseraient à cet égard pourront être renvoyés au mécanisme prévu pour le règlement des différends.

69. Bien des pays en développement ne sont pas actuellement en mesure de satisfaire aux exigences du code et, même s'ils bénéficient d'une assistance technique, un certain temps s'écoulera avant qu'ils ne deviennent signataires. On ignore encore exactement si les engagements concernant la fourniture d'une assistance technique aux pays en développement seront, en fait, pris sérieusement. Le préambule du projet de code prévoit expressément que la normalisation internationale peut contribuer au transfert de technologie aux pays en développement. Pour qu'un tel transfert s'effectue réellement, les dispositions relatives à l'assistance technique devraient être adéquates et être appliquées dans la pratique.

4. *Subventions et droits compensateurs*

70. Par sa résolution 91 (IV), la Conférence a recommandé aux pays qui participent aux négociations commerciales multilatérales de reconnaître le droit des pays en développement d'accorder des subventions à l'exportation dans leurs politiques de développement et d'industrialisation sans que cela donne lieu à l'application de droits compensateurs. Selon leur position commune énoncée dans le Programme d'Arusha pour l'autonomie collective et cadre de négociations[15], les pays en développement estiment que le droit de recourir à des subventions à l'exportation et à d'autres subventions pour atteindre leurs objectifs de développement doit être reconnu. Des droits compensateurs ne peuvent être imposés sur les importations subventionnées en provenance de pays en développement que dans des cas exceptionnels et sous réserve que le préjudice grave qui en résulte ait été préalablement établi sur la base de critères objectifs. Un projet d'accord sur l'interprétation et l'application des articles VI, XVI et XXIII du GATT sert de base aux négociations sur les subventions et les droits compensateurs. Selon le projet d'accord sur les subventions et les droits compensateurs, tout signataire qui estimerait être lésé

[15] Voir vol. I, annexe VI.

dans ses intérêts économiques par le régime de subvention d'un autre signataire disposerait de deux types de recours. D'une part, un pays qui estimerait être lésé pourrait effectuer une enquête sur le préjudice éventuel pour son industrie nationale. L'enquête sur le préjudice devrait être précédée et accompagnée de consultations avec le pays censé accorder une subvention, en vue de rechercher une solution de part et d'autre acceptable. Si les négociations échouent, le pays qui a pris l'initiative de l'enquête peut imposer un droit compensateur sous réserve que l'enquête ait établi à la fois l'existence d'une subvention, celle d'un préjudice pour l'économie nationale et celle d'un lien de causalité entre la subvention et le préjudice.

71. S'il choisit la seconde procédure de recours, le pays qui soutient avoir été lésé peut, en cas d'échec des tentatives de règlement bilatéral négocié du différend, soumettre la cause au comité multilatéral des signataires de l'accord pour qu'il facilite une conciliation puis, si cette procédure échoue, pour qu'il arbitre le litige. Les deux voies de recours peuvent être exercées parallèlement dès l'origine du conflit.

72. Le texte du projet d'accord distingue nettement les subventions à l'exportation des subventions à usage interne. Il impose un certain nombre d'obligations générales qui excluent les subventions à l'exportation pour les produits industriels, y compris les minéraux, et contient des dispositions concernant les subventions à l'exportation pour les produits agricoles. Il énonce en outre certains principes relatifs aux subventions intérieures, selon lesquels les pays signataires veillent à éviter de léser les tiers lorsqu'ils recourent à de tels moyens.

73. S'agissant du droit des pays en développement de recourir à des subventions, le projet d'accord prévoit que les signataires reconnaissent que les subventions font partie intégrante des programmes de développement économique des pays en développement. Ces derniers peuvent donc adopter des mesures et des politiques d'aide à leurs industries, y compris celles du secteur de l'exportation. Le texte prévoit, en outre, que l'interdiction des subventions à l'exportation en faveur de produits autres que certains produits primaires conformément au libellé du projet d'accord est, en principe, dépourvue d'effets à l'égard des pays en développement signataires. Cependant, le droit des pays en développement d'utiliser les subventions à l'exportation pour diversifier leur économie – et, en particulier, pour remédier aux défauts de structure qui nuisent à leur économie et à leurs exportations – est d'ores et déjà reconnu par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce puisque l'interdiction des subventions à l'exportation en faveur des produits industriels, stipulée au paragraphe 4 de l'article XVI, est inapplicable aux pays en développement[16]. Au surplus, le projet d'accord impose un certain nombre de restrictions rigoureuses au droit d'utiliser les subventions. Tout d'abord, les pays en développement ne doivent pas employer les subventions à l'exportation au profit de leurs productions industrielles d'une manière qui cause un préjudice au commerce ou à la production d'un autre signataire. D'autre part, un pays en développement doit diminuer ou supprimer les subventions à l'exportation lorsque leur application n'est pas dictée par les nécessités de la concurrence. Il convient d'observer que les notions de "préjudice" et de "nécessités de la concurrence" sont assez ambiguës, extrêmement larges et susceptibles d'interprétations multiples qui seront certainement sources de litiges. Enfin, le comité des signataires doit examiner périodiquement les programmes de subventions à l'exportation des pays en développement signataires qui n'auront pas pris l'engagement de réduire ou d'éliminer ces dispositifs afin d'en apprécier la compatibilité avec les obligations souscrites en vertu de l'accord.

74. Le projet introduit la notion de contre-mesures autres que les droits compensateurs. Si les droits compensateurs traditionnels peuvent suffire pour contrebalancer les effets dommageables des importations subventionnées sur une branche de production intérieure du pays importateur, ils ne peuvent en revanche constituer une contre-mesure efficace dans le cas d'un pays dont les exportations sont évincées du marché d'un autre pays par les exportations subventionnées d'un pays tiers. La notion de contre-mesures doit permettre d'éliminer ce dernier type d'effet dommageable.

75. S'agissant de l'application de droits compensateurs aux exportations des pays en développement qui bénéficient de subventions, le projet ne prévoit de traitement spécial et différencié qu'en ce qui concerne la procédure d'examen par le comité, et non pour ce qui touche aux enquêtes intérieures sur le préjudice causé à une branche de production. Cependant, le traitement de faveur accordé aux pays en développement est passablement atténué, même pour ce qui touche à la procédure d'examen par le comité qui est offerte à leur choix. En matière de subventions intérieures dans les pays en développement, le comité n'autoriserait pas l'application de mesures compensatrices par un signataire dont les intérêts ne seraient compromis que sur le marché de pays tiers. Pour ce qui est des subventions à l'exportation, le traitement de faveur se borne à exiger que l'existence d'effets préjudiciables causés par des subventions à l'exportation accordées par des pays en développement soit établie à l'évidence, tandis que l'on présume automatiquement l'existence d'effets préjudiciables dans le cas de subventions versées par des pays développés.

76. De toute évidence, le traitement différencié ne vise pas à rendre notablement moins probable l'application de droits compensateurs aux exportations des pays en développement qui bénéficient de subventions. Si l'on considère la procédure d'enquête sur le préjudice intérieur, les critères d'évaluation du préjudice ne sont pas suffisamment rigoureux et la notion de branche de production touchée n'est pas définie de manière suffisamment stricte. Selon le projet, aucun traitement différencié ne serait accordé aux pays en développement sous la forme de critères d'évaluation des dommages plus stricts pour l'enquête sur les subventions intérieures ou à l'exportation versées par les pays en développement. En ce qui concerne la procédure d'examen par le comité, l'intérêt du traitement préférentiel limité est atténué par le fait que les effets préjudiciables – dont il faut apporter la preuve avant de pouvoir prendre aucune mesure compensatrice en réponse aux subventions à l'exportation appliquées par les pays en développement – pourraient être invoqués et prouvés par les pays développés avec beaucoup plus de facilité que dans le cas des dommages intérieurs définis à l'aide de critères rigoureux.

[16] Pour une analyse plus précise, voir "Pays en voie de développement. – Subventions à l'exportation, droits compensateurs et droits antidumping : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/R.6), par. 5 à 14.

En outre, l'accord autoriserait des mesures compensatrices en réponse à des subventions à l'exportation dans le cas où les exportations de pays développés seraient évincées du marché d'un pays tiers par les exportations subventionnées de pays en développement. En revanche, l'octroi par les pays développés de subventions intérieures en faveur de produits directement concurrents de produits provenant de pays en développement reste autorisé. Enfin, le projet d'accord ne prévoit pas d'exemption totale des droits compensateurs pour les pays en développement les moins développés, ni d'exemption partielle pour les autres pays en développement sous la forme d'une énumération des modalités de subventions autorisées.

77. En résumé, le projet n'institue pas un véritable traitement différencié dans l'emploi des subventions par les pays en développement. En particulier, il n'atteint pas l'objectif consistant à réduire les cas d'utilisation des droits compensateurs contre les exportations subventionnées en provenance des pays en développement.

5. *Marchés publics*

78. Dans le projet d'accord sur les marchés publics, il est reconnu que les pays en développement peuvent juger nécessaire d'adopter des mesures différenciées pour atteindre leurs objectifs économiques et sociaux, et qu'il est nécessaire d'assurer la transparence des activités de passation des marchés publics et d'instituer des procédures internationales de notification, de consultation, de surveillance et de règlement des différends en vue d'assurer le respect et l'équilibre des droits et des obligations.

79. Le projet de code se fonde à la fois sur le principe de la nation la plus favorisée et sur celui du traitement national, ce qui signifie que toutes les parties s'engagent, en matière de marchés publics, à accorder aux fournisseurs des pays étrangers des conditions au moins aussi favorables que celles qui sont accordées aux fournisseurs nationaux ou aux autres fournisseurs étrangers.

80. Le projet prévoit que les spécifications techniques pour les marchés publics ne doivent pas être établies en vue de créer des obstacles artificiels au commerce international. Il ne doit être fait mention d'une marque de fabrique ou de commerce, d'un modèle, d'un brevet, d'une origine ou d'un producteur particuliers que si l'on ne dispose d'aucune autre solution et qu'à condition que les mots "ou équivalent" figurent dans les appels d'offres.

81. Le projet prévoit des procédures de passation des marchés ouvertes, sélectives ou uniques. Dans le cas des procédures sélectives, le nombre des fournisseurs invités à participer doit être aussi grand que possible et les conditions requises doivent être équitables et non discriminatoires, des listes de fournisseurs qualifiés étant publiées chaque année, de même que les conditions de participation et les renseignements sur les produits. Les procédures de qualification doivent être impartiales et ne souffrir aucun retard. Les délais doivent être suffisants pour permettre aux fournisseurs étrangers de soumissionner, et tout renseignement important communiqué à un fournisseur éventuel doit être porté à la connaissance de tous.

82. Le projet prévoit aussi une procédure de soumission unique, qui ne doit pas être un instrument de discrimination à l'égard des fournisseurs étrangers mais peut être employée en cas d'urgence ou lorsque les procédures ouverte ou sélective ne produisent pas un résultat satisfaisant du point de vue technique ou du point de vue de la concurrence. Toute adjudication est consignée avec tous les renseignements indispensables aux fins des procédures de règlement des différends prévues dans le texte.

83. L'entité rend l'adjudication publique en révélant l'identité de l'adjudicataire; elle indique les principales raisons pour lesquelles une offre non retenue a été rejetée ou un fournisseur a été exclu de la liste des fournisseurs qualifiés, ou n'a pas été autorisé ou invité à soumissionner. Chaque entité doit désigner un responsable chargé de donner suite aux demandes officielles qui n'ont pas reçu de réponse satisfaisante.

84. Le respect des dispositions du code est assuré par un comité des marchés publics composé de représentants de toutes les parties à l'accord et assisté de groupes spéciaux et de groupes de travail chargés des activités d'enquête et d'autres tâches connexes. Les divers aspects des procédures de règlement des différends ne sont pas encore fixés. En cas de litige impossible à régler entre deux parties, le comité peut, s'il y est invité, agir en qualité de juridiction arbitrale ou, si cette formule échoue, créer un groupe d'experts indépendant et impartial chargé d'enquêter sur le litige et de soumettre ses conclusions ou recommandations aussi rapidement que possible.

85. Quant aux pays en développement, le projet d'accord tient compte de leurs difficultés en matière de balance des paiements, des nécessités de leurs industries naissantes et de l'existence de branches de production totalement dépendantes du secteur public. Les signataires conviendraient de faciliter les exportations des pays en développement et d'inclure dans leurs offres des entités qui acquièrent des produits dont l'exportation présente un intérêt particulier pour les pays en développement. Ces derniers auraient la possibilité de négocier des exclusions mutuellement acceptables de l'application des dispositions de l'accord concernant le traitement national en faveur de certaines entités ou produits figurant dans leurs listes d'entités, dans la mesure où ces exclusions pourraient être justifiées par des motifs de développement. D'autres dérogations seraient possibles dans le cadre d'arrangements nationaux ou mondiaux entre pays en développement qui ne sont pas contraires au GATT, y compris les programmes de développement industriel communs. Toutefois, les dérogations accordées aux pays en développement en vertu de l'accord feraient l'objet d'un examen périodique par les signataires, en vue de rétablir progressivement l'application du régime normal.

86. Au titre du traitement spécial et différencié, tous les fournisseurs de pays en développement signataires recevraient une assistance pour résoudre les problèmes techniques et autres soulevés par les contrats offerts. Les pays développés signataires établiraient des centres d'information nationaux ou collectifs qui seraient chargés d'apporter une assistance aux fournisseurs des pays en développement signataires, ou de tout pays parmi les moins avancés, en ce qui concerne à la fois les réglementations, procédures et pratiques de la passation des marchés publics et les produits échangés selon ces modalités. Les fournisseurs des pays les moins avancés recevraient une assistance pour la soumission des offres, le choix des produits et le respect des spécifications techniques. Les produits en provenance des pays les moins avancés, même non signataires, pourraient bénéficier

pleinement des dispositions de l'accord. Les dispositions relatives au traitement spécial et différencié feraient l'objet d'un examen annuel et seraient soumises tous les trois ans à une analyse approfondie, qui porterait particulièrement sur les exclusions et dérogations mentionnées plus haut.

87. Par rapport aux objectifs de la résolution 91 (IV) de la Conférence, dans laquelle les marchés publics étaient mentionnés expressément, le projet d'accord sur les marchés publics semble modérément avantageux pour les pays en développement. Certes, les engagements relatifs au traitement national, à la transparence, à l'accès à l'information et aux procédures de règlement des différends faciliteraient considérablement la participation des fournisseurs des pays en développement à la passation des marchés publics dans les pays développés. L'accès à l'information sur ces marchés et l'assistance pour la formulation des soumissions revêtent une importance particulière. Le projet stipule aussi qu'une assistance technique serait offerte aux pays en développement signataires et à tous les pays les moins avancés, et que l'on créerait des centres nationaux ou collectifs en vue d'améliorer la diffusion des informations. Les pays développés signataires s'engageraient à faciliter les exportations des pays en développement dans leurs opérations de passation de marchés publics, mais l'élimination de l'incidence des droits de douane pour l'évaluation des offres se limiterait à l'octroi du traitement SGP aux pays en développement bénéficiaires.

88. Du point de vue des pays en développement, le principal défaut du projet de code est que les mesures en leur faveur ne vont pas au-delà du bénéfice du traitement national et n'instituent pas véritablement un traitement spécial et différencié. Les fournisseurs des pays en développement ne se trouvent pas sur un pied d'égalité avec les fournisseurs des autres pays tiers pour l'adjudication des marchés et ne bénéficient donc pas du traitement spécial et différencié que l'on aurait pu leur accorder en prévoyant que, pour examiner les offres, les organismes responsables de la passation des marchés publics élimineraient l'incidence des frais d'importation et des droits de douane sur le coût de leurs produits.

89. Le projet pèche aussi par l'incertitude qui masque la portée véritable de ses diverses dispositions. Le code est censé s'appliquer à certaines entités, qui font encore l'objet de négociations entre les signataires. Le champ d'application du projet et les avantages que les pays en développement peuvent en attendre ne pourront donc être connus que lorsqu'un accord sera intervenu au sujet des entités visées. La fixation d'une valeur seuil élevée pour les achats publics en application du code irait également à l'encontre des intérêts des pays en développement.

90. Enfin, les dispositions du projet d'accord relatives au traitement national peuvent être jugées inéquitables dans la mesure où elles ne tiennent pas pleinement compte des besoins qui sont particuliers aux pays en développement en raison des difficultés qu'ils rencontrent en matière de balance des paiements, de structure et d'emploi. Comme on l'a déjà souligné, le traitement spécial et différencié prévu dans le texte se bornerait à des exclusions rigoureusement limitées du traitement national, négociées entre les pays en développement, à titre individuel, et le comité des marchés publics. Toute dérogation serait soumise à un examen périodique, et les pays seraient censés assumer peu à peu la totalité des obligations prévues dans l'accord.

91. Dans l'ensemble, et du point de vue des intérêts économiques des pays en développement, le projet est bien loin de répondre aux espoirs qu'il avait suscités. Les dispositions concernant l'exclusion du traitement national sont extrêmement restrictives. L'engagement d'utiliser la passation des marchés publics pour favoriser les exportations des pays en développement est vague et n'est accompagné d'aucune proposition concrète. Les dispositions sur l'assistance technique sont tout aussi vagues et ne sont pas assorties de propositions d'application pratique, et l'on ne voit pas nettement comment elles résoudront les problèmes de fournisseurs des pays en développement en ce qui concerne les garanties financières ou les qualifications techniques. Le projet ne diminue pas le recours à l'aide liée, qui réduit substantiellement la valeur réelle de l'assistance au développement et exerce elle-même un effet de distorsion sur le commerce international. Ce texte ne semble pas aller suffisamment loin pour favoriser les appels d'offres ouverts, qui offriraient probablement aux pays en développement de meilleures perspectives d'obtenir des marchés.

C. – Sauvegardes

92. A l'alinéa *d* du paragraphe 3 de la Déclaration de Tokyo, il est dit que les négociations commerciales multilatérales doivent "comporter un examen du degré d'adéquation du système multilatéral de sauvegarde ... pour faciliter la libération des échanges et en préserver les résultats". Par sa résolution 91 (IV), la Conférence a recommandé (par. 15, al. *o*) une "exemption, en principe, pour les pays en développement, de l'application de mesures de sauvegarde", qui constituerait l'une des modalités du traitement spécial et différencié en faveur de ces pays. Les pays en développement ont souligné collectivement dans le Programme d'Arusha pour l'autonomie collective et cadre de négociations que le projet de code sur les sauvegardes devrait prévoir que les mesures de sauvegarde seront prises sur la base de la clause de la nation la plus favorisée, dans des conditions strictement définies de préjudice commercial ou de menace de préjudice, et qu'elles ne devraient pas servir d'instrument de discrimination à l'égard des pays en développement. Ils ont rejeté le principe de mesures sélectives unilatérales, souligné la nécessité de soumettre aux dispositions du futur code la "limitation volontaire des exportations" et les "arrangements de commercialisation ordonnée", et préconisé que cet instrument institue un traitement spécial et différencié en faveur des pays en développement[17].

93. Toutefois, de nombreux pays développés semblent poursuivre des objectifs totalement opposés. A la différence des négociations sur certains autres aspects, les négociations sur les sauvegardes ne consistent pas seulement à déterminer dans quelle mesure les intérêts et les préoccupations des pays en développement doivent être reflétés dans un code; elles ont en outre des ramifications et des incidences d'une importance beaucoup plus fondamentale : il s'agit de savoir, en réalité, si l'instrument proprement dit instituera effectivement un mécanisme juridique de lutte contre le protectionnisme ou s'il constituera, au contraire, le cadre juridique d'une prolifération universelle de mesures restrictives contre les exportations des pays en développement et

[17] Voir vol. I, annexe VI, sect. III, *point 9 b* de l'ordre du jour provisoire de la Conférence, par. 4, al. *d*.

portera en germe un système de "marchés organisés" propre à figer les schémas actuels des échanges et de la production et à vider de toute substance les aspirations des pays en développement concernant l'expansion de leurs exportations.

94. Malgré l'importance attachée par la plupart des participants à un accord sur les sauvegardes dans les négociations commerciales multilatérales, la mise au point du texte définitif du code achoppe sur de profondes divergences portant sur des aspects essentiels tels que la possibilité ou l'interdiction d'une application sélective des sauvegardes et la définition des circonstances qui la justifieraient. Plusieurs projets de code sur les sauvegardes ont été examinés, mais on ne dispose toujours pas de textes de compromis sur les questions les plus discutées.

95. Les principaux aspects du code sur les sauvegardes qui restent controversés portent sur la détermination du préjudice, les conditions d'imposition et d'application de sauvegardes (application temporaire et dégressive, par exemple), la nature des mesures de sauvegarde, les modalités de réponse aux mesures de sauvegarde (rétorsion et compensation), et les procédures de notification, de consultation et de règlement des différends, ainsi que sur la surveillance multilatérale.

96. Comme en témoigne le Programme d'Arusha, les pays en développement ont adopté une position ferme et commune sur la question de la sélectivité et leur principal objectif est de faire en sorte que les mesures de sauvegarde s'appliquent de manière universelle, sans discrimination entre les sources d'importation, c'est-à-dire conformément aux règles établies par le GATT. Les seules exceptions au principe de la non-discrimination qui seraient acceptables pour les pays en développement seraient celles qui favoriseraient des pays en développement en tant que petits fournisseurs ou nouveaux venus sur le marché considéré et qui n'autoriseraient donc en aucun cas une action sélective contre des pays en développement particuliers. Ces principes vont directement à l'encontre de l'attitude de nombreux pays développés, dont certains préconisent obstinément une sélectivité sans entrave.

97. Cette question de la sélectivité est étroitement liée à celle de la "limitation volontaire des exportations", que l'on a proposé d'autoriser en vertu du code sur les sauvegardes. Certains pays développés ont fait leur arme principale de ce mécanisme de sauvegarde particulier et n'accepteraient pas d'en être privés par le code sur les sauvegardes. En s'efforçant de soumettre la limitation des exportations aux dispositions du futur code, les pays en développement cherchent avant tout à conférer aux éventuelles limitations un caractère véritablement volontaire; elles ne devraient donc plus être la conséquence de pressions économiques ou de menaces d'action punitive par un pays étranger, moyens d'ailleurs injustifiables dans l'état actuel des droits et obligations juridiques. La question du traitement de la limitation volontaire des exportations reste donc à régler, mais rien ne semble toutefois indiquer que les dispositions du projet de code sur les sauvegardes se substitueraient à celles de tous les accords précédemment négociés et touchant les sauvegardes, tel l'Arrangement multifibres[18]. Ainsi, une large fraction des mesures de sauvegarde concernant des produits dont l'exportation présente un intérêt particulier pour les pays en développement échappera en toute hypothèse à l'application du code.

98. La nécessité d'une définition rigoureuse et précise de la notion de "préjudice grave" n'est guère contestée. Les pays en développement doivent cependant veiller attentivement à ce que les indicateurs auxquels on se référera ne puissent créer une discrimination contre les importations en provenance des pays en développement pour la seule raison que leurs coûts ou leurs prix sont relativement bas. Toutefois, les critères du préjudice retenus dans le projet de code sont vagues et le caractère approprié de certains des indicateurs mentionnés semble en réalité douteux, bien qu'en principe aucun indicateur particulier ne doive exercer une influence prépondérante.

99. L'un des objectifs fondamentaux des pays en développement était d'obtenir la reconnaissance du principe selon lequel les mesures de sauvegarde contre leurs exportations doivent toujours être assorties de mesures d'aide à l'adaptation dans le pays importateur, être limitées dans le temps et progressivement libéralisées. Or, si le projet de code prévoit bien que les mesures de sauvegarde doivent être limitées dans le temps, sans toutefois indiquer de délai précis, et qu'elles doivent être progressivement libéralisées pendant la durée de leur application, les propositions concernant les mesures d'adaptation concomitantes paraissent en revanche avoir été rejetées par les pays développés.

100. Une autre question restée en suspens est celle du droit de prendre des mesures de rétorsion en réponse à des mesures de sauvegarde et de l'offre éventuelle d'une compensation, ainsi que des circonstances dans lesquelles une telle offre pourrait être faite. Alors que le projet de code confirme le droit, existant en vertu de l'article XIX du GATT, de suspendre des concessions équivalentes, il prévoit aussi implicitement que ce droit disparaîtrait dans les cas où les mesures de sauvegarde s'avéreraient conformes aux dispositions de l'article XIX. Toutefois, les pays en développement ont constamment affirmé qu'ils devaient obtenir une compensation (pécuniaire, par exemple) en cas de préjudice causé à leurs activités exportatrices par des mesures de sauvegarde prises par des pays développés. Ils savent néanmoins que leurs moyens de rétorsion sont extrêmement réduits et ont conscience qu'ils ne peuvent obtenir de compensation éventuelle qu'en vertu d'obligations juridiques, et non par la menace. La proposition tendant à obtenir un engagement ferme de la part des pays développés n'a toutefois pas été acceptée.

101. L'un des autres grands chapitres du code qui restent à rédiger porte sur le traitement spécial et différencié. Les pays développés ont vigoureusement rejeté les propositions antérieures des pays en développement en faveur d'une exemption totale des mesures de sauvegarde. Même les textes ultérieurs considérablement atténués – préconisant, par exemple, des déclarations d'intention par lesquelles les pays développés se seraient engagés à faire des efforts particuliers pour éviter d'imposer des mesures de sauvegarde contre les importations de produits qui présentent un intérêt spécial pour les pays en développement – ont été soumis aux effets de clauses d'"application graduée", en vertu desquelles tout traitement "différencié" accordé à un pays en développement pourrait être interrompu si l'on estimait que ce pays a suffisamment progressé sur la voie du développement économique ou qu'il est

[18] Voir la note 12 ci-dessus.

devenu concurrentiel sur le marché international du produit considéré. Aucun texte n'existe encore sur cet aspect fondamental, qui est lié à la question des mesures d'assistance à l'adaptation et aux propositions avancées par les pays en développement à cet égard.

102. Outre les problèmes susmentionnés, un certain nombre de questions juridiques importantes concernant le code sur les sauvegardes restent encore à résoudre : savoir, par exemple, si le code ne s'appliquera qu'entre les signataires et, dans l'affirmative, quels seront ses effets à l'égard des droits acquis par les parties contractantes au GATT qui n'adhéreraient pas au code, et savoir si les pays qui n'ont pas adhéré au GATT auront la possibilité d'adhérer éventuellement à l'accord, et à quelles conditions.

103. En résumé, si le projet de code présente dans son état actuel un certain nombre de lacunes du point de vue des objectifs et des intérêts des pays en développement (insuffisance des dispositions relatives au préjudice et absence de tout engagement des pays développés de prendre des mesures d'aide à l'adaptation dans le pays touché, par exemple), il n'est cependant guère possible de formuler dès maintenant une appréciation d'ensemble sur ce texte, attendu que les questions déterminantes n'ont pas encore reçu de solution. Comme on l'a déjà fait observer, il n'est même pas encore certain qu'un accord intervienne effectivement dans ce domaine pourtant capital pour les pays en développement.

104. Comme il est indiqué à l'alinéa *d* du paragraphe 3 de la Déclaration de Tokyo, l'objectif des négociations sur les sauvegardes est d'améliorer le système multilatéral de sauvegarde, de faciliter la libéralisation des échanges et d'en préserver les résultats. Les participants doivent, en outre, tenir compte de l'engagement d'accorder un traitement spécial et différencié aux pays en développement chaque fois que cela est possible et opportun. Cependant, de nombreux pays développés semblent poursuivre des buts totalement différents et tenter d'établir un arrangement qui reviendrait à étendre l'application de l'Arrangement multifibres à tous les échanges.

D. – Produits tropicaux

105. Selon la Déclaration de Tokyo, les produits tropicaux constituent "un secteur spécial et prioritaire" dans les négociations commerciales multilatérales; c'est dire l'importance de ces produits pour le commerce des pays en développement. Par sa résolution 91 (IV), la Conférence a exprimé la même opinion au sujet de ce secteur.

106. Pour les pays développés, les négociations sur les produits tropicaux ont pratiquement pris fin avec l'annonce, le 30 décembre 1976, que les concessions commerciales de la Communauté économique européenne et de six autres pays développés entreraient en vigueur le 1er janvier 1977; peu de temps après, des concessions étaient accordées par trois autres participants développés. On a parlé à cette époque de "premiers résultats concrets" des négociations commerciales multilatérales. Depuis lors, le Groupe des produits tropicaux ne s'est plus réuni, sauf une fois, en octobre 1978, lorsque les pays en développement ont demandé la convocation du groupe de négociation sur les produits tropicaux parce que les concessions qui étaient appliquées étaient loin de répondre à leur attente. Cette demande est restée sans effets à ce jour en raison de la passivité des pays développés. Certaines questions concernant les produits tropicaux ont été transférées à d'autres secteurs des négociations : code de l'agriculture ou mesures non tarifaires et code de la normalisation, par exemple.

107. La plupart des concessions entrées en vigueur étaient des concessions tarifaires. Les listes de demandes des pays en développement portaient sur 5 374 lignes tarifaires représentant des importations d'une valeur totale de 16,2 milliards de dollars. Les offres de la Communauté et de neuf autres pays[19] en réponse à ces demandes visaient 850 lignes tarifaires représentant approximativement 3,3 milliards de dollars d'importations en provenance des pays en développement, dont 2,5 milliards de dollars pour les offres de la Communauté. Cependant, seul 1,5 milliard de dollars bénéficierait d'offres d'admission en franchise, le reste des offres portant sur des réductions tarifaires de 20 à 60 p. 100. L'abaissement moyen des tarifs pour l'ensemble des produits tropicaux en faveur desquels les pays en développement avaient demandé des réductions n'a atteint qu'environ 15 p. 100 en raison, notamment, de l'absence de toute diminution des droits sur de nombreux produits qui avaient fait l'objet d'une demande. Ainsi, moins de 30 p. 100 des demandes (par rapport à la valeur commerciale) ont été retenues dans l'ensemble des offres formulées au sujet des produits tropicaux et moins de la moitié des offres garantissent l'entrée en franchise. Parmi les concessions tarifaires entrées en vigueur, la plupart des réductions ont été accordées au titre du SGP et non sur la base du traitement NPF. La quasi-totalité des admissions en franchise ont été accordées au titre du SGP, en vertu duquel les concessions ne sont pas consolidées et restent donc plus fragiles. En ce qui concerne les obstacles non tarifaires, les engagements qui ont été pris ont une portée très limitée et l'on n'a enregistré qu'un petit nombre de concessions sur les mesures non tarifaires concernant les échanges de produits tropicaux.

108. Les pays en développement avaient espéré que les négociations commerciales multilatérales leur conféreraient des avantages substantiels en augmentant leurs exportations de produits tropicaux, car ce secteur peut se prêter aisément à un traitement spécial et différencié. L'essentiel de la production mondiale de produits agricoles tropicaux provient des pays en développement, de sorte que le préjudice éventuel que des concessions spéciales pourraient causer aux producteurs des pays développés concurrents sur le marché des importations ne peut être que minime dans la plupart des cas. Ce secteur joue un rôle vital pour les pays en développement les moins avancés, qui dépendent étroitement des produits tropicaux pour la majeure partie de leurs recettes d'exportation.

109. Les pays en développement ne sont pas satisfaits des concessions appliquées aux produits tropicaux et estiment que les progrès ont été partiellement entravés par la nature bilatérale de la plupart des négociations. Ils sont spécialement déçus de n'avoir pu obtenir aucune concession sur des produits importants dont l'exportation présente pour eux un intérêt particulier, y compris des produits

[19] Les Etats-Unis d'Amérique ont présenté des offres portant sur 147 lignes tarifaires et ont refusé d'appliquer leurs concessions tant que les pays en développement n'auraient pas offert des concessions réciproques, contrevenant ainsi nettement au principe de la non-réciprocité. Deux pays en développement (le Mexique et l'Inde) ont conclu sur cette base avec les Etats-Unis d'Amérique des accords bilatéraux dans le secteur des produits tropicaux.

tropicaux semi-transformés et transformés. Ils avaient espéré bénéficier de l'entrée en franchise et sans restriction des produits tropicaux d'exportation sur les marchés des pays développés, de l'élimination des obstacles non tarifaires aux importations de produits tropicaux et de la reconnaissance du principe de la non-réciprocité pour ces concessions.

110. Les négociations n'ont permis aucun progrès notable vers ces objectifs dans ce secteur "spécial et prioritaire". Au contraire, les pays en développement ont dû attendre de l'issue des négociations au sein d'autres groupes de travail une nouvelle amélioration des possibilités d'accès des produits tropicaux aux marchés des pays développés. Les pays en développement ont récemment adopté une position ferme au sujet des produits tropicaux en demandant instamment qu'ils bénéficient d'un traitement spécial et prioritaire, ainsi qu'il avait été convenu dans la Déclaration de Tokyo; ils ont rappelé, de même, qu'il importe de poursuivre les efforts de négociation dans ce domaine jusqu'à la conclusion des négociations commerciales multilatérales.

E. – Agriculture

111. Selon la Déclaration de Tokyo (par. 3, al. *e*), les négociations devaient "comporter, en ce qui concerne l'agriculture, une approche des négociations qui, tout en étant en harmonie avec les objectifs généraux des négociations, devrait tenir compte des caractéristiques spéciales et des problèmes de ce secteur". Ces négociations ont été confiées au Groupe "Agriculture", qui a créé trois sous-groupes respectivement chargés des problèmes de la viande, des céréales et des produits laitiers, tandis que les négociations sur les autres produits tropicaux, portant à la fois sur les obstacles tarifaires et les obstacles non tarifaires, se déroulent conformément à une procédure de demande/offre adoptée en juillet 1977. De toute évidence, les questions les plus délicates dans les négociations commerciales multilatérales étaient les questions agricoles. Les désaccords entre les principaux pays développés ont porté sur le régime accordé à l'agriculture dans les négociations et ont provoqué le ralentissement des travaux, non seulement au sein du Groupe "Agriculture", mais aussi dans d'autres secteurs des négociations. Certains pays développés considéraient *à priori* que la libéralisation des échanges commerciaux de produits agricoles avait pris un retard considérable du fait que les précédentes séries de négociations du GATT n'avaient pas permis de traiter correctement des obstacles aux échanges de produits agricoles, et qu'il fallait donc saisir l'occasion des négociations commerciales multilatérales pour améliorer sensiblement l'accès des produits tropicaux aux marchés. En revanche, d'autres participants négociaient en vertu de mandats précis et restrictifs, soucieux avant tout d'éviter d'octroyer des concessions dont les effets perturberaient le fonctionnement des mécanismes internes de soutien à l'agriculture.

112. Les pays en développement cherchaient, pour leur part, à obtenir de plus grandes facilités d'accès pour un grand nombre de leurs produits agricoles qui, pour la plupart, se heurtaient dans les pays développés à des obstacles considérables et même prohibitifs. Forts du caractère "spécial et prioritaire" accordé en principe au secteur des produits tropicaux, la majorité des pays en développement avaient initialement choisi de poursuivre cet objectif dans ce contexte.

113. Les résultats des négociations sur les produits enregistrés à ce jour peuvent se résumer comme suit :

a) Une réduction des droits de douane sur certaines lignes tarifaires (y compris des améliorations du SGP) : un pays développé n'a pas appliqué la formule aux produits relevant des chapitres 1 à 24 de la NCCD;

b) Des engagements très limités et souvent même assortis de conditions rigoureuses au sujet de mesures non tarifaires concernant les échanges de certains produits agricoles;

c) Des "arrangements" multilatéraux sur les produits laitiers et la viande bovine; la poursuite des négociations sur les céréales, qui ont été transférées au Conseil international du blé puis à la CNUCED, est actuellement suspendue sans qu'un accord soit intervenu;

d) Un "cadre multilatéral concernant l'agriculture" : ce projet de texte a été soumis à l'examen du Groupe "Agriculture" par les deux principaux pays développés participants qui avaient négocié bilatéralement sur le sujet. Il vise à créer un conseil consultatif international de l'agriculture qui serait chargé de suivre les résultats des négociations commerciales multilatérales dans le cadre du GATT. Ce conseil tiendrait des consultations régulières qui donneraient aux participants les moyens de renforcer la coopération internationale dans les domaines concernant les politiques nationales de l'agriculture et de l'alimentation et l'expansion du commerce international de produits agricoles. Il surveillerait en outre l'exécution de tous les accords internationaux conclus dans le cadre des négociations commerciales multilatérales.

Produits laitiers

114. Le Sous-Groupe des produits laitiers du Groupe "Agriculture" a élaboré un Arrangement international relatif au secteur laitier. Cet arrangement fixe les prix minimaux pour les poudres de lait, le beurre, la graisse de lait et le fromage. Les transactions à des prix inférieurs aux pris minimaux fixés sont interdites. Un Conseil international des produits laitiers, qui doit jouer le rôle d'un mécanisme consultatif et d'échange d'informations, a aussi été créé. Ces consultations doivent permettre d'identifier les mesures à prendre pour remédier aux déséquilibres du marché – déséquilibres qui, jusqu'ici, ont souvent perturbé gravement le commerce international.

115. Les pays en développement devraient, dans la mesure où ils participent activement à la commercialisation des produits laitiers comme importateurs ou comme exportateurs, bénéficier des efforts tentés sur le plan international pour stabiliser davantage ce secteur. Les pays en développement reçoivent une assistance spéciale et plus favorable dans le domaine de l'assistance technique et des produits laitiers à titre d'aide alimentaire.

Viande

116. Etant donné la nature et le caractère hétérogène du marché mondial de la viande bovine, un grand nombre de pays ont estimé que ce n'était pas un accord international qu'il fallait rechercher, mais quelque chose de moins ambitieux. Un renforcement du mécanisme actuel d'information, de surveillance du marché et de consultation pourrait suffire à éviter dans l'avenir des situations critiques dans le commerce international de la viande bovine.

117. Après un certain nombre de sessions, les travaux du Sous-Groupe de la viande se sont portés essentiellement sur le texte d'un projet d'arrangement concernant la viande bovine. En vertu de cet arrangement, il a été créé un Conseil de la viande, ayant essentiellement un rôle consultatif, en vue d'obtenir que tous les participants souscrivent à un accord sur des objectifs et des dispositions concernant leur production et leur commerce de viande. Ce conseil remplacera le Groupe consultatif international de la viande du GATT.

118. Les résultats des négociations sur la viande sont certainement bien éloignés des objectifs qui avaient été envisagés initialement, du moins par un grand nombre de pays exportateurs — en particulier, par les pays en développement. Du point de vue de ces derniers, les résultats que les négociations sur la viande de bœuf ont donnés jusqu'ici peuvent être considérés comme minimes. La solution multilatérale aux problèmes de la viande qu'ils préconisaient n'a guère retenu l'attention et les négociations sur les questions de fond ont été menées sur une base purement bilatérale. La question capitale des réglementations sanitaires n'a pas été abordée comme il convenait au Sous-Groupe de la viande, cette question demeurera donc l'un des principaux obstacles à une expansion équilibrée des exportations de viande de bœuf et de veau des pays en développement. En outre, les concessions concernant la viande que certains pays développés exportateurs pourraient obtenir, par voie de négociations bilatérales, de certains gros importateurs tels que les Etats-Unis d'Amérique, le Japon et le Canada et qui, conformément aux pratiques existantes du GATT, s'étendraient à tous les exportateurs en vertu du principe de la nation la plus favorisée, n'apporteraient aucun avantage aux pays exportateurs en développement qui sont exclus de ces marchés pour des raisons d'ordre sanitaire. A l'inverse, toutefois, les concessions que les pays exportateurs en développement pourraient avoir obtenues lors de négociations bilatérales avec leurs partenaires commerciaux, par exemple la Communauté économique européenne, profiteront aussi automatiquement à leurs concurrents développés qui ne rencontrent aucune difficulté d'accès du fait de clauses sanitaires.

119. Aucune disposition efficace visant à accorder un traitement différencié ou des avantages supplémentaires aux pays en développement n'a été envisagée dans ces négociations. Les conséquences à long terme d'un renforcement du mécanisme d'information, de coopération et de consultation entre pays exportateurs et pays importateurs par l'entremise du Conseil de la viande, en ce qui concerne les questions qui touchent à la production, à la consommation et au commerce, ne se sont pas encore manifestées.

Céréales

120. Depuis la dernière réunion, en mai 1976, du Sous-Groupe des céréales, des discussions et des négociations multilatérales sur les céréales ont eu lieu en dehors du GATT, au Conseil international du blé et à la Conférence des Nations Unies pour la négociation d'un arrangement international destiné à remplacer l'Accord international sur le blé de 1971, tel qu'il a été prorogé[20]. Il n'a pas été prévu de nouvelle réunion du Sous-Groupe depuis que la Conférence a pris fin, le 14 février 1979. Des mesures de libéralisation concernant les céréales auraient fait l'objet de demandes et d'offres lors de négociations bilatérales et plurilatérales, mais les résultats définitifs ne sont pas encore connus.

[20] Voir *Conférence des Nations Unies sur le blé, 1971* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.71.II.D.10).

F. — Approche sectorielle

121. Les travaux entrepris au titre de l'approche sectorielle en tant que technique de négociation complémentaire se sont limités jusqu'ici à des enquêtes. Le principal tenant de cette méthode a abandonné sa position, apparemment parce qu'il était satisfait des mesures tarifaires et non tarifaires offertes par ses principaux partenaires commerciaux. Toutefois, un accord portant sur le secteur de l'aéronautique a été négocié.

G. — Cadre international régissant le commerce mondial

122. Aux termes du paragraphe 9 de la Déclaration de Tokyo : "on prendra en considération les améliorations du cadre international régissant le commerce mondial qui pourraient être souhaitables à la lumière du progrès des négociations et, dans cette entreprise, il faudra veiller à ce que toute mesure qui serait introduite en conséquence soit compatible avec les objectifs globaux et les principes des négociations commerciales et en particulier de la libéralisation des échanges". Les questions examinées lors des négociations commerciales concernant le cadre institutionnel sont d'une importance vitale pour les pays en développement, étant donné les insuffisances fondamentales de l'instrument que constitue actuellement le GATT pour satisfaire leurs besoins en matière de commerce et de développement.

123. Les résultats préliminaires des négociations sur un cadre international se sont traduits par divers textes portant sur :

a) L'examen du cadre juridique permettant d'accorder un traitement différencié et plus favorable en relation avec les dispositions du GATT, en particulier les clauses relatives à la nation la plus favorisée; l'applicabilité du principe de la réciprocité dans les relations commerciales entre pays développés et pays en développement en vue de futures négociations commerciales; et une plus large participation des pays en développement dans le cadre amélioré des droits et obligations découlant de l'Accord général, compte tenu de leurs besoins en matière de développement;

b) Des mesures de sauvegarde intéressant la balance des paiements et le développement économique;

c) Les consultations, le règlement des différends et les procédures de surveillance prévus aux articles XXII et XXIII de l'Accord général;

d) L'examen des règles du GATT concernant l'application de restrictions qui influent sur les exportations.

124. Un projet de déclaration relatif au point *b* ci-dessus contient des dispositions portant sur la question des mesures de sauvegarde que prendraient les pays en développement pour des raisons tenant à leur balance des paiements et à leurs besoins en matière de développement. Ce projet fait mention, par exemple, des obligations qu'aurait un pays développé de tenir compte des intérêts des pays en

développement en matière d'exportation lorsqu'il détermine l'incidence de ses mesures de sauvegarde. Il est prévu aussi qu'un pays développé pourrait suspendre l'application de ces mesures pour les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement. La déclaration prévoit également des procédures de notification et de consultation.

125. Les pays en développement n'ont pas réussi à atteindre leur principal objectif, qui était d'obtenir une exemption générale des mesures restrictives prises par des pays développés pour des raisons de balance des paiements. Les dispositions se bornent à indiquer qu'un pays développé peut exempter de ces mesures les produits qui intéressent des pays en développement.

126. Des projets de texte sur les mesures de sauvegarde favorables au développement sont en cours de négociation. Outre qu'il reconnaît les dispositions pertinentes du GATT relatives à cette question, le texte envisagé étend la définition du développement économique à la création de certaines industries et/ou à la mise en place ou à la modification des structures de production existantes en vue d'une utilisation plus complète et plus efficace des ressources. Il reconnaît également la possibilité pour les pays en développement, dans certaines conditions, de déroger aux procédures de notification et de consultation lorsqu'ils prennent des mesures de sauvegarde pour assurer leur développement. Toutefois, ces dispositions, qui concernent surtout les procédures, sont bien en deçà des objectifs des pays en développement et ne vont guère plus loin que les obligations prévues dans les articles de l'Accord général.

127. Un projet de texte concernant le point *a* du paragraphe 123 ci-dessus contient des dispositions qui pourraient assurer aux pays en développement un traitement différencié et plus favorable dans certains cas où ce traitement a déjà été accordé *de facto* – système généralisé de préférences, mesures non tarifaires négociées sur une base multilatérale au sein du GATT, arrangements tarifaires préférentiels conclus entre pays en développement (à l'échelle régionale et mondiale). Le texte préconise en outre l'octroi d'un traitement spécial et différencié, sous réserve que son application ne crée pas de difficultés aux autres parties contractantes à l'Accord général et ne constitue pas un obstacle à la poursuite de l'élimination des barrières commerciales.

128. Une disposition qui préoccupe particulièrement les pays en développement concerne le "principe de l'application graduée", selon lequel les pays développés escomptent que la capacité des pays en développement d'apporter une contribution ou de faire des concessions négociées augmentera au fur et à mesure que leur économie se développera et que leur situation commerciale s'améliorera. Ce principe est implicitement contenu dans les dispositions en cours d'élaboration concernant les subventions, les droits compensateurs et les sauvegardes; en effet, le développement économique progressif pourra justifier la suppression de tout traitement spécial et différencié accordé par des pays développés. L'acceptation de ce principe préoccupe beaucoup les pays en développement, qui en rejettent l'application. Non seulement il n'existe pas de critère universellement reconnu pour une telle classification, mais encore ce principe permettrait aux pays développés de faire une discrimination entre les pays en développement, d'une manière arbitraire et unilatérale.

129. Les dispositions du projet de texte sur le cadre international concernant un traitement différencié et plus favorable pour les pays en développement ont une portée réduite et ne constituent pas un engagement ferme, de la part des pays développés, d'accorder ce traitement aux pays en développement. Le traitement différencié concernant les mesures non tarifaires se réduit à ce qui est prévu dans les codes. De même, aucun engagement n'est pris en ce qui concerne la sécurité des taux SGP et les marges préférentielles.

130. Le projet de texte sur la notification, la consultation, le règlement des différends et la surveillance contient des dispositions générales concernant la notification, si possible préalable, des mesures commerciales affectant le fonctionnement de l'Accord général, la création et le fonctionnement de tables rondes pour régler les différends, l'examen régulier et systématique de l'évolution du système commercial, et l'assistance technique aux pays en développement. Ces dispositions peuvent être avantageuses pour les pays en développement, en particulier pour ce qui concerne le règlement des différends et la conciliation. Cependant, il faudrait énoncer avec plus de précision les dispositions relatives à l'assistance technique si l'on veut qu'elles aient une valeur pratique pour les pays en développement dans les questions de règlement des différends.

131. La question de l'application de restrictions à l'exportation, qui était fortement préconisée par certains pays développés, a été renvoyée pour examen après la clôture des négociations commerciales multilatérales. Les pays en développement ont estimé que les propositions faites par les pays développés dans ce domaine augmenteraient les obligations imposées à leurs exportateurs et ne tenaient pas compte de la nécessité pour les pays en développement de favoriser leur industrialisation, ni de leur droit d'exploiter leurs ressources naturelles.

132. D'une manière générale, les résultats des négociations relatives au cadre commercial ne peuvent être jugés que décevants pour les pays en développement. Le principal objectif – l'établissement d'un cadre juridique permanent en vue d'un traitement différencié et plus favorable, conformément aux dispositions pertinentes de la Déclaration de Tokyo – n'a pas été atteint. Les "décisions" et les "ententes" résultant de ces négociations représentent une certaine amélioration de la partie IV de l'Accord général, mais, lorsqu'on les considère à la lumière des buts de la Déclaration de Tokyo et des objectifs fixés par les pays en développement, ces résultats ne peuvent être considérés que comme décevants et incomplets du point de vue des intérêts de ces derniers et apportent probablement la preuve qu'il est en vain de tenter de réformer les règles du commerce international dans le cadre du système du GATT.

CHAPITRE IV

Traitement spécial pour les pays les moins avancés

133. Dans la Déclaration de Tokyo, les ministres ont reconnu que la situation et les problèmes particuliers des pays les moins avancés devraient faire l'objet d'une attention spéciale au cours des négociations commerciales multilatérales, et ils ont souligné la nécessité de faire en sorte que ces pays bénéficient d'un traitement spécial dans le contexte de toute mesure générale ou spécifique prise en

faveur des pays en développement. Cette disposition n'a pu être appliquée du fait de la lenteur des progrès réalisés vers la conclusion d'un accord en faveur des pays en développement sur toutes les questions abordées dans les divers domaines des négociations. Par conséquent, les participants aux négociations n'ont guère étudié les moyens de traduire ces objectifs dans la pratique et d'assurer aux pays les moins avancés les avantages prévus.

134. Les pays les moins avancés ont proposé l'adoption d'un protocole concernant leur commerce et contenant les dispositions suivantes :

a) Chaque pays développé accordera au commerce de tous les pays les moins avancés un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à tous les autres pays, notamment à ses partenaires d'une union douanière, d'une zone de libre-échange, d'un groupement régional, d'une association ou d'un arrangement préférentiel.

b) Tous les produits originaires de l'un quelconque des pays les moins avancés et exportés par ce pays seront exemptés, lors de leur importation sur le territoire d'un pays développé, des droits de douane ordinaires, de tous les autres droits ou taxes perçus sur les importations ou à l'occasion de l'importation et des effets d'éventuelles mesures commerciales non tarifaires créant des obstacles au commerce.

c) Si un pays développé, dans des circonstances exceptionnelles, n'est pas en mesure d'accorder immédiatement ce traitement pour un ou plusieurs produits, il notifiera les parties contractantes et les pays les moins avancés concernés de cette dérogation temporaire, en en indiquant les raisons et en précisant la période maximale pendant laquelle elle sera maintenue.

d) Les dispositions des alinéas *a* à *c* ci-dessus seront réputées avoir été incluses, *mutatis mutandis*, dans chacun des codes et accords adoptés au cours des négociations commerciales multilatérales et faire partie intégrante de ces instruments, en plus de toutes les dispositions particulières concernant les pays les moins avancés qui pourront figurer dans lesdits codes et accords. Elles seront également réputées avoir été incorporées dans tous les codes ou accords multilatéraux semblables qui pourront être adoptés à l'avenir.

e) Les pays développés n'attendent de la part des pays les moins avancés aucune réciprocité en échange des engagements visés aux alinéas *a* à *d* ci-dessus.

f) Un comité permanent des pays les moins avancés sera créé. Il se réunira lorsque cela sera nécessaire, mais au moins une fois par an, pour examiner les notifications visées à l'alinéa *c* ci-dessus, pour formuler des recommandations à leurs propos et, d'une façon générale, pour surveiller l'application des dispositions ci-dessus. Le comité établira lui-même ses principes directeurs concernant la manière dont il exercera ses fonctions.

135. Il n'a pas été tenu compte, dans les projets de texte, des intérêts des pays les moins avancés tels qu'ils sont définis dans les paragraphes qui précèdent; les propositions détaillées de ces pays relatives à certains codes et à un protocole global n'ont pas non plus été prises en considération d'une façon qui puisse leur assurer des avantages importants pour leur commerce et, par conséquent, pour leur développement économique.

CHAPITRE V

Le rôle de la CNUCED et ses responsabilités après la conclusion des négociations commerciales multilatérales

136. Le rôle de la CNUCED dans les négociations commerciales multilatérales a consisté, en particulier, à suivre de près les faits et les problèmes qui, dans les négociations commerciales multilatérales, préoccupent particulièrement les pays en développement et, en coopération avec les commissions régionales, à prêter l'assistance technique nécessaire à ces pays pour favoriser leur participation réelle aux négociations[21]. Ce rôle a été défini dans plusieurs décisions et résolutions, en particulier les résolutions 82 (III) et 91 (IV) de la Conférence et la résolution 3310 (XXIX) de l'Assemblée générale. Dans son rapport sur l'évolution des négociations commerciales multilatérales, présenté à la quatrième session de la Conférence[22], le secrétariat de la CNUCED a étudié la façon dont celle-ci a aidé les pays en développement à préparer les négociations commerciales multilatérales et à y participer : propositions et suggestions du Conseil du commerce et du développement et de ses organes subsidiaires compétents, activités d'assistance technique, et appui du Secrétaire général de la CNUCED.

A. — Evaluation des résultats des négociations

137. Conformément à son mandat, le Secrétaire général de la CNUCED a présenté des rapports intérimaires aux organes compétents de la CNUCED, ainsi qu'à la quatrième session de la Conférence, sur les faits et les problèmes qui, dans les négociations commerciales multilatérales, préoccupent particulièrement les pays en développement. Pour la cinquième session de la Conférence, le Secrétaire général de la CNUCED est prié de présenter un rapport, et la Conférence est invitée à faire une évaluation des négociations commerciales multilatérales et à faire des recommandations appropriées. En outre, dans sa résolution 33/199, l'Assemblée générale a prié le Secrétaire général de la CNUCED de lui rendre compte, à sa trente-quatrième session, de l'évaluation des négociations commerciales multilatérales à laquelle il sera procédé à la cinquième session de la Conférence, ainsi que des recommandations qui s'en dégageront.

138. Compte tenu de la date à laquelle il a été élaboré, le présent rapport ne contient qu'une évaluation préliminaire et provisoire, établie sur la base des renseignements dont on disposait au moment où les négociations étaient encore en cours. Il est impossible de faire une évaluation définitive tant que les résultats finals des négociations commerciales multilatérales ne seront pas connus. D'après cette évaluation préliminaire, il semble peu vraisemblable que ces négociations puissent apporter des avantages commerciaux substantiels aux pays en développement. En effet, de nombreux problèmes qui présentent de l'importance pour ces pays n'ont pas été abordés au cours des négociations; des listes d'exceptions ont été proposées concernant

[21] Voir la résolution 91 (IV) de la Conférence, par. 16, al. *a* et *b*.

[22] Voir *Actes..., quatrième session*, vol. III, *Documents de base* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.76.II.D.12), document TD/187.

des produits dont l'exportation revêt un intérêt particulier pour eux; enfin, aucune tentative réelle n'a été faite pour leur accorder un traitement spécial et différencié. Par conséquent, les problèmes fondamentaux relatifs au commerce et au développement de ces pays resteront entiers et devront être examinés par des organes internationaux appropriés. A cet égard, la Conférence souhaitera peut-être, à sa cinquième session, étudier le rôle que pourrait jouer la CNUCED à l'avenir pour résoudre ces problèmes.

139. Par exemple, la Conférence souhaitera peut-être charger les organes permanents de la CNUCED de procéder à une évaluation définitive des négociations commerciales multilatérales lorsque cela sera opportun et réalisable. Pour cela, il serait souhaitable et approprié d'évaluer les résultats finals de ces négociations, non seulement compte tenu des buts et objectifs énoncés dans la Déclaration de Tokyo, mais aussi, plus largement, à la lumière des diverses décisions prises par l'Assemblée générale, en particulier dans ses résolutions relatives au Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international, à la Charte des droits et devoirs économiques des Etats, au développement et à la coopération économique internationale[23].

B. — Mesures à prendre pour tenter de résoudre les problèmes liés au commerce qui restent en suspens

140. Le principal problème qui restera à résoudre après les négociations commerciales multilatérales est celui de la persistance d'un système commercial mondial qui est de plus en plus contraire aux intérêts des pays en développement et qui ne permet pas de répondre aux besoins de ces pays. Cela se manifeste en particulier par le renforcement des tendances protectionnistes dans les pays développés et par la prolifération de nouvelles restrictions au commerce qui freinent les exportations des pays en développement. Pour remédier à cette situation, il faut non seulement libéraliser les échanges, mais aussi restructurer l'économie des pays développés, ce qui pourrait notamment être facilité par l'adoption de mesures appropriées d'aide aux aménagements de structure.

141. Les problèmes que posent l'accroissement du protectionnisme et la nécessité de restructurer l'économie des pays développés sont examinés dans d'autres documents établis par le secrétariat de la CNUCED[24]. Ces documents présentent toute une série de suggestions et de recommandations concernant les types de mécanismes et de mesures qui permettraient de traiter, à court terme et à long terme, les problèmes qui surgissent dans les relations commerciales entre pays développés et pays en développement. Ces suggestions et recommandations pourraient inspirer l'action de la CNUCED dans le domaine du commerce international après la conclusion des négociations commerciales multilatérales.

142. En outre, la Conférence souhaitera peut-être adopter un ensemble de principes fondamentaux régissant les relations commerciales entre pays développés et pays en développement en général, et les futures négociations commerciales en particulier. A cette fin, un accord international pourrait être conclu, à l'échelon mondial, dans le cadre de la CNUCED, sur les principes suivants ou sur des principes semblables :

a) Application de mesures différenciées et d'un traitement spécial et plus favorable pour les pays en développement dans tous les domaines des relations commerciales, en particulier application de schémas tarifaires préférentiels et de codes réglementant les mesures non tarifaires et le recours aux sauvegardes et aux subventions;

b) Reconnaissance explicite de la non-réciprocité, en faveur des pays en développement, pour la réduction ou l'élimination d'obstacles tarifaires ou autres au commerce;

c) Adoption de procédures spéciales pour les négociations entre pays développés et pays en développement, notamment de mesures visant à assurer, lorsque cela est approprié, le caractère multilatéral et la transparence des futures négociations commerciales;

d) Libéralisation des modalités et des conditions en ce qui concerne les mesures que les pays en développement peuvent prendre pour résoudre des difficultés tenant à la balance des paiements ou au développement économique;

e) Reconnaissance de la nécessité d'accorder une attention particulière aux problèmes des pays les moins avancés parmi les pays en développement et d'accorder un traitement spécial à ces pays, dans le contexte de toute mesure générale ou spécifique prise en faveur des pays en développement;

f) Organisation des relations commerciales et application de toutes les mesures commerciales selon le principe de la nation la plus favorisée, et non de manière sélective.

143. La reconnaissance universelle de ces principes non seulement fournirait un cadre de politique générale régissant les relations commerciales entre pays développés et pays en développement, mais contribuerait à faire en sorte que ces relations permettent aux pays en développement de bénéficier dans une plus large mesure des avantages résultant de l'accroissement de la production et du commerce mondiaux, dans une mesure proportionnée à leurs besoins en matière de commerce et de développement.

144. Dans le projet de cadre international régissant les relations commerciales entre pays développés et pays en développement, l'accent est mis sur l'importance de l'assistance technique, et il est demandé que les pays en développement, individuellement ou collectivement, bénéficient d'une assistance de ce genre sous forme d'études, de rapports ou d'autres types d'assistance fonctionnelle — organisation de stages de formation et de séminaires, par exemple. L'appui ou l'assistance technique est indispensable pour assurer le succès de la participation des pays en développement aux négociations commerciales et doit rester l'une des principales attributions de la CNUCED dans ce domaine. Le secrétariat de la CNUCED devrait continuer à assister les pays en développement dans les négociations futures, et notamment, pour ce faire, définir et analyser des questions et des problèmes particuliers, élaborer des données de base concernant le commerce et les obstacles au commerce, entreprendre des études sur certains problèmes et fournir des services consultatifs.

---

[23] Résolutions de l'Assemblée générale 3202 (S-VI) du 1er mai 1974, 3281 (XXIX) du 12 décembre 1974 et 3362 (S-VII) du 16 septembre 1975.

[24] Voir dans le présent volume les documents TD/226 et TD/230.

DOCUMENT TD/227/ADD.1

Additif

[*Original : anglais*]
[*4 mai 1979*]

1. Depuis que le secrétariat de la CNUCED a rédigé son rapport sur les négociations commerciales multilatérales[1], il s'est produit des faits nouveaux : les négociations se sont achevées dans la plupart des secteurs et des textes et des accords définitifs ont été formulés pour un certain nombre d'éléments. Deux domaines de négociation restent ouverts : les négociations dans le secteur tarifaire (jusqu'au 30 juin 1979) et les négociations sur les sauvegardes. Le présent document donne un bref aperçu de ces faits nouveaux.

2. Le Comité des négociations commerciales s'est réuni les 11 et 12 avril 1979 pour examiner les textes et les accords résultant des négociations. Le Président du Comité a établi un procès-verbal qui a été soumis au Comité à la fin de sa session. Le procès-verbal a été ouvert à la signature le 12 avril 1979.

3. Le procès-verbal donne la liste des textes et accords résultant des négociations :

a) Accord relatif aux obstacles techniques au commerce;

b) Accord sur les marchés publics;

c) Accord relatif à l'interprétation et à l'application des articles VI, XVI et XXIII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce;

d) Arrangement relatif à la viande bovine;

e) Arrangement international relatif au secteur laitier (deux variantes);

f) Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (deux variantes);

g) Accord relatif aux procédures en matière de licences d'importation;

h) Cadre multilatéral concernant l'agriculture;

i) Textes élaborés par le Groupe "Cadre juridique";

j) Négociations tarifaires;

k) Accord relatif au commerce des aéronefs civils, élaboré par un certain nombre de délégations;

l) Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, élaboré par un certain nombre de délégations (deux variantes)[2].

4. Les signataires sont convenus que les textes à propos desquels ils ont signé le procès-verbal reprennent les résultats de leurs négociations et reconnaissent que ces textes pourront faire l'objet de rectifications de caractère purement formel n'en altérant en aucune façon ni la substance ni la signification, sauf indication contraire figurant dans le texte sur les négociations tarifaires. La signature, outre qu'elle constitue une authentification des résultats des négociations, indique que les représentants ont l'intention de soumettre les textes pertinents ou les instruments juridiques qui seront élaborés sur la base desdits textes à l'examen de leurs autorités respectives en vue d'obtenir l'approbation des textes ou d'autres décisions les concernant. Les représentants pourront préciser que leur signature concerne certains des textes énumérés ou tous ces textes.

5. Il est admis dans le procès-verbal que certains représentants ne seront peut-être pas en mesure de signer immédiatement le document pour l'ensemble des textes ou pour certains d'entre eux, et ils sont invités à le faire dans les meilleurs délais possibles. Il est également reconnu que les représentants des pays les moins avancés qui ont participé aux négociations auront peut-être besoin de davantage de temps pour examiner les résultats des négociations au vu du paragraphe 6 de la Déclaration de Tokyo, avant de pouvoir signer le procès-verbal.

6. Les représentants qui signeront le procès-verbal sont convenus qu'il y a lieu de poursuivre d'urgence les travaux relatifs aux sauvegardes mentionnés à l'alinéa *d* du paragraphe 3 de la Déclaration de Tokyo, dans le contexte et selon les termes de ladite déclaration et en tenant compte de ce qui a déjà été réalisé, afin d'arriver à un accord avant le 15 juillet 1979.

---

[1] Document TD/227 ci-dessus.

[2] Les textes visés en *k* et en *l* sont l'aboutissement de négociations auxquelles n'ont participé que les représentants d'un certain nombre de gouvernements qui sont désignés dans les documents correspondants.

POINT 10 DE L'ORDRE DU JOUR*

DOCUMENTS TD/228 ET ADD.1

Programme intégré pour les produits de base : examen de la mise en œuvre et de l'action consécutive, y compris les travaux préparatoires et les négociations en cours

Rapport du secrétariat de la CNUCED

DOCUMENT TD/228

[*Original : anglais*]
[*12 mars 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
Introduction	1-2	85
Chapitres		
I. Etat d'avancement des travaux préparatoires et des négociations	3-31	86
A. Appréciation d'ensemble	3-12	86
B. Obstacles rencontrés	13-20	87
C. Travaux futurs	21-25	88
D. Calendrier et cadre institutionnel	26-31	89
II. Aperçu de l'état des travaux relatifs à certains produits de base	32-102	90
A. Produits agricoles	33-78	90
1. Bananes	33-38	90
2. Coton et filés de coton	39-44	91
3. Fibres dures et produits dérivés	45-52	92
4. Jute et articles en jute	53-59	93
5. Viande	60-62	94
6. Caoutchouc	63-66	94
7. Thé	67-70	95
8. Bois tropicaux	71-75	95
9. Huiles végétales et graines oléagineuses	76-78	96
B. Minerais et métaux	79-102	96
1. Bauxite	79-81	96
2. Cuivre	82-89	97
3. Minerai de fer	90-94	98
4. Manganèse	95-99	99
5. Phosphates	100-102	99

Introduction

1. Au paragraphe 3 de sa décision 177 (XVIII), le Conseil du commerce et du développement a prié le Secrétaire général de la CNUCED "d'établir un rapport d'ensemble sur l'état des travaux exécutés en application de la résolution 93 (IV) de la Conférence, pour que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement les passe en revue à sa cinquième session". Au paragraphe 2 de sa résolution 173 (XVIII), le Conseil a prié en outre le Secrétaire général de la CNUCED "de rendre compte plus en détail de la progression des travaux préparatoires et des négociations et, en particulier, des problèmes majeurs rencontrés dans leur déroulement, en vue de faciliter la rédaction de projets de propositions en application du paragraphe 4 de la section IV de la résolution 93 (IV) de la Conférence et d'aider les gouvernements à se faire une idée d'ensemble des progrès réalisés dans l'application du programme intégré pour les produits de base". Le présent rapport fait suite à ces décisions.

2. La Conférence de négociation des Nations Unies sur un fonds commun dans le cadre du programme intégré pour

* L'ordre du jour figure dans le volume I, 3e partie, par. 6.

les produits de base doit tenir une nouvelle session du 12 au 16 mars 1979. Les résultats de cette troisième session de la Conférence de négociation seront connus lors de la cinquième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement[1]. Le présent rapport se limite à un examen de l'avancement des travaux consacrés aux divers produits de base.

CHAPITRE PREMIER

Etat d'avancement des travaux préparatoires et des négociations

A. — Appréciation d'ensemble

3. Le programme intégré pour les produits de base[2] a été conçu comme "un programme d'action globale destiné à améliorer les structures du commerce international des produits de base présentant de l'intérêt pour les pays en développement[3]", "sur la base de l'avantage mutuel et de bénéfices équitables, en tenant compte des intérêts de tous les Etats, en particulier de ceux des pays en développement[4]". En adoptant ce programme, on a reconnu la nécessité d'une nouvelle conception globale et intégrée des problèmes des produits de base, appelée à remplacer l'approche fragmentaire traditionnelle qui n'a pas donné de résultats satisfaisants. Ce programme exprimait l'engagement politique d'entreprendre une importante série de négociations en vue d'une action internationale axée sur le problème des produits de base dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement.

4. S'écartant de la précédente approche "produit par produit", le programme comportait plusieurs éléments nouveaux qui pourraient être qualifiés de "facteurs d'intégration". Il fournissait, pour la conduite des négociations, un cadre commun d'objectifs et de principes concertés. Les mesures internationales nécessaires à la réalisation des objectifs y étaient précisées. On estimait que les accords qui allaient être négociés dans le cadre du programme devraient avoir un caractère pluridimentionnel plus marqué que par le passé. Le programme prévoyait des procédures bien définies et un calendrier d'exécution. Dix-huit produits de base dont l'exportation intéresse les pays en développement y étaient identifiés; ils représentent ensemble un peu plus de 60 p. 100 des exportations de produits de base de ces pays, compte non tenu du pétrole.

5. Résumant les objectifs acceptés, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement déclare dans sa résolution 93 (IV) ce qui suit : "En vue d'améliorer les termes de l'échange des pays en développement et de mettre fin au déséquilibre économique entre pays développés et pays en développement, il faudrait déployer des efforts concertés en faveur des pays en développement pour intensifier et diversifier leurs échanges commerciaux, améliorer et diversifier leur capacité productive, améliorer leur productivité et accroître leurs recettes d'exportation, de façon à combattre les effets négatifs de l'inflation, en soutenant ainsi les revenus réels[5]." Outre ces objectifs généraux, la résolution énonçait aussi une liste d'objectifs spécifiques, notamment : assurer la stabilité du commerce des produits de base; améliorer, en valeur réelle, les recettes d'exportation des pays en développement et protéger ces pays contre les fluctuations de ces recettes; améliorer l'accès aux marchés et la sécurité de l'approvisionnement; diversifier la production des pays en développement et développer la transformation des produits primaires dans ces pays; améliorer la compétitivité des produits naturels par rapport aux produits synthétiques et de remplacement, ainsi que les structures des marchés et les systèmes de commercialisation, de distribution et de transport des produits de base exportés par les pays en développement, et notamment accroître la participation de ces pays à ces activités et les recettes qu'ils en tirent[6].

6. Après l'adoption du programme intégré, on espérait que son application dans les délais prévus conduirait à des accords internationaux sur de nouveaux produits de base et contribuerait ainsi à la réalisation des objectifs qui viennent d'être rappelés. Des progrès ont été enregistrés pour quelques produits, mais, dans l'ensemble, les résultats obtenus jusqu'ici ne répondent pas à l'attente suscitée par le programme et les travaux n'ont pas avancé aussi vite que le calendrier initial permettait de l'escompter.

7. Depuis deux ans et demi, la mise en application du programme intégré a demandé un effort considérable, aussi bien de la part du secrétariat qu'aux niveaux gouvernemental et intergouvernemental. Il faut juger les résultats de ces efforts et des travaux connexes d'autres organes en tenant compte d'une situation générale caractérisée par la dégradation de la position des pays en développement dans le commerce international des produits de base. Ces pays sont toujours aux prises avec de graves difficultés en raison des violentes fluctuations que connaissent les prix de ces produits. Dans beaucoup de cas, les termes de l'échange se sont sérieusement détériorés à leur désavantage depuis quelques années. L'accès de leurs produits aux marchés ne s'est pas sensiblement amélioré. Bien souvent, de nouvelles barrières protectionnistes ont été mises en place. "L'action globale" destinée "à améliorer les structures du commerce international des produits de base présentant de l'intérêt pour les pays en développement" reste un objectif lointain.

8. Parmi les produits énumérés dans la résolution 93 (IV) de la Conférence, et pour lesquels il n'existait pas encore d'accords internationaux avant l'adoption de la résolution, seul le caoutchouc naturel a fait jusqu'ici l'objet de négociations, et il y a de bonnes raisons de penser qu'un accord international sur ce produit sera bientôt conclu. On est également parvenu à la décision de principe d'élaborer un accord international sur le thé en s'efforçant d'améliorer les recettes réelles d'exportation, mais ces derniers temps les travaux ont progressé plus lentement que prévu.

9. Depuis l'adoption du programme intégré, l'Accord international sur le sucre a été renégocié avec succès. Toutefois, plusieurs consommateurs importants n'ont pas

[1] Les rapports sur les trois sessions de la Conférence de négociation portent respectivement les cotes TD/IPC/CF/CONF/8, TD/IPC/CF/CONF/14 et TD/IPC/CF/CONF/19.

[2] Voir la résolution 93 (IV) de la Conférence, du 30 mai 1976.

[3] *Ibid.*, quinzième alinéa du préambule.

[4] *Ibid.*, huitième alinéa du préambule.

[5] *Ibid.*, sect. I, préambule.

[6] *Ibid.*, sect. I, par. 1 à 7.

adhéré à l'Accord ou ne l'ont pas ratifié, et toutes les conditions de sa mise en application ne sont pas encore réunies. L'Accord international sur le cacao est en cours de renégociation et il faut espérer que le nouvel accord contribuera plus efficacement à la réalisation des objectifs énoncés dans le programme intégré. Des améliorations devraient être également apportées aux accords internationaux sur le café et l'étain. L'Accord international sur l'huile d'olive, qui ne comporte actuellement pas de clauses économiques, doit être renégocié sous peu[7].

10. Pour un certain nombre de produits de base, les travaux préparatoires effectués dans le cadre du programme intégré sont assez avancés et il devrait être possible de passer assez vite à la phase des négociations. Il s'agit notamment du cuivre, du coton, du jute, des fibres dures et des bois tropicaux. Toutefois, pour certains de ces produits, les discussions n'ont pas été suffisamment axées sur la négociation d'accords internationaux assortis de clauses économiques. Dans certains cas, les réunions préparatoires n'ont permis d'identifier ni la nature ni l'étendue de l'action internationale nécessaire. Cette observation s'applique particulièrement aux produits minéraux – manganèse, minerai de fer et phosphates. En ce qui concerne les huiles végétales, l'adoption de mesures de stabilisation rencontre d'importants obstacles en raison de la complexité des problèmes auxquels se heurtent un grand nombre de produits qui entrent en concurrence. Pour deux des produits énumérés dans la résolution 93 (IV) de la Conférence (la bauxite et les bananes), aucune réunion préparatoire n'a encore eu lieu.

11. Pour apprécier les progrès réalisés dans la mise en œuvre du programme intégré, il faut aussi tenir compte des travaux effectués par d'autres instances et qui ont une incidence sur la réalisation des objectifs du programme. A la FAO, des échanges de vues se sont poursuivis sur un certain nombre de produits agricoles comme le thé, les fibres dures et les bananes. En ce qui concerne la viande, dans les négociations commerciales multilatérales conduites au GATT, des mesures sont envisagées pour faciliter la réalisation de plusieurs objectifs du programme intégré. Il y a un rapport entre l'Arrangement du GATT concernant le commerce international des textiles et l'objectif consistant à promouvoir la transformation du coton sur place, dans les pays en développement. Des discussions dans le cadre du PNUD ont permis d'arriver à un accord sur un projet de statut de Jute International, organisme qui reste chargé de la promotion commerciale, de la recherche et du développement, mais qui n'est pas encore en mesure de fonctionner. Les travaux se poursuivent activement en ce qui concerne la proposition du PNUD, de la Banque mondiale et de la Fondation Rockefeller tendant à créer, sous le nom de Cotton Development International, un organe chargé de fonctions analogues. Les récentes améliorations apportées à la facilité de financement compensatoire du FMI et la mise en œuvre du système Stabex de la Convention de Lomé[8] peuvent contribuer de manière appréciable à stabiliser les recettes d'exportation, objectif inscrit dans le programme intégré, bien que ces facilités ne répondent pas entièrement aux besoins des pays en développement.

12. La question du commerce international des produits de base a aussi figuré en bonne place à diverses conférences internationales, y compris lors de réunions au sommet aussi bien de pays développés que de pays en développement. Les gouvernements ont affirmé à plusieurs reprises, au niveau politique le plus élevé, l'importance qu'ils attachent à une action internationale destinée à améliorer la position des pays en développement dans le commerce mondial des produits de base. Toutefois, l'attitude d'un grand nombre de gouvernements dans les négociations en cours ne reflète pas encore pleinement ces déclarations de caractère général. Il ne faut sous-estimer ni la complexité des questions faisant l'objet des négociations, ni les conflits fondamentaux qu'il s'agit de résoudre. Cependant, il est de plus en plus largement reconnu que la solution de ces conflits servirait l'intérêt de tous les pays – pays producteurs ou consommateurs de produits de base, développés ou en développement. Il ne fait pas de doute que les négociations mettent en jeu des questions techniques complexes, mais en dernière analyse le succès dépend en grande partie de décisions politiques et les problèmes ne peuvent être résolus que par un effort délibéré visant à transformer les engagements politiques déjà souscrits en une action internationale de caractère concret.

B. – Obstacles rencontrés

13. L'un des principaux obstacles aux progrès dans le cadre du programme intégré tient aux réserves persistantes de nombreux gouvernements qui hésitent à accepter les accords de produit en tant qu'instruments essentiels pour la poursuite des objectifs acceptés du programme. L'un de ces objectifs fondamentaux est de stabiliser et de soutenir le marché des produits de base. Il faut à cette fin, pour la plupart des produits, une action internationale telle que la création de stocks régulateurs et l'adoption d'autres mesures dans le cadre d'arrangements internationaux relatifs aux produits de base. Beaucoup de pays hésitent encore à envisager une telle action, même dans le cas de produits pour lesquels elle paraît réalisable et appropriée. Ces hésitations semblent s'expliquer en grande partie par le refus des accords de produit en tant que tels, sous prétexte qu'ils interféreraient avec le "libre jeu" des forces du marché.

14. Pour un certain nombre de produits de base comme le jute et les articles en jute, le sisal/henequen et le cuivre, le problème de l'instabilité des prix a été clairement reconnu et des propositions précises ont été avancées en ce qui concerne les mesures nécessaires au niveau international. Pourtant, de nombreux gouvernements hésitent encore à envisager des négociations ayant pour but la conclusion d'accords de stabilisation.

15. Pour certains produits, notamment les minéraux et les métaux, on ne s'est pas non plus suffisamment intéressé aux mesures autres que celles qui relèvent de la politique des prix – recherche-développement, promotion commerciale, amélioration des systèmes de commercialisation et de distribution, transformation plus poussée dans les pays en développement eux-mêmes. Il faut cependant reconnaître que les arrangements de portée limitée – par exemple, ceux qui concernent la recherche-développement et la promotion

[7] Pour un résumé des faits nouveaux concernant ces produits et d'autres, voir "La situation et les perspectives mondiales en matière de produits de base : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.1/207), chap. II.

[8] Convention entre la Communauté économique européenne et 46 Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) signée à Lomé (Togo) le 28 février 1975. Stabex est le nom de code du système de stabilisation des recettes d'exportation, tel que la Convention le définit.

commerciale –, même s'ils représentent un pas en avant, sont encore loin d'apporter, dans la plupart des cas, une réponse suffisante aux problèmes soulevés par le produit visé.

16. Lorsque le programme intégré a été adopté, on espérait qu'il marquerait une rupture avec l'ancienne démarche produit par produit et que les participants aux négociations sur les divers produits tiendraient compte de l'ensemble des avantages découlant du programme considéré comme un tout. Cette attente a été déçue et de nombreux gouvernements ont encore tendance à adopter une optique trop étroite et à tenter de résoudre les conflits d'intérêts nationaux dans le cadre de négociations intéressant un seul produit, et dans ce cadre-là seulement.

17. Une autre cause importante de la lenteur des progrès enregistrés dans l'application du programme intégré tient au fait que la nature du fonds commun n'apparaissait pas clairement. D'après le calendrier initial, les négociations sur le fonds commun étaient prévues pour mars 1977[9], donc à un stade relativement précoce de l'exécution de l'ensemble du programme. De toute évidence, on comptait que la prompte conclusion des négociations relatives au fonds commun servirait de tremplin pour les négociations sur les divers produits de base. Les incertitudes qui subsistent quant aux sources et quant aux modalités de financement des mesures internationales ont entravé l'adoption d'un accord concernant ces mesures.

18. Dans bien des cas, l'identification des mesures internationales a été retardée par une tendance à réclamer des études de longue haleine qui n'étaient pas toujours orientées vers une action internationale précise. De ce fait, l'attention s'est souvent détournée de la tâche immédiate, qui avait pour objet des mesures concrètes et la préparation d'une base pour la négociation d'arrangements internationaux.

19. La question d'une éventuelle extension des mesures de stabilisation à certains produits transformés a créé de sérieuses difficultés. Les produits du jute et les produits des fibres dures figurent expressément parmi les produits énumérés dans le programme intégré[10] et il est ainsi clairement reconnu que ces produits transformés posent des problèmes qui sont étroitement liés aux problèmes soulevés par les produits de base correspondants et qu'ils devraient entrer dans le champ d'application des mesures internationales requises. Certains produits comme la ficelle botteleuse ne demandent qu'une transformation minime et, de plus en plus, ce sont les produits traités qui entrent dans le commerce international. Malgré ces considérations, quelques pays développés se sont opposés à l'extension des mesures de stabilisation aux produits transformés, faisant valoir que ces mesures devraient être, par principe, limitées aux produits bruts.

20. Pour de nombreux produits de base, l'identification des mesures internationales requises a été retardée par les difficultés que les pays producteurs ont éprouvées pour formuler des propositions précises et s'entendre sur des positions communes. Parfois, l'absence de progrès tient au fait que d'importants pays producteurs n'ont pas participé aux réunions préparatoires. Des difficultés ont aussi surgi dans de nombreux cas à la suite de divergences apparues entre les pays consommateurs et, en particulier, du fait que quelques pays consommateurs n'ont pu se rallier à des propositions acceptables pour les autres.

C. – Travaux futurs

21. L'examen des progrès accomplis dans l'application du programme intégré doit être une activité ouverte sur l'avenir, visant à donner aux travaux futurs un caractère plus marqué de détermination et d'urgence. Ce qu'il faut maintenant, c'est une action internationale décisive qui soit à la mesure des buts et des objectifs que les gouvernements se sont assignés, ainsi que des espoirs et de l'attente suscités par l'adoption du programme. Les débats de la cinquième session de la Conférence devraient permettre de jeter un regard neuf, au plus haut niveau de décision, sur les difficultés rencontrées jusqu'ici, et de parvenir à un accord sur les moyens de surmonter ces difficultés pour obtenir des résultats plus satisfaisants.

22. Pour déterminer si les travaux futurs relevant du programme intégré peuvent progresser plus rapidement, il serait utile de tirer certaines leçons de l'expérience acquise et, en particulier, de tenir compte des causes des retards constatés jusqu'à présent, telles qu'elles se dégagent de l'analyse précédente. Il faut espérer que la conclusion rapide des négociations relatives au fonds commun va donner aux travaux sur les divers produits de base l'élan dont ils ont fortement besoin. Mais, en dernière analyse, pour que les efforts faits pour atteindre les objectifs fondamentaux du programme intégré soient couronnés de succès, il faut que les négociations sur les divers produits de base aboutissent à de nouveaux arrangements internationaux sur les produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement et que ces arrangements comportent des dispositions internationales adaptées aux caractéristiques de chaque produit. Il importe donc que les gouvernements reconnaissent que les arrangements ou accords relatifs aux produits de base constituent un instrument essentiel de la politique internationale des produits de base et qu'ils s'engagent expressément à entreprendre, selon un calendrier précis, des négociations en vue de la conclusion de tels arrangements ou accords.

23. Certaines des difficultés qui sont apparues lors des discussions consacrées à divers produits de base pourraient bien continuer d'entraver l'action future si l'on devait se limiter à l'optique produit par produit sans saisir toute l'importance de ces efforts pour l'ensemble du programme intégré. Pour sauvegarder le caractère "intégré" du programme, les gouvernements voudront peut-être envisager de prendre des engagements globaux et négocier, selon un calendrier précis, des arrangements internationaux concernant un certain nombre de produits de base. Avec cette méthode, il serait peut-être plus aisé d'équilibrer les avantages revenant aux divers pays qu'on ne pourrait le faire en cherchant, comme cela a été jusqu'ici le cas, à obtenir des engagements analogues dans le cadre de discussions produit par produit.

24. Sur la base des travaux préparatoires déjà entrepris depuis deux ans et demi, souvent à partir de discussions antérieures de divers organes, les gouvernements devraient pouvoir maintenant convenir d'un calendrier précis en vue de négociations sur des arrangements internationaux. Pour de nombreux produits, les débats des réunions prépa-

[9] Voir la résolution 93 (IV) de la Conférence, sect. IV.

[10] *Ibid.*, sect. II.

ratoires, dans le cadre du programme intégré et ailleurs, ont suffisamment progressé pour que les gouvernements puissent se prononcer sur la possibilité de passer à la phase des négociations. Mis à part les produits qui font déjà l'objet d'accords internationaux (cacao, café, huile d'olive, sucre et étain) ou pour lesquels les négociations ont déjà commencé (caoutchouc naturel), le thé est le seul produit pour lequel la décision de principe a été prise d'élaborer un accord international assorti de dispositions à caractère économique. Dans le cadre des négociations commerciales multilatérales entreprises au GATT, on peut s'attendre à la conclusion d'un arrangement sur la viande qui portera principalement sur l'accès aux marchés et l'amélioration de la transparence du marché. Pour le coton, il est en général reconnu que l'étape des études et de l'analyse des fluctuations de prix est maintenant achevée et que les prochains travaux préparatoires devraient avoir pour objet l'examen des différentes formules de stabilisation envisageables et d'autres mesures complémentaires. Tant pour le jute que pour les fibres dures, on a fait de grands progrès dans l'identification des problèmes, ainsi que dans l'établissement de listes de mesures spécifiques portant sur la recherche-développement et la promotion commerciale et visant à rendre ces produits plus compétitifs et à en développer la consommation. Bien que les mesures acceptées jusqu'ici n'aillent pas assez loin pour répondre à tous les besoins des pays producteurs, elles contribueraient néanmoins à la réalisation de certains des objectifs du programme intégré. Pour les bois tropicaux, un consensus s'est dégagé sur des éléments qui pourraient éventuellement constituer la base d'un arrangement international; il s'agit notamment d'une transformation sur place plus poussée, du reboisement, de la gestion des forêts et de la recherche-développement. Pour le cuivre, il semble que l'on s'accorde à reconnaître que les problèmes institutionnels qui étaient au centre des premières discussions ne pourront trouver une solution dans leur cadre propre et que les gouvernements devraient se préparer à des discussions de fond sur des mesures spécifiques. Des discussions conduites à un rythme soutenu devraient déboucher rapidement sur l'ouverture de négociations.

25. Pour d'autres produits, il faudra peut-être beaucoup de temps avant que la nature et la portée de l'action internationale possible apparaissent clairement. Néanmoins, les gouvernements voudront peut-être poursuivre les discussions intergouvernementales dans l'espoir de trouver ultérieurement des solutions aux problèmes posés par ces produits.

D. – Calendrier et cadre institutionnel

26. D'après le calendrier initial qui figurait dans la résolution 93 (IV) de la Conférence, les négociations sur les divers produits de base prévues dans le programme intégré devaient être achevées à la fin de 1978. Ce délai a été ensuite prolongé jusqu'à la fin de 1979[11]. Toutefois, au vu des progrès réalisés jusqu'ici, les résultats qu'on peut escompter d'ici la fin de 1979 seront insuffisants pour concrétiser les objectifs du programme, car ils ne seront à la mesure ni de l'attente et de l'espoir suscités par son adoption, ni des possibilités de l'action internationale. Il faut souhaiter que l'examen des progrès accomplis dans la mise en œuvre du programme, qui aura lieu à la cinquième session de la Conférence, aboutisse à un accord sur la nécessité de nouveaux efforts internationaux pour donner un nouvel élan aux négociations. Dans cette éventualité, il faudra prévoir un nouveau délai pour l'organisation des conférences de négociation nécessaires, et les négociations devront se poursuivre après la fin de 1979.

27. Afin de soutenir l'élan des négociations, il est indispensable que l'accord relatif au programme de travail en vue des négociations futures soit assorti d'un calendrier précis. Il faudrait donc adopter des dates limites pour l'achèvement des négociations et prendre des dispositions institutionnelles appropriées en vue d'examiner les progrès accomplis dans les négociations par rapport à ces objectifs et de convenir du programme de travail futur en fonction des résultats de cet examen.

28. Les arrangements institutionnels devraient correspondre à l'ampleur et au contenu du programme de travail adopté pour les négociations futures. Si les gouvernements décident de mener une série de négociations sur une large gamme de produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement et pour lesquels il existe dès à présent d'évidentes possibilités de parvenir à des arrangements internationaux, il s'agira d'une entreprise fort ambitieuse et il faudra un mécanisme intergouvernemental efficace pour la superviser. La Conférence, dans sa résolution 93 (IV), a chargé de cette tâche un comité intergouvernemental spécial. Le Comité intergouvernemental spécial du programme intégré pour les produits de base s'est réuni périodiquement pour examiner les progrès accomplis dans le cadre du programme intégré et a adopté, pour faciliter l'avancement des travaux, un certain nombre de décisions qui ont trait aux grandes questions de politique générale[12]. A la suite d'un examen approfondi auquel ont assisté les présidents des réunions préparatoires, un rapport d'ensemble sur le programme intégré a été présenté au Conseil du commerce et du développement à sa dix-huitième session[13]. Toutefois, le Comité intergouvernemental spécial a dû consacrer une grande partie de son temps et de son attention à une tâche routinière – l'établissement du plan des réunions. Les gouvernements voudront peut-être examiner si les procédures de consultation du Conseil du commerce et du développement n'offriraient pas un meilleur moyen de s'acquitter de cette tâche, ce qui permettrait au Comité intergouvernemental spécial de se concentrer sur les grandes questions de politique générale, pour lesquelles il pourrait être convoqué chaque fois que cela serait nécessaire.

29. Comme le secrétariat de la CNUCED le fait remarquer dans un autre rapport[14], il n'a été prêté suffisamment d'attention, lors des débats qui ont eu lieu dans le cadre du programme intégré, ni à certains aspects de la politique en matière de produits de base qui intéressent le développement, ni à la stabilisation des recettes d'exportation. Il a été suggéré qu'une action internationale dans ces domaines pourrait être envisagée dans le cadre de la

[11] Voir la décision 177 (XVIII) du Conseil du commerce et du développement, du 17 septembre 1978.

[12] Résolution 1 (III) du 15 juillet 1977 (voir TD/B/IPC/AC/11, annexe I) et résolution 3 (VI) du 15 juillet 1978 (voir TD/B/IPC/AC/21, annexe I).

[13] Voir TD/B/IPC/AC/21.

[14] Document TD/229, reproduit dans le présent volume.

Commission des produits de base et que, dans certains cas, cette action pourrait exiger des travaux sensiblement plus longs que les négociations sur les divers produits. Toutefois, il faut peut-être rappeler que ces aspects de la politique des produits de base relèvent aussi de la résolution 93 (IV) de la Conférence, et que les travaux futurs dans ces domaines seront étroitement liés aux négociations sur les divers produits. Il faudrait donc examiner la question des relations futures entre la Commission des produits de base et le Comité intergouvernemental spécial. A ce propos, il convient de rappeler les termes relativement larges du mandat de la Commission des produits de base figurant dans la résolution 7 (I) du Conseil du commerce et du développement; elle est notamment chargée des fonctions suivantes :

a) Promouvoir l'application de politiques générales et intégrées dans le domaine des produits de base;

b) Coordonner les activités de tous les organismes s'occupant de produits de base, y compris les organes appropriés de la FAO, et des conseils autonomes, groupes d'études et autres groupes s'occupant de produits de base, ainsi que toutes les activités relatives aux produits de base exercées dans le cadre du GATT;

c) Etablir et publier des études sur le commerce des produits de base et en particulier sur les fluctuations excessives des prix des produits de base et du volume de leur commerce, préparer des analyses de la situation du marché des produits de base, y compris des projections de l'offre et de la demande de ces produits;

d) Promouvoir et encourager la conclusion d'accords internationaux de stabilisation ou d'autres ententes relatives aux produits de base, y compris en formulant des recommandations quant à la convocation de conférences de négociation.

30. Vu l'ampleur de son mandat, il ne fait pas de doute que la Commission des produits de base tiendra compte, dans ses délibérations, des travaux en cours sur les divers produits et définira, le cas échéant, des orientations de politique générale.

31. Lorsque la phase initiale préparatoire des travaux sur les divers produits de base sera achevée et que les parties intéressées auront décidé d'engager des négociations sur une large gamme de produits, les travaux pour la négociation de nouveaux accords de produit et la renégociation des accords existants devront trouver place, de même que d'autres aspects de l'action concernant les produits de base, dans le programme de travail ordinaire de la CNUCED intéressant ces produits. En outre, le secrétariat de la CNUCED devra se doter des moyens nécessaires pour fournir un appui efficace en vue des discussions intergouvernementales et du processus de négociation, qui prendra sans doute une ampleur sans précédent. Outre les moyens techniques, le secrétariat devrait aussi disposer de moyens suffisants pour pouvoir jouer efficacement un rôle de médiateur et aider les gouvernements à résoudre les grandes questions faisant l'objet des négociations. Il faudra tenir compte de ces considérations pour déterminer le niveau et la nature des ressources à fournir au secrétariat de la CNUCED.

CHAPITRE II

Aperçu de l'état des travaux relatifs à certains produits de base

32. L'exposé ci-après porte exclusivement sur ceux des produits de base énumérés dans la résolution 93 (IV) de la Conférence qui ne font, pour le moment, l'objet d'aucun accord international de produit. A ce jour (février 1979), il existe des accords pour le cacao, le café, l'huile d'olive, le sucre et l'étain. Deux produits de base, à savoir les bananes et la bauxite, n'ont encore donné lieu à aucune réunion préparatoire.

A. — Produits agricoles

1. *Bananes*

33. En valeur réelle, les prix des bananes ont sensiblement baissé depuis le début des années 50. Un objectif essentiel des discussions organisées ces dernières années à l'échelon international a été de parvenir à un accord permettant de stabiliser les prix à des niveaux acceptables et rémunérateurs pour les pays producteurs, qui soient équitables pour les pays consommateurs.

34. Jusqu'à présent, aucune réunion préparatoire sur la banane n'a eu lieu en application de la résolution 93 (IV) de la Conférence. Toutefois, des discussions se déroulent dans le cadre de la FAO au sujet d'un accord international sur la banane. Un groupe de travail chargé d'examiner les éléments d'un accord international sur la banane, qui a été créé après plusieurs années de discussions et de consultations relatives à un accord sur la banane au sein du Groupe intergouvernemental sur la banane, s'est réuni à trois reprises, en juillet 1976, en mai-juin 1977 et en octobre 1978.

35. A sa première session, le Groupe de travail est parvenu à la conclusion que la banane se prêtait à l'application d'un accord international qui pourrait, notamment, fixer des objectifs de production et d'exportation compatibles avec la demande mondiale de bananes, prévoir l'examen de mesures appropriées destinées à garantir des prix rémunérateurs pour les producteurs et raisonnables pour les consommateurs, ainsi que des améliorations de la qualité, et envisager des mesures en faveur de la consommation et de la diversification dans les pays producteurs. A cet égard, un résultat essentiel de la deuxième session est le consensus réalisé entre les producteurs en tant que groupe au sujet des garanties à donner aux fournisseurs préférentiels.

36. Lors de la deuxième session du Groupe de travail, les gouvernements participants ont décidé qu'il fallait poursuivre les discussions techniques dans le cadre de la FAO avant que la question d'un accord sur la banane puisse être examinée par la CNUCED. Le Sous-Groupe des exportateurs du Groupe intergouvernemental n'a pas été en mesure, à sa cinquième session, de faire progresser l'élaboration d'un accord global sur la banane. De nouvelles études ont été demandées afin d'aider les gouvernements à examiner plus avant la question.

37. A la troisième session du Groupe de travail, les participants sont convenus qu'une action internationale concertée pourrait revêtir les aspects suivants : collabo-

ration en vue d'évaluer les perspectives à moyen terme de la production et de la demande de bananes; promotion; recherche de nouveaux débouchés et de nouvelles utilisations; recherche-développement; amélioration de la qualité; assurance des récoltes; enfin, financement compensatoire. Il a également été convenu que les pays exportateurs procéderaient à des consultations bilatérales et régionales qui seraient suivies d'une nouvelle réunion du Sous-Groupe des exportateurs et que le Groupe intergouvernemental de la banane, qui ne s'était pas réuni depuis 1975, tiendrait une réunion en 1979 pour examiner les progrès réalisés par le Groupe de travail, ainsi que les nouvelles propositions arrêtées d'un commun accord par les pays exportateurs.

38. Bien que les consultations entreprises sous les auspices de la FAO aient permis de faire certains progrès, les pays exportateurs paraissent estimer que d'autres travaux préliminaires sont nécessaires pour que des négociations techniques puissent être engagées avec les pays importateurs. Ils veulent, semble-t-il, s'accorder davantage de temps pour mettre au point un système acceptable de contingentement des exportations qui tiendrait compte des intérêts de toutes les parties en présence. L'une des principales difficultés est due au fait que les gouvernements de plusieurs grands pays producteurs n'exercent aucun contrôle, ou qu'un contrôle très limité, sur la production, les exportations et les prix. Les chances de parvenir à un accord international seraient plus grandes si des initiatives étaient prises à l'échelon national ou international pour surmonter ces obstacles.

2. *Coton et filés de coton*

39. Après une longue période de stabilité, les prix du coton sur les marchés internationaux ont été marqués par des fluctuations considérables dès le début des années 70, au détriment de nombreux pays exportateurs et importateurs et de la position concurrentielle du coton face aux produits synthétiques de remplacement. Les trois réunions préparatoires qui ont été consacrées jusqu'ici au coton se sont essentiellement préoccupées d'analyser l'étendue et la nature de ce phénomène, ainsi que ses causes et ses conséquences. Toutefois, il semble que cette phase des travaux ait pris fin avec la troisième Réunion préparatoire[15], les gouvernements ayant estimé que la question de l'instabilité des prix avait été débattue de manière approfondie. Certes, il subsistait des divergences de vues concernant l'ampleur exacte et la nature des fluctuations des prix et l'importance à accorder aux différents facteurs en cause, mais les participants ont été d'accord pour reconnaître que des fluctuations marquées s'étaient produites depuis 1972/73; en outre, de nombreux pays en développement exportateurs et quelques pays importateurs ont estimé que ces fluctuations avaient eu pour eux des conséquences préjudiciables.

40. La troisième Réunion préparatoire a examiné les options possibles en vue d'une action internationale tendant à réduire l'ampleur des fluctuations de prix. Pour ce faire, elle s'est fondée sur une note d'information du secrétariat dans laquelle étaient esquissées cinq options différentes en vue d'une telle action. Les différentes formules proposées allaient de solutions "globales" – entente sur les prix étayée par un stock régulateur international ou par un système de stocks nationaux coordonnés au niveau international – à des arrangements partiels – tous les pays en développement exportateurs de coton, ou certains d'entre eux, recevant une aide financière internationale qui leur permettrait de constituer des stocks de coton lorsque les prix tomberaient à un niveau fixé d'un commun accord – en passant par un accord aux termes duquel un ou plusieurs pays exportateurs, tout en souscrivant à des mesures internationales en matière de prix, s'engageraient à s'acquitter de leurs obligations en matière de stockage par des mesures prises à l'échelon national.

41. La troisième Réunion préparatoire a demandé au secrétariat d'établir une documentation appropriée sur les cinq options possibles et sur une proposition formulée par les experts d'un pays exportateur, qui préconisait la mise en place d'un dispositif du type contrat multilatéral. Cette documentation, qui devra être présentée à la quatrième Réunion préparatoire (juin 1979), permettra aux gouvernements d'examiner du point de vue technique toutes les options envisagées et, le cas échéant, de réduire le nombre des variantes qu'ils souhaitent examiner plus à fond. Si l'on parvient à dégager un terrain d'entente suffisant entre les gouvernements, le secrétariat pourrait être chargé d'établir, pour la prochaine réunion préparatoire, un document exposant les éléments d'un éventuel arrangement international sur le coton pour permettre aux gouvernements d'aborder la phase des négociations.

42. Toutefois, l'instabilité des prix n'est pas le seul problème auquel le coton doit faire face. En effet, un certain nombre d'autres mesures s'imposent à l'échelon international; elles concernent notamment la recherche-développement – tant du point de vue de la culture du coton que de sa transformation –, la promotion commerciale, les moyens de faire participer beaucoup plus largement les pays en développement exportateurs à la commercialisation et à la distribution du coton qu'ils produisent, et enfin l'action à entreprendre pour fournir à ces derniers une information plus complète et de meilleure qualité sur les marchés.

43. Dans certains pays développés importateurs de coton, un petit nombre de pays développés et en développement producteurs et consommateurs apportent déjà leur soutien aux efforts de promotion commerciale par l'intermédiaire de l'Institut international du coton. De plus, une nouvelle initiative a été prise au niveau international en vue de créer le Cotton Development International qui, outre la recherche de débouchés, s'occuperait d'activités de recherche-développement intéressant aussi bien la culture que la transformation du coton. Ces derniers temps, quelques-uns des principaux pays concernés ont manifesté un intérêt accru pour cette initiative qu'ils souhaitent voir aboutir rapidement. A la quatrième Réunion préparatoire, les gouvernements auront l'occasion de relancer cette initiative et de faire en sorte que les dispositions qui pourraient être prises pour y donner suite soient compatibles avec les mesures envisagées dans la résolution 93 (IV) de la Conférence et qu'elles soient conformes et reliées par des liens appropriés, dans le cadre du programme intégré, à toute action internationale qui pourrait être entreprise pour réduire l'instabilité des prix du coton.

[15] Le rapport de cette réunion a été distribué sous la cote TD/B/IPC/COTTON/12 et Corr.1.

44. Le Comité consultatif international du coton intensifie actuellement ses efforts en vue d'améliorer la qualité et la circulation de l'information relative aux marchés, et les gouvernements voudront peut-être examiner les moyens qui permettraient aux travaux du Comité dans ce domaine de contribuer au succès de l'action globale prévue dans le programme intégré. Enfin, en ce qui concerne la commercialisation et la distribution du coton, le secrétariat de la CNUCED travaille actuellement à la mise au point d'une étude sur la question. De plus, il est prévu que le problème de la commercialisation et de la distribution des produits de base en général retiendra l'attention de la cinquième session de la Conférence. A la quatrième Réunion préparatoire, les gouvernements pourront donc examiner les conséquences de ces discussions sur l'action à entreprendre en ce domaine dans le cadre des mesures adoptées sur le coton au titre du programme intégré.

3. *Fibres dures et produits dérivés*

45. S'il est généralement admis que l'instabilité des prix représente un problème important pour au moins deux des fibres dures, à savoir le sisal/henequen et l'abaca, la plupart des travaux des trois réunions préparatoires organisées jusqu'ici, y compris la réunion consacrée à la fibre de coco, ont surtout porté sur la possibilité d'élaborer et de lancer des programmes d'amélioration technique et de promotion commerciale bénéficiant d'une aide internationale, de façon à renforcer la compétitivité et à développer la consommation de ces trois fibres et des produits dérivés.

46. Si les discussions sur l'élaboration de mesures de stabilisation des prix et du marché du sisal/henequen n'ont guère progressé, c'est essentiellement parce que les gouvernements n'ont pu s'entendre sur le traitement dont la ficelle botteleuse et les fibres synthétiques devraient faire l'objet dans un accord éventuel. L'examen de cette question a donc été renvoyé à la quatrième Réunion préparatoire pour y faire l'objet de nouvelles discussions. S'il apparaissait impossible de parvenir à un arrangement englobant la fibre brute et la ficelle botteleuse, les gouvernements pourraient envisager d'examiner un projet qui permettrait aux pays en développement exportateurs d'obtenir à titre individuel une aide financière internationale pour procéder aux opérations de stockage à court terme rendues nécessaires par la situation du marché ou par les obligations découlant d'accords de prix déjà en vigueur ou susceptibles d'être conclus ultérieurement, notamment d'accords officieux tels que les dispositifs mis en place sous les auspices du Groupe intergouvernemental de la FAO sur les fibres dures.

47. En ce qui concerne les mesures de stabilisation relatives à l'abaca, les réunions préparatoires se sont contentées d'inviter le Groupe intergouvernemental de la FAO sur les fibres dures à remettre en vigueur l'arrangement officieux sur les fourchettes de prix indicatifs. En fait, une nouvelle fourchette de prix indicatifs a été négociée dans le cadre de cet arrangement à la treizième session du Groupe intergouvernemental de la FAO sur les fibres dures qui s'est tenue en mars 1978[16]. Toutefois, le principal pays exportateur envisage actuellement de réorganiser son système de commercialisation interne de l'abaca et d'adopter pour cette fibre un système de fixation des prix qui devait être examiné et évalué par le Groupe de travail de la CNUCED sur l'abaca en février 1979[17]. On pense que ces discussions permettront de se faire une idée de l'orientation que les gouvernements souhaitent donner à leurs travaux futurs concernant le problème de l'instabilité des prix de l'abaca.

48. Si les travaux relatifs à la stabilisation des prix du sisal/henequen et de l'abaca n'ont guère avancé, il y a eu des progrès notables vers l'élaboration et le lancement de programmes bénéficiant d'une aide internationale pour améliorer la compétitivité et développer la consommation de ces trois fibres dures.

49. Dans le cas du sisal/henequen, il a été établi, en vue d'un tel programme, une liste de projets répartis en trois catégories prioritaires et il a été ensuite convenu que cette liste, modifiée et complétée d'un commun accord, pourrait constituer une base acceptable pour le choix définitif des projets à examiner en détail au titre d'un programme de cette nature.

50. Toutefois, le Groupe de travail sur le sisal et le henequen (qui s'est réuni en décembre 1978) a été d'avis "qu'il serait nécessaire de mettre au point un arrangement déterminant les responsabilités en ce qui conerne l'exécution du programme" lorsque celui-ci sera arrêté. Le Groupe a donc prié le secrétariat de la CNUCED d'établir, en collaboration avec la FAO et à l'intention de la quatrième Réunion préparatoire sur les fibres dures, un document où seraient formulées, en vue d'un tel arrangement, des propositions qui tiendraient pleinement compte des services existant dans le système des Nations Unies. Outre l'exécution du programme d'amélioration technique, cet arrangement pourrait viser, notamment, la coordination des travaux techniques et des mesures de promotion commerciale, la diffusion des résultats de la recherche et toute mesure de stabilisation des prix qui viendrait à être décidée d'un commun accord.[18].

51. Pour l'abaca et le coco, l'examen des programmes d'amélioration technique et de promotion commerciale n'est pas tout à fait aussi avancé que pour le sisal/henequen. Toutefois, à leur réunion de février 1979, les groupes de travail intéressés devaient discuter activement de listes de projets à inclure dans des programmes concernant ces deux fibres afin d'amener au même stade les programmes d'amélioration technique intéressant les trois produits[19]. Si les résultats escomptés sont obtenus, le secrétariat pourra établir pour le coco et l'abaca une documentation analogue à celle qu'il a préparée sur le sisal/henequen, ce qui permettra à la quatrième Réunion préparatoire d'examiner les objectifs, les mécanismes et les dispositions d'un accord international ou d'accords internationaux concernant ces trois fibres dures, et l'on pourra ensuite s'engager dans la phase des négociations. A ce stade, les gouvernements devront se demander si l'arrangement ou les arrangements envisagés pourront comprendre d'autres objectifs et d'autres dispositions. On pourrait par exemple y faire figurer, le cas échéant, la recherche permanente de la stabilisation des prix, ainsi que d'autres objectifs et mesures énoncés dans la résolution 93 (IV) de la Conférence.

[16] Voir FAO, document CCP:78/2.

[17] Voir ci-dessous le document TD/228/Add.1.

[18] Voir TD/B/IPC/HARD FIBRES/11.

[19] Voir ci-dessous le document TD/228/Add.1.

52. Ce faisant, les gouvernements devront dire s'il est souhaitable de coordonner l'initiative prise par le Groupe intergouvernemental de la FAO sur les fibres dures en vue de la mise en place de l'Organisation internationale du coco, avec l'action décidée pour le même produit dans le cadre du programme intégré, pour qu'elles donnent toutes deux les meilleurs résultats possibles. Le Groupe de travail *ad hoc* de la FAO chargé d'étudier la création de l'Organisation internationale du coco s'est réuni en février 1979; le résultat de ses travaux devait être examiné ensuite par le Groupe de travail de la CNUCED sur le coco, qui était appelé à se réunir immédiatement après. On espère que ces réunions fourniront des indications sur les intentions des gouvernements dans ce domaine[20].

4. *Jute et articles en jute*

53. Les cinq réunions préparatoires[21] et les deux sessions du Groupe de travail intergouvernemental sur le jute et les articles en jute[22] ont permis d'identifier, en tant qu'aspects critiques, les faits suivants : diminution de la part du jute sur le marché au cours des dernières années, incidences préjudiciables des produits synthétiques sur la position commerciale du jute, instabilité du marché et nécessité d'augmenter à la fois la productivité et la compétitivité du jute.

54. En outre, ces réunions ont permis aux gouvernements de s'entendre sur certains éléments qui pourraient constituer la base d'un ou de plusieurs arrangements internationaux éventuels. C'est ainsi que la nécessité d'un programme de recherche-développement a été reconnue; il s'agirait notamment de trouver de nouvelles utilisations finales et de perfectionner les produits existants et les procédés de fabrication de ces produits et des nouveaux articles tout en améliorant la productivité agricole et la qualité des fibres. Le secrétariat de la FAO, comme il l'avait fait jusqu'ici, a activement cherché à identifier des projets appropriés dans ce domaine, et des propositions précises seront analysées à la sixième Réunion préparatoire (avril 1979).

55. Les pays producteurs et consommateurs ont également décidé qu'un arrangement sur le jute pourrait comporter l'évaluation et la coordination de programmes destinés à réduire les coûts du jute brut et des articles en jute afin d'en améliorer la compétitivité par rapport aux matières synthétiques de remplacement. Pour cette évaluation on tiendrait compte, notamment, des recommandations formulées par la troisième Réunion préparatoire au sujet de la réduction des coûts, recommandations qui peuvent énoncer des mesures précises intéressant les programmes de réduction des coûts. La sixième Réunion préparatoire examinera un programme que le secrétariat de la CNUCED élabore en ce moment avec l'aide de la FAO et de l'ONUDI et qui donnera la priorité aux mesures destinées à améliorer la productivité agricole et la qualité des fibres.

56. Outre ces mesures qui concernent la recherche-développement sur le jute et les articles en jute, les pays producteurs et consommateurs sont convenus d'un certain nombre d'initiatives visant à assurer l'expansion du marché du jute. Il s'agit notamment d'améliorer l'information sur ce marché, en particulier par la mise au point de procédures destinées à faciliter la collecte et la diffusion de renseignements sur le jute et les articles en jute. Un comité spécial pourrait être créé, dans le cadre d'un arrangement institutionnel sur le jute, afin d'analyser les tendances du marché et de déterminer les catégories de renseignements nécessaires. Il a aussi été convenu que, tout arrangement international futur devrait comporter un mécanisme qui assurerait l'échange régulier de renseignements et des consultations sur la concurrence entre le jute et les matières synthétiques. Il pourrait s'agir d'un comité composé de représentants des pays producteurs et consommateurs, qui réunirait des renseignements et des statistiques de production, de coûts, de prix, de tarifs douaniers, etc. sur le jute et les matières synthétiques, tiendrait des consultations périodiques pour faire le point de la concurrence entre ces deux catégories de produits et présenterait des rapports au Conseil. Les pays producteurs accordent aussi beaucoup d'importance à un programme de promotion commerciale destiné à préserver les débouchés actuels et à développer les marchés futurs du jute et des articles en jute. La sixième Réunion préparatoire examinera les projets qui lui seront proposés dans ce domaine par le Centre du commerce international CNUCED/GATT.

57. Jusqu'ici, l'accord n'a pas été possible sur les autres points. Ainsi, tandis que les pays producteurs, attachant beaucoup d'importance à l'amélioration de l'accès au marché dans le cas du jute et des articles en jute, ont proposé de charger un conseil du jute de suivre l'évolution dans le cadre des organes appropriés qui s'occupent de la question, les pays consommateurs ne se sont pas encore déclarés prêts à accepter cette proposition. De même, la réduction du coût des transports maritimes qui, de l'avis des producteurs, devrait faire l'objet d'un examen continu et devrait trouver place dans les dispositions d'un accord international, n'a pas encore rencontré le plein appui des pays consommateurs.

58. Cependant, les principales questions sur lesquelles l'accord n'est pas encore réalisé sont la stabilisation du marché et la gestion des institutions. S'agissant de la stabilisation, les pays producteurs préconisent un système de stockage pour stabiliser les prix du jute brut et des articles en jute, alors que certains pays consommateurs ont exprimé des doutes au sujet du fonctionnement d'un système de stabilisation des prix du jute brut et ont exclu la possibilité d'un arrangement pour assurer la stabilisation des prix des articles en jute. En ce qui concerne la gestion d'un arrangement éventuel, les pays producteurs envisagent des structures institutionnelles, notamment un organisme intergouvernemental comprenant tous les participants à l'arrangement, ainsi que les organes appropriés. Cet organisme pourrait aussi servir de cadre pour l'étude et l'examen d'autres problèmes intéressant le jute et les articles en jute. Quelques pays consommateurs, cependant, sont favorables à la création d'un mécanisme plus modeste, n'ayant compétence que pour l'exécution des programmes de recherche-développement et de tous autres programmes qui pourraient être adoptés.

59. Il faut espérer que la sixième Réunion préparatoire examinera plus à fond les problèmes en suspens et permettra d'arriver à un accord sur les principaux éléments

[20] *Ibid.*

[21] Les rapports de ces réunions ont été distribués sous les cotes TD/B/IPC/JUTE/1, 3, 5, 7 et 14.

[22] Les rapports de ce groupe ont été distribués sous les cotes TD/B/IPC/JUTE/8 et 9.

à prendre en considération dans un ou plusieurs arrangements internationaux.

5. *Viande*

60. Lorsque a eu lieu la première Réunion préparatoire sur la viande (mars 1978)[23], les négociations sur ce produit se poursuivaient dans le cadre des négociations commerciales multilatérales du GATT. Les problèmes de fond n'ont donc fait l'objet que de discussions limitées. Dans la documentation établie en vue de cette réunion, le secrétariat de la CNUCED a formulé un certain nombre de propositions au sujet des domaines où une action politique apparaissait nécessaire en ce qui concerne la viande. Ces propositions concernaient principalement la libéralisation du commerce, la réduction des obstacles et des pratiques qui faussent les échanges, l'amélioration de l'accès aux marchés, la sécurité des approvisionnements et des prix, les règlements sanitaires, les subventions à l'exportation et les mesures de sauvegarde, ainsi que le renforcement du mécanisme actuel d'information, de consultation et de coordination. La Réunion a reconnu l'importance des propositions précises formulées par le secrétariat de la CNUCED en vue d'une action internationale et, plus particulièrement, afin de créer des conditions plus sûres d'accès aux principaux pays importateurs et d'atténuer ainsi l'instabilité actuelle du marché mondial de la viande de bœuf, et elle a recommandé que ces propositions soient portées à l'attention du Sous-Groupe "Viande" du Groupe "Agriculture" des négociations commerciales multilatérales. En outre, la Réunion a pris note des problèmes qui se posaient à un certain nombre de pays ne participant pas à ces négociations, notamment des pays africains producteurs, ainsi que des points de vue de ces pays sur l'adoption éventuelle de mesures internationales dans le secteur de la viande de bœuf.

61. Dans ses conclusions concertées, la Réunion préparatoire a recommandé que, suivant les progrès réalisés dans les négociations commerciales multilatérales, le Comité intergouvernemental spécial (voir par. 28 ci-dessus) décide, s'il y avait lieu, de la date d'une nouvelle réunion préparatoire sur la viande. Si, en ce qui concerne la viande, les progrès ont été difficiles dans le cadre du programme intégré pour les produits de base, la principale raison en est l'incertitude qui entoure l'issue des négociations commerciales multilatérales. Il est maintenant prévu que ces négociations se termineront au début de 1979 et il paraît souhaitable d'en attendre les résultats. On pourra alors dresser le bilan des progrès réalisés et voir s'il est des aspects dont il n'a pas été tenu suffisamment compte dans les négociations et qui devraient faire l'objet d'une deuxième Réunion préparatoire sur la viande.

62. En outre, plusieurs aspects mentionnés dans la résolution 93 (IV) de la Conférence n'ont pas été pris en considération en ce qui concerne la viande lors des négociations commerciales multilatérales et appellent peut-être un examen plus poussé dans le cadre des travaux qui seront entrepris à l'avenir, en ce domaine, sous les auspices de la CNUCED. Il s'agit notamment de la nécessité d'augmenter le rendement, d'améliorer les systèmes de commercialisation et de distribution et d'encourager la transformation de la viande dans les pays en développement. La possibilité d'intensifier la coopération entre pays en développement exportateurs et importateurs de viande, afin d'accroître sensiblement les courants commerciaux régionaux et interrégionaux, semble constituer un autre domaine d'activité important, qui exige des études plus poussées.

6. *Caoutchouc*

63. Les négociations sur le caoutchouc ont été marquées par des progrès rapides. Dès la première Réunion préparatoire[24] il a été convenu qu'il serait dans l'intérêt aussi bien des producteurs que des consommateurs que des mesures visant à réduire les fluctuations excessives des cours sur le marché international du caoutchouc soient adoptées. La troisième Réunion préparatoire sur le caoutchouc[25] a décidé à l'unanimité qu'il y avait lieu de convoquer une conférence de négociation.

64. En conséquence, la première session de la Conférence des Nations Unies sur le caoutchouc naturel s'est dûment tenue en novembre 1978; des progrès importants ont été réalisés vers l'adoption d'un texte de compromis sur les principales clauses économiques d'un accord. La totalité des pays producteurs de caoutchouc, et plusieurs pays consommateurs, ont réussi à s'entendre sur un ensemble de dispositions concernant les principaux aspects économiques d'un accord de stabilisation des prix du caoutchouc naturel. Notamment, ces pays ont pu se mettre d'accord au sujet d'un stock régulateur de 400 000 tonnes et d'un stock d'urgence de 100 000 tonnes, dont le financement serait assuré à parts égales par les importateurs et les exportateurs au moyen de contributions gouvernementales directes. Il a été convenu, en outre, que les prix plancher et les prix plafond sur lesquels l'accord était fondé seraient fixés pour une période de 30 mois et revus et révisés tous les 30 mois au moyen d'un vote à la majorité spéciale. A l'intérieur de la fourchette, entre les prix plancher et les prix plafond, le prix de référence serait, d'après l'accord intervenu, réexaminé tous les 18 mois d'après l'évolution des prix du marché et/ou des variations nettes du stock régulateur.

65. Cependant, l'un des principaux pays consommateurs n'était pas en mesure de faire siennes les positions concertées en ce qui concerne le volume du stock régulateur, le mécanisme de fixation des prix et les consultations relatives aux politiques nationales. Ce pays estimait qu'un stock plus important, 600 000 tonnes, était indispensable pour que le mécanisme de fixation des prix puisse fonctionner. Il ne pouvait accepter la notion de prix plancher et de prix plafond, mais préférait que la fourchette des prix fût automatiquement ajustée en fonction des variations nettes du stock régulateur. Il a également insisté pour que l'accord comporte des dispositions relatives aux consultations sur les politiques administratives et fiscales nationales touchant l'approvisionnement en caoutchouc naturel et/ou les prix de celui-ci.

66. Malgré ces difficultés, la Conférence des Nations Unies sur le caoutchouc naturel, 1978 a, dans une résolution adoptée lors de la suspension de ses travaux[26],

[23] Le rapport de cette réunion a été distribué sous la cote TD/B/IPC/MEAT/3.

[24] Le rapport de cette réunion a été distribué sous la cote TD/B/IPC/RUBBER/1.

[25] Le rapport de cette réunion a été distribué sous la cote TD/B/IPC/RUBBER/9.

[26] TD/RUBBER/7.

pris note des progrès réalisés et prié le Secrétaire général de la CNUCED de convoquer à nouveau la Conférence avant la cinquième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Il est maintenant prévu que la Conférence va se réunir à nouveau le 26 mars 1979.

7. *Thé*

67. Dans le cas du thé, la difficulté principale, pour les pays producteurs et exportateurs, c'est la détérioration prolongée des prix en valeur réelle. Récemment, les prix ont en outre eu tendance à accuser de profondes fluctuations passagères. Plus de dix années de discussions sur les problèmes de l'économie mondiale du thé ont abouti à un accord de principe sur les objectifs d'un programme international concernant ce produit, qui porte aussi bien sur la demande que sur l'offre. Le meilleur moyen d'atteindre ses objectifs serait de conclure un accord international comportant une série détaillée de mesures spécifiques destinées à réglementer l'approvisionnement du marché, à développer la demande mondiale de thé et à accroître la participation des pays producteurs à la transformation et à la commercialisation. Des mesures de plus longue haleine appliquées dans le cadre d'un accord, par exemple celles qui concernent la surface cultivée, pourraient empêcher que les avantages à court terme résultant d'un arrangement n'engendrent des déséquilibres à long terme.

68. Jusqu'à présent, il n'y a eu qu'une seule Réunion préparatoire sur le thé (janvier 1978)[27]. Elle a décidé d'œuvrer en faveur d'un accord international sur le thé; est convenue qu'aucun effort ne devra être épargné pour négocier un tel accord dans les meilleurs délais, en conformité de la résolution 93 (IV) de la Conférence; et a institué un groupe intergouvernemental d'experts chargé de poursuivre les travaux jusqu'à la deuxième Réunion préparatoire. Le Groupe intergouvernemental d'experts s'est réuni en septembre 1978[28] et a examiné une étude conjointe de la CNUCED et de la FAO sur les aspects techniques et économiques de mesures internationales de stockage concernant le thé, y compris le contingentement d'exportations[29].

69. Les discussions du Groupe ont été en grande partie consacrées aux avantages respectifs d'un stock régulateur et du contingentement d'exportations comme moyens d'atteindre les objectifs énoncés dans la résolution 93 (IV). Bon nombre d'experts des pays producteurs ont exprimé des réserves au sujet des contingents d'exportation et ont demandé une étude détaillée sur un stock régulateur fonctionnant seul avant que d'autres mesures de régulation de l'offre soient envisagées pour le commerce du thé. Des experts des pays importateurs ont exprimé des doutes quant à la viabilité d'un mécanisme de stock régulateur qui ne serait pas appuyé par des contingents d'exportation. Afin de permettre la poursuite des discussions sur des bases solides en vue d'un accord international sur le thé, le Groupe a demandé qu'un mécanisme de stock régulateur et la situation prospective de la demande et de l'offre, ainsi que ses incidences sur des mesures de régulation de l'offre, fassent l'objet d'autres études détaillées.

70. Il faut maintenant que les pays producteurs et les pays importateurs parviennent a un accord sur la forme d'éventuelles mesures internationales de régulation de l'offre, et notamment sur la place que doit occuper un mécanisme de stock régulateur, avant que de nouveaux progrès puissent être réalisés vers l'adoption d'un accord international général sur le thé. A sa deuxième session, le Groupe intergouvernemental d'experts pourra examiner les diverses études qu'il a demandées, resserrer la gamme des solutions pratiquement envisageables pour la régulation de l'offre et formuler des propositions et recommandations concrètes en vue de la deuxième réunion préparatoire sur le thé.

8. *Bois tropicaux*

71. Il y a eu jusqu'à présent quatre Réunions préparatoires[30] sur les bois tropicaux. Au début des travaux préparatoires, l'étude du problème des bois tropicaux s'est heurtée à une difficulté majeure – l'absence d'informations appropriées portant sur les bois tropicaux en tant que produit de base. La plupart des études dont on dispose considèrent le bois comme une ressource et non comme un produit. Pour surmonter cet obstacle, les secrétariats de la FAO et de la CNUCED ont été chargés d'établir une documentation qui permette de cerner les problèmes et de déterminer les mesures à prendre. La quatrième Réunion préparatoire (juillet 1978) a pu ainsi définir les problèmes et dégager les éléments de base d'un éventuel arrangement international relatif aux bois tropicaux.

72. Les problèmes tiennent principalement à l'instabilité du marché, à l'épuisement de la forêt et à l'insuffisance de la transformation et de l'ouvraison du bois dans les pays producteurs. S'agissant de l'instabilité du marché, il a été reconnu que la pierre d'achoppement était la sensibilité de l'offre aux variations imprévues de la demande, mais l'accord n'a pas été total sur les mesures qui pourraient être adoptées. Producteurs et consommateurs sont convenus jusqu'à présent de la nécessité d'entreprendre une action au niveau international afin d'éviter des fluctuations excessives sur le marché des bois tropicaux en améliorant l'information relative au marché, et notamment en mettant en place un système d'alerte avancée.

73. Dans le domaine du reboisement, il a été convenu qu'il fallait agir pour améliorer la gestion, la régénération et l'utilisation des ressources forestières tropicales, et les pays producteurs ont suggéré la création d'un fonds de reboisement tropical qui serait l'élément essentiel d'un éventuel arrangement international. Il a été convenu en outre, à propos de la transformation du bois par les pays producteurs, qu'il fallait prendre des mesures pour surveiller l'évolution de la situation en matière d'accès aux marchés dans les organismes compétents; améliorer la normalisation internationale de la nomenclature des essences, qualités et spécifications dans le commerce des bois tropicaux; faciliter le transfert de la technologie appropriée; et favoriser l'expansion et le développement de la transformation et de l'ouvraison dans les pays producteurs, notamment par des mesures visant à encourager les investissements.

---

[27] Le rapport de cette réunion a été distribué sous la cote TD/B/IPC/TEA/7.

[28] Le rapport de ce groupe a été distribué sous la cote TD/B/IPC/TEA/8.

[29] "Faisabilité technique d'un dispositif de stock régulateur international pour le thé" (TD/B/IPC/TEA/5).

[30] Les rapports de ces réunions ont été distribués sous les cotes TD/B/IPC/TIMBER/3, 5, 11 et 23.

74. Il subsiste cependant un certain nombre de points qui n'ont pas encore fait l'objet d'un accord et qui appellent des travaux techniques complémentaires et de nouvelles consultations intergouvernementales. Pour ce qui est des fluctuations du marché, ces problèmes concernent notamment l'utilisation de prix indicatifs basés sur des fourchettes de prix négociées, les arrangements d'approvisionnement et d'achat à long terme, les facilités de financement compensatoire pour stabiliser les recettes d'exportation et divers aspects techniques liés à l'utilisation éventuelle de stocks en circulation. L'accord ne s'est pas réalisé non plus au sujet d'une action internationale visant à améliorer l'infrastructure, spécialement dans le secteur des transports et de la commercialisation, eu égard tout particulièrement aux pays sans littoral. En outre, certains sujets n'ont pas encore été examinés aux Réunions préparatoires; il s'agit principalement des aspects institutionnels et organisationnels de l'application d'un arrangement international relatif aux bois tropicaux. En conséquence, les secrétariats de la CNUCED et de la FAO ont été priés d'élaborer, à l'intention de la cinquième Réunion préparatoire, un document montrant comment un plan, qui engloberait les éléments sur lesquels un accord de principe s'est dégagé et tiendrait compte des divergences de vues régionales, pourrait être organisé et appliqué, et quelles seraient les exigences et incidences financières, institutionnelles et autres de ce plan. Les pays producteurs ont proposé de créer un conseil international des bois tropicaux, qui serait chargé de veiller à l'application de l'arrangement international, recevrait des données techniques des organisations régionales du bois, d'organisations internationales et d'autres entités, et superviserait les activités du fonds de reboisement tropical.

75. Des programmes d'action et des projets intéressant le reboisement et la gestion forestière, la transformation et l'ouvraison dans les pays producteurs, et la recherche-développement, secteurs où un large accord est dès à présent réalisé, pourraient être mis en place, ce qui constituerait une première étape vers la conclusion d'un arrangement international sur le bois.

9. *Huiles végétales et graines oléagineuses*

76. Les deux Réunions préparatoires consacrées aux huiles végétales et aux graines oléagineuses[31] ont clairement montré qu'il serait difficile de négocier des arrangements internationaux pour régler les problèmes posés par la forte instabilité des prix, caractéristique de ce groupe de produits, ainsi que par les fluctuations des recettes d'exportation et l'évolution défavorable des prix dont cette instabilité s'accompagne. Cette situation tient à la complexité du marché; il y a, en effet, de nombreuses variétés de graines oléagineuses et chacune possède ses traits propres du point de vue de la production, de la consommation et de l'utilisation finale. En conséquence, les principaux pays exportateurs ne semblent guère soucieux d'engager des négociations qui déboucheraient sur des dispositifs de stabilisation. Chacun d'eux a remporté certains succès dans l'exécution de programmes de production et atteint des niveaux de compétitivité relativement élevés. Leur politique a pour but d'accroître leur part du marché plutôt que de stabiliser les prix.

77. Les grands pays producteurs semblent s'intéresser assez peu à des mesures internationales de stabilisation du marché des huiles et des graines oléagineuses, et c'est surtout pour cette raison que l'orientation des travaux futurs concernant ce groupe de produits n'apparaît pas clairement. Des arrangements de portée mondiale risquent de se révéler irréalisables, sauf sur des aspects qui n'ont pas une importance fondamentale pour le fonctionnement du marché des graines oléagineuses, comme la recherche-développement, la promotion des marchés et l'amélioration de l'infrastructure et de la capacité industrielle (par exemple en ce qui concerne le broyage des graines oléagineuses et l'industrie des tourteaux dans les pays en développement). Mais, l'incertitude quant aux possibilités et quant aux sources de financement constitue un obstacle majeur à tout progrès dans ces domaines.

78. Un moyen de faire progresser les travaux des Réunions préparatoires serait peut-être de reconnaître que des arrangements conventionnels formels comportant des objectifs de stabilisation du marché sont inapplicables pour l'instant. Les gouvernements voudront peut-être envisager des arrangements plus lâches, moins formels, qui prévoient des politiques nationales d'entreposage et de stockage, un système d'alerte avancée pour le déclenchement d'interventions au niveau national, sous la forme de procédures appropriées de consultation, lorsqu'il semble y avoir un risque de sérieuses fluctuations des prix, et des possibilités de financement pour soutenir les politiques nationales de stockage des pays producteurs à faible revenu et leur permettre ainsi de mieux programmer leurs politiques de commercialisation et d'éviter les ventes en catastrophe. La coopération internationale pourrait aussi s'étendre à des arrangements axés sur les problèmes spécifiques de tel ou tel groupe de pays qui sont des exportateurs ou des importateurs nets. Il existe, surtout en Afrique, de nombreux pays exportateurs nets à faible revenu, qui sont fortement tributaires du secteur des graines oléagineuses pour leurs recettes d'exportation et qui doivent faire face à des problèmes tels que la stagnation de la production, une tendance séculaire à la baisse des quantités disponibles à l'exportation, le manque de compétitivité et les faiblesses du système de commercialisation. On pourrait peut-être envisager des programmes spécifiques d'action pour s'attaquer aux difficultés que connaissent ces pays. En outre, il faut prendre des mesures pour aider les pays en développement qui sont des importateurs nets à couvrir leurs besoins à des prix raisonnables et stables. Les progrès dans cette voie seraient facilités par la coopération entre pays en développement producteurs.

B. – Minerais et métaux

1. *Bauxite*

79. La date d'une éventuelle réunion préparatoire sur la bauxite reste à fixer. Il existe, depuis le début de 1978, une documentation de base, établie par le secrétariat de la CNUCED dans l'attente d'une décision sur l'organisation d'une telle réunion qui serait la première à se tenir sous les auspices de l'ONU pour s'attaquer aux problèmes du commerce international de la bauxite. Si cette réunion préparatoire a lieu, il appartiendra aux gouvernements d'identifier les aspects particuliers du marché mondial de la bauxite qui, à leur avis, posent ou pourraient poser des

[31] Les rapports de ces réunions ont été distribués sous les cotes TD/B/IPC/OILS/3 et 8.

problèmes, et de déterminer et de proposer, conformément à la résolution 93 (IV) de la Conférence, les mesures et techniques correctives à appliquer.

80. A ce propos, la documentation établie par le secrétariat met en relief, notamment, les caractéristiques suivantes du marché mondial de la bauxite. En termes réels, la valeur unitaire moyenne de la bauxite entrant dans le commerce international a certes augmenté entre 1973 et 1976, mais, en 1976, elle était toujours inférieure à ce qu'elle était vers 1965. La part des pays en développement en tant que groupe dans la production mondiale et les exportations de bauxite a baissé entre 1955 et 1976. Bien que la tranformation de la bauxite prenne de plus en plus d'importance dans les pays producteurs de matière première, y compris les pays en développement, leur part est encore très loin de correspondre à leur rôle en tant que producteurs de matière première. Ainsi, alors qu'en 1976 les pays en développement assuraient 48 p. 100 de la production mondiale de bauxite, ils ne fournissaient que 18 p. 100 de la production mondiale d'alumine et 9 p. 100 de la production mondiale d'aluminium. De surcroît, la structure commerciale des industries de la bauxite, de l'alumine et de l'aluminium dans le monde présente certaines caractéristiques – en particulier, la prédominance des sociétés transnationales – qui posent des problèmes particuliers aux pays producteurs de matière première.

81. Etant donné qu'il n'y a pas eu, sous les auspices de l'ONU, de discussions intergouvernementales consacrées aux problèmes du commerce international de la bauxite, on ne connaît pas en détail les desiderata des gouvernements des pays producteurs et des pays consommateurs en ce qui concerne ce produit. Néanmoins, il semble que, lorsqu'ils formuleront des objectifs précis à l'occasion d'une éventuelle réunion préparatoire, les gouvernements voudront peut-être accorder une attention particulière à l'adoption de politiques des prix et de politiques fiscales destinées à maintenir, voire à améliorer en faveur des pays en développement, les termes de l'échange dans le commerce de la bauxite, et au développement de la transformation de la bauxite dans les pays du tiers monde. De plus, l'amélioration de l'accès aux marchés, en faveur des pays en développement désireux de produire et d'exporter de la bauxite, de l'alumine et de l'aluminium sans passer par les circuits traditionnels des sociétés transnationales à l'intégration verticale, pourrait aussi retenir l'attention des gouvernements. De même, une participation accrue des pays en développement à l'expansion de la production et du commerce mondiaux de la bauxite, une meilleure prévisibilité des marchés pour les exportateurs et une plus grande sécurité d'approvisionnement pour les consommateurs semblent constituer des objectifs souhaitables pour les gouvernements.

2. *Cuivre*

82. Le cuivre – produit de base extrêmement important qui fait l'objet d'un commerce international, principalement des pays en développement producteurs vers les pays industrialisés consommateurs – doit faire face à des problèmes qu'on s'accorde largement à reconnaître. Le prix du cuivre est resté notoirement instable, aussi bien à très court terme que sur des périodes de plusieurs années – et cette instabilité a empêché une croissance économique régulière dans les pays en développement exportateurs, imposé des frais et des risques supplémentaires aux consommateurs industriels et entravé un développement rationnel de la capacité productive des pays exportateurs de cuivre. S'il n'y a pas d'action internationale corrective, on peut s'attendre que le marché du cuivre reste extrêmement instable.

83. Au total, treize Réunions intergouvernementales sur le cuivre avaient eu lieu à la mi-octobre 1978 en application du programme intégré pour les produits de base, et la quatorzième Réunion a été convoquée le 26 février 1979. De plus, une consultation intergouvernementale sur le cuivre avait été organisée sous les auspices de la CNUCED en mars 1976, avant l'adoption du programme intégré à la quatrième-session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement [résolution 93 (IV)].

84. Bien que les gouvernements soient unanimes à reconnaître qu'il est souhaitable de réduire l'instabilité sur le marché du cuivre, aucun accord ne s'est encore dégagé sur les moyens d'atteindre cet objectif. En conséquence, il n'y a eu que des discussions limitées, mais aucun accord sur une action réalisable, efficace et souhaitable dans le cadre d'un arrangement international assorti d'engagements au sujet de mesures économiques.

85. Durant les sept premières Réunions intergouvernementales sur le cuivre, qui ont eu lieu comme suite à la résolution 93 (IV) de la Conférence, les progrès vers l'application de ladite résolution ont été entravés par le fait qu'on ne voyait pas clairement dans quelle voie s'engager, bien que plus de cinquante documents sur la question aient été distribués. A ces réunions, deux modes d'approche des problèmes du cuivre ont été examinés : d'une part, l'adoption de mesures économiques dans le contexte d'un accord international de produit qui serait négocié lors d'une conférence organisée dans les délais prévus par la résolution 93 (IV) et, d'autre part, la création d'un organisme permanent du cuivre chargé de poursuivre les études et les discussions intergouvernementales sur ce produit, sans exclure des négociations ultérieures sur un accord de produit.

86. Dans ce contexte, la troisième Réunion préparatoire sur le cuivre[32], qui était la huitième Réunion intergouvernementale sur le cuivre tenue en application de la résolution 93 (IV) de la Conférence, a décidé qu'un organisme intergouvernemental permanent du cuivre devrait être institué en tant qu'élément du programme continu de travail du programme intégré pour les produits de base; elle a décidé, en outre, qu'un groupe de travail devrait être convoqué en vue d'élaborer le mandat de cet organisme et des avant-projets concernant son règlement intérieur, sa structure et ses besoins financiers. Après trois sessions, le Groupe de travail a décidé[33] de communiquer à la quatrième Réunion préparatoire un document de travail dont il avait été saisi par son président. Dans ce document de travail, qui était intitulé "Projet de charte d'un organisme intergouvernemental permanent du cuivre[34]", il était envisagé d'instituer un organisme autonome qui aurait

[32] Le rapport de cette réunion a été distribué sous la cote TD/B/IPC/COPPER/8.

[33] Le rapport du Groupe de travail a été distribué sous la cote TD/B/IPC/COPPER/9.

[34] TD/B/IPC/WG/CRP.10.

certains liens avec la CNUCED. Par la suite, le Pérou a proposé une deuxième solution consistant à créer un comité du cuivre faisant partie intégrante de la CNUCED. Cette proposition a été suivie d'une proposition transactionnelle du Zaïre : il s'agissait de créer, dans le cadre institutionnel de la CNUCED, un comité spécial du cuivre qui serait un organe subsidiaire du Conseil du commerce et du développement mais posséderait une certaine autonomie de fonctionnement. La quatrième Réunion préparatoire[35] n'a réussi à s'entendre sur aucune de ces propositions.

87. Dans ces conditions, le cuivre a fait l'objet de longues discussions à la dix-huitième session du Conseil du commerce et du développement, qui a décidé [résolution 180 (XVIII)] qu'une cinquième Réunion préparatoire serait convoquée avant la fin octobre 1978 pour accélérer les travaux préparatoires dans le cadre et selon le calendrier révisé du programme intégré pour les produits de base.

88. La cinquième Réunion préparatoire[36] était saisie d'une note du secrétariat de la CNUCED relative aux éléments fondamentaux d'un accord international sur le cuivre, ainsi que d'une proposition sur le même sujet présentée par la délégation du Pérou. Cependant, les discussions ont essentiellement porté sur la question institutionnelle en suspens et la Communauté économique européenne a présenté sur ce point une proposition constituant une variante supplémentaire. La réunion n'a pu parvenir à un consensus sur aucune des propositions institutionnelles, mais a recommandé que des dispositions soient prises pour organiser une sixième réunion préparatoire aussitôt que possible en 1979; elle a demandé instamment aux gouvernements de faire tout leur possible pour se préparer à une discussion de fond lors de cette réunion et les a invités à soumettre des communications écrites à cette fin. La sixième Réunion s'est tenue du 26 février au 1er mars 1979[37] et ses résultats seront portés à la connaissance du Comité intergouvernemental spécial du programme intégré pour les produits de base à sa huitième session.

89. On aura la preuve concluante que des progrès ont été réalisés dans le domaine du cuivre lorsque les gouvernements se montreront disposés à prendre, dans quelque cadre institutionnel que ce soit, des mesures économiques pour améliorer de façon directe et substantielle les conditions du commerce du cuivre, conformément aux politiques internationales proclamées en matière de commerce et de développement. A cette fin, au cours des trois dernières années, le secrétariat de la CNUCED a présenté aux gouvernements, dans une série de documents, des données de fait et des analyses ainsi que des suggestions en vue d'éventuelles mesures économiques et certains gouvernements ont également soumis des conclusions écrites. Par conséquent, les gouvernements devraient être en mesure de poursuivre les discussions sur la nature et les modalités d'une éventuelle action internationale et de se mettre d'accord pour entreprendre des négociations en vue de la conclusion d'un accord international.

3. *Minerai de fer*

90. Les prix du minerai de fer ne sont pas sujets à de fortes fluctuations à court terme, la question essentielle est plutôt de savoir si l'évolution des prix réels – comme il est dit dans la résolution 93 (IV) [section III, par. 2, al. *j*] "les cours ne cessent de fléchir" – exige l'adoption d'objectifs et de mesures de soutien spécifique en matière de prix. Les prix actuels du minerai de fer, ajustés pour tenir compte de l'inflation, sont inférieurs à ce qu'ils étaient en 1955; bien que le recul à long terme ait été un instant enrayé en 1974, il a repris depuis lors. Compte tenu des caractéristiques du produit, en particulier de l'inélasticité de la demande par rapport aux prix, le minerai de fer se prête à l'adoption de mesures (concernant surtout la régulation de l'offre) qui visent à maintenir les prix à des niveaux ou autour de niveaux reconnus comme étant rémunérateurs et justes pour les producteurs et équitables pour les consommateurs.

91. La première Réunion préparatoire sur le minerai de fer[38] a été la troisième Réunion intergouvernementale – mais la première dans le contexte du programme intégré – qui ait été consacrée à ce produit de base dans le cadre de la CNUCED; les gouvernements avaient été informés suffisamment à l'avance de sa convocation et elle avait à sa disposition un volume considérable de données et d'analyses, et notamment une étude des mesures et des techniques internationales envisageables pour le minerai de fer, établie par le secrétariat de la CNUCED[39]. Les pays intéressés exportateurs de minerai de fer avaient, en outre, l'avantage de disposer d'une tribune de création récente (l'Association des pays exportateurs de minerai de fer) où ils pouvaient examiner d'avance des questions d'intérêt commun. Mais la réunion n'a guère abordé les discussions de fond, aucune mesure concrète n'étant proposée.

92. Par la suite, un groupe intergouvernemental spécial d'experts du minerai de fer, qui a tenu deux sessions[40], a été dans l'impossibilité – les gouvernements n'ayant pas soumis de propositions pertinentes – d'examiner directement la question des mesures et techniques appropriées. Il a recommandé d'établir un programme statistique annuel concernant le minerai de fer qui serait coordonné au sein du secrétariat de la CNUCED.

93. La deuxième Réunion préparatoire[41] a reconnu qu'il était souhaitable de mettre sur pied un programme statistique annuel comme le groupe d'experts l'avait proposé; qu'il fallait prendre des mesures préliminaires en vue d'étudier si possible les problèmes de l'industrie du minerai de fer dans une perspective plus lointaine, et qu'il fallait examiner, sur la base des communications des gouvernements, la question de la transformation plus poussée du minerai de fer dans les pays producteurs. La réunion ne s'est pas prononcée sur l'existence de problèmes susceptibles de solutions internationales et n'a pas examiné les mesures économiques possibles.

---

[35] Le rapport de cette réunion a été distribué sous la cote TD/B/IPC/COPPER/11.

[36] Le rapport de cette réunion a été distribué sous la cote TD/B/IPC/COPPER/14.

[37] Voir ci-dessous le document TD/228/Add.1.

[38] Le rapport de cette réunion a été distribué sous la cote TD/B/IPC/IRON ORE/4.

[39] TD/B/IPC/IRON ORE/3.

[40] Les rapports de ces sessions ont été distribués sous les cotes TD/B/IPC/IRON ORE/5 et 6.

[41] Le rapport de cette réunion a été distribué sous la cote TD/B/IPC/IRON ORE/8.

94. C'est là un maigre résultat si l'on considère que quatre Réunions intergouvernementales ont été consacrées à ce produit de base, en application du programme intégré. Au cas où l'on serait conduit à organiser d'autres Réunions intergouvernementales sur le minerai de fer, il serait plus facile de progresser sur les questions de fond si les gouvernements soumettaient à l'examen de ces réunions des propositions spécifiques au sujet des mesures internationales possibles. Il pourrait s'agir de mesures portant sur la politique des prix et sur d'autres aspects tels que le développement de la transformation du minerai de fer dans les pays producteurs du tiers monde. Des discussions orientées vers l'action pourraient alors s'engager entre les principaux pays à l'occasion de ces réunions.

4. *Manganèse*

95. Bien que les prix du minerai de manganèse ne soient pas sujets à des fluctuations à court terme, on constate un net fléchissement à long terme des prix réels, le niveau récent de ces prix étant inférieur au niveau moyen des années 60 et bien en deçà du niveau moyen des années 50. Un autre problème tient au recul à long terme de la part qui revient aux pays en développement dans le commerce mondial du minerai de manganèse et du ferromanganèse. Etant donné ses caractéristiques techniques, ce produit se prêterait à une action visant, si on le jugeait opportun, à maintenir ou à améliorer les termes de l'échange au profit des pays en développement. Parmi les autres questions qui mériteraient de retenir l'attention, on peut citer notamment le développement de la transformation de la matière première dans les pays du tiers monde, la possibilité d'améliorer l'accès aux marchés et la régularité de l'approvisionnement, ainsi que la participation adéquate des pays en développement exportateurs à l'expansion du commerce mondial du manganèse.

96. Une seule réunion intergouvernementale sur le manganèse a été organisée en application du programme intégré pour les produits de base (en juin 1977). Il semble qu'elle n'ait suscité qu'un intérêt très limité de la part de nombreux gouvernements qui participent au commerce de ce produit. C'était la première réunion dont ce produit faisait l'objet dans le cadre du programme intégré, et la première que la CNUCED lui consacrait depuis plus de trois ans, mais plusieurs gouvernements n'y ont pas envoyé de représentant officiel. De surcroît, tous les pays en développement exportateurs n'ont pas été associés à une déclaration commune des pays producteurs.

97. Après une série de déclarations faites à titre individuel par des pays producteurs et des pays consommateurs et une déclaration commune faite par tous les pays producteurs à l'exception d'un seul, la Réunion préparatoire sur le manganèse[42] est arrivée à la conclusion que, "eu égard aux questions évoquées dans les déclarations générales concernant l'identification de problèmes spécifiques par les pays producteurs de manganèse, il était nécessaire d'identifier les problèmes spécifiques de la production et de la commercialisation du manganèse avant de réunir de nouveau les pays consommateurs et les pays producteurs". La réunion a, en conséquence, décidé de recommander au Comité intergouvernemental spécial du programme intégré pour les produits de base d'examiner la question de la nécessité de futures réunions.

98. Le Comité intergouvernemental spécial n'a jugé utile, à aucune de ses sessions ultérieures, de fixer la date d'une deuxième Réunion préparatoire sur le manganèse.

99. Si l'on veut que des progrès puissent être réalisés à une éventuelle réunion sur le manganèse, il faudrait que les gouvernements identifient les problèmes communs qui se posent aux pays producteurs et qui se prêtent à une action internationale concertée. Une telle action pourrait viser les domaines mentionnés au paragraphe 95 ci-dessus. Elle serait facilitée si les intéressés étaient représentés de façon appropriée aux réunions pertinentes et si les problèmes qui se posent aux pays exportateurs et les mesures internationales qu'ils préconisent étaient exposés en détail. Des données de base et des analyses, notamment une étude des mesures et des techniques internationales qu'il serait possible d'adopter en ce qui concerne le manganèse, ont été établies par le secrétariat de la CNUCED et sont à la disposition des gouvernements depuis mai 1977. Cette documentation pourrait être complétée, si nécessaire.

5. *Phosphates*

100. Il ressort des exposés et des analyses du secrétariat de la CNUCED que des problèmes se sont posés du fait que l'offre de phosphates a été insuffisante ou excédentaire et qu'il en est résulté des fluctuations de prix; ces problèmes continueront probablement à se poser si une action efficace n'est pas engagée au plan international pour y remédier. La nature et les modalités précises de cette action devraient faire l'objet d'un examen attentif et détaillé de la part des gouvernements, compte tenu de la complexité des problèmes propres à ce produit. Il faudrait, en particulier, se souvenir que, du point de vue de l'ensemble de la communauté internationale, le mieux serait sans doute de trouver une solution permettant de développer la consommation de phosphates et qu'en tout état de cause il faudrait accorder une attention spéciale aux intérêts des pays en développement importateurs dont les besoins en engrais sont considérables et les ressources en devises limitées.

101. La première Réunion préparatoire sur les phosphates[43] a été la troisième Réunion intergouvernementale – mais la première dans le contexte du programme intégré – qui ait été consacrée à ce produit de base dans le cadre de la CNUCED. Elle était saisie d'un volume considérable de données et d'analyses, et notamment d'un rapport du secrétariat de la CNUCED sur les mesures et techniques qu'il serait possible d'adopter à l'échelon international pour les phosphates[44]. La Réunion n'a guère abordé les questions de fond mais a recommandé que des dispositions soient prises pour que ses travaux puissent se poursuivre au niveau des experts gouvernementaux. En raison, notamment, de l'absence du pays en développement qui est le premier exportateur mondial de ce produit, les gouvernements présents à la réunion sont convenus qu'un effort particulier serait fait pour obtenir que tous les grands producteurs et exportateurs de phosphates participent à la

[42] Le rapport de cette réunion a été distribué sous la cote TD/B/IPC/MANGANESE/4.

[43] Le rapport de cette réunion a été distribué sous la cote TD/B/IPC/PHOSPHATES/4.

[44] TD/B/IPC/PHOSPHATES/3.

deuxième Réunion préparatoire sur les phosphates qui est envisagée.

102. Une deuxième Réunion préparatoire[45] a été convoquée ultérieurement, mais elle n'a duré qu'un jour du fait que les gouvernements d'un certain nombre de pays ayant collectivement à leur actif une proportion importante du commerce international des phosphates n'étaient pas représentés. En conséquence, elle n'a pu examiner quelles recommandations pourraient être formulées au sujet des mesures et techniques appropriées à adopter pour atteindre les objectifs de la résolution 93 (IV) en ce qui concerne les phosphates. La Réunion a recommandé au Comité intergouvernemental spécial du programme intégré pour les produits de base d'envisager la convocation d'une autre réunion préparatoire sur les phosphates en tenant pleinement compte des perspectives d'une participation adéquate à cette autre réunion. Le Comité intergouvernemental spécial n'a, à aucune de ses sessions ultérieures, jugé opportun de convoquer une autre réunion intergouvernementale sur les phosphates.

[45] Le rapport de cette réunion a été distribué sous la cote TD/B/IPC/PHOSPHATES/7.

DOCUMENT TD/228/ADD.1

Additif

[Original : anglais]
[13 mars 1979]

1. Le présent additif met à jour le résumé de l'état des travaux sur les divers produits de base figurant au chapitre II du document TD/228 ci-dessus. Il résume les résultats de la sixième Réunion préparatoire sur le cuivre (26 février-2 mars 1979) et des réunions des Groupes de travail sur l'abaca (21-23 février 1979) et sur la fibre de coco (19-21 février 1979).

Cuivre

2. La sixième Réunion préparatoire sur le cuivre[1] a fait un examen préliminaire, sans caractère officiel et n'engageant pas les gouvernements, des objectifs de la coopération internationale dans le domaine du cuivre et des éléments économiques d'un éventuel arrangement international concernant ce produit. En plus d'une abondante documentation préparée pour les réunions précédentes sur le cuivre, la réunion a pris connaissance de deux communications écrites, l'une de Malte, l'autre des Etats-Unis d'Amérique.

3. Le résultat essentiel de la Réunion préparatoire a été la recommandation de convoquer un deuxième Groupe intergouvernemental d'experts du cuivre, au plus tard en juillet 1979, et une septième Réunion préparatoire, au plus tard en septembre 1979. Le deuxième Groupe intergouvernemental d'experts examinerait du point de vue technique les incidences et l'efficacité, ainsi que les coûts et les avantages pour les producteurs et pour les consommateurs d'un arrangement international pour le cuivre, basé sur une série d'éléments spécifiés, utilisés soit séparément, soit en combinaison.

4. Pour l'essentiel, le mandat du deuxième Groupe intergouvernemental d'experts du cuivre est le même que celui du premier Groupe intergouvernemental d'experts qui a tenu cinq sessions de novembre 1976 à novembre 1977.

[1] Le rapport de cette réunion a été distribué sous la cote TD/B/IPC/COPPER/16.

Fibres dures

a) *Abaca*

5. Le Groupe de travail sur l'abaca (21-23 février 1979)[2] a examiné une liste de projets en vue d'un programme possible d'amélioration technique. Le Groupe a procédé à un échange de vues préliminaire sur les problèmes techniques que soulèvent ces projets et sur leurs incidences quant à un programme possible. Le Groupe est convenu que, pour la prochaine étape, les gouvernements devraient soumettre leurs observations par écrit au secrétariat de la FAO pour diffusion et que le secrétariat de la FAO consultera les gouvernements, en collaboration avec le secrétariat de la CNUCED, pour décider s'il serait nécessaire de réunir un groupe d'experts pour un examen plus approfondi des projets proposés. La liste définitive des projets, avec des indications quant à leur priorité, sera soumise à la quatrième Réunion préparatoire sur les fibres dures.

6. Le Groupe a estimé que, une fois fixées les priorités pour les projets proposés, la quatrième Réunion préparatoire pourrait examiner la possibilité d'un arrangement international, avec une responsabilité globale pour un programme d'amélioration technique de l'abaca et de ses produits. Les principaux pays exportateurs d'abaca ont déclaré à la réunion qu'ils espéraient que la question de la stabilisation des prix et des approvisionnements serait discutée à la quatrième Réunion préparatoire sur les fibres dures.

b) *Fibre de coco*

7. Le Groupe de travail sur la fibre de coco (19-21 février 1979)[3] a examiné une liste de projets proposés en

[2] Le rapport de ce groupe a été distribué sous la cote TD/B/IPC/HARD FIBRES/13.

[3] Le rapport de ce groupe a été distribué sous la cote TD/B/IPC/HARD FIBRES/12.

vue d'un programme pour l'amélioration technique de ce produit. Tout en considérant cette liste commme une base utile pour des travaux futurs, le Groupe a estimé qu'elle n'était pas complète à tous égards. Il a donc recommandé qu'un petit groupe d'experts désignés par les gouvernements soit réuni sous les auspices de la FAO, en collaboration avec la CNUCED, pour procéder à un examen technique détaillé de tous les projets proposés. Le groupe soumettra son rapport à la quatrième Réunion préparatoire sur les fibres dures et à la troisième réunion du Groupe de travail *ad hoc* de la FAO chargé d'étudier la création de l'Organisation internationale du coco.

8. En ce qui concerne cette dernière question, le Groupe de travail *ad hoc* de la FAO a abouti, à sa deuxième réunion (tenue pendant la semaine précédant la réunion du Groupe de travail de la CNUCED sur la fibre de coco), à une nette convergence de vues sur un certain nombre de problèmes. De l'avis de la plupart des membres, l'Organisation devrait être un organe intergouvernemental avec participation des producteurs et des consommateurs. Le Groupe de travail a décidé de faire tous ses efforts, à sa prochaine réunion, pour mener à terme les travaux préparatoires à la mise en place de l'Organisation; il a prié le secrétariat de la FAO de préparer dans l'intervalle, en collaboration avec le secrétariat de la CNUCED, un document sur les divers statuts juridiques possibles et les principaux éléments constitutifs de l'Organisation internationale du coco.

9. En fixant le calendrier des diverses réunions sur la fibre de coco, organisées sous les auspices de la FAO et de la CNUCED, les gouvernements voudront peut-être considérer qu'il serait souhaitable que ces réunions se renforcent mutuellement, dans le cadre plus large de l'action internationale concernant les fibres dures entreprise au titre du programme intégré pour les produits de base, en vue de la mise en place de l'Organisation internationale du coco.

DOCUMENT TD/229

Action visant à la stabilisation des recettes d'exportation et aspects de la politique des produits de base qui concernent le développement

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*8 mars 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Pages
Introduction	1-5	102
Chapitres		
I. Financement compensatoire et stabilisation des recettes d'exportation	6-20	103
II. Transformation des produits de base dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement	21-34	105
III. Commercialisation et distribution des produits primaires dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement	35-51	107
IV. Autres aspects de la politique internationale des produits de base qui concernent le développement	52-59	109
V. Résumé des propositions	60	111
ANNEXE		
Liste des documents de base		111

Introduction

1. Le programme intégré pour les produits de base – défini par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement à sa quatrième session, dans sa résolution 93 (IV) – a été un premier pas important fait par la communauté internationale pour apporter au problème mondial des produits de base une solution qui tienne compte de l'interdépendance des divers éléments du problème et de la nécessité d'une gestion ordonnée des ressources mondiales à l'échelon international. Le programme a donc repris les objectifs visant simultanément à stabiliser les marchés mondiaux des produits de base et à aménager l'économie des produits de base dans les pays en développement.

2. L'objectif de stabilisation présente un double aspect : il s'agit à la fois d'éviter les fluctuations excessives des prix, en se fondant sur des critères convenus, et de stabiliser les recettes d'exportation par le biais d'un financement compensatoire. Le problème de la stabilisation des prix est abordé essentiellement dans le cadre des négociations engagées pour créer un fonds commun, qui serait le mécanisme clé pour financer des stocks régulateurs destinés à stabiliser les prix, et pour conclure des accords internationaux de produit. Les progrès réalisés sur ces points et les recommandations concernant les mesures complémentaires à prendre font l'objet d'un rapport distinct[1].

3. L'autre aspect de la stabilisation – le financement compensatoire des fluctuations des recettes d'exportation – n'a pas encore été examiné dans le cadre du programme intégré et le présent rapport contient des propositions précises en vue d'une action future dans ce domaine. Les aspects de la politique relative aux produits de base qui n'ont pas trait à la stabilisation n'ont pas, eux non plus, beaucoup retenu l'attention dans les activités préparatoires concernant des produits particuliers : le présent rapport contient aussi des propositions à cet égard. Il s'agit essentiellement des questions suivantes : expansion de la transformation des produits primaires à des fins d'exportation, amélioration de la commercialisation et autres mesures de développement comme la recherche-développement, la promotion commerciale et la diversification horizontale de la production.

4. Pour en revenir à la stabilisation, il est évident que ces dernières années les fluctuations des prix se sont fortement aggravées. Il serait toutefois très difficile de

[1] Voir dans le présent volume les documents TD/228 et Add.1.

prévoir l'évolution future de l'instabilité des prix, et pareilles prévisions pourraient comporter une grande marge d'erreur. Cela dit, même si les variations des prix devaient s'atténuer quelque peu au cours des années à venir, la diminution de l'instabilité excessive des prix grâce à des accords internationaux de produit et aux possibilités offertes par le fonds commun pour financer des stocks régulateurs resterait néanmoins un objectif primordial de la politique internationale en matière de produits de base. Mais, pour les raisons examinées dans le corps du document, la stabilisation des prix n'empêchera pas les recettes tirées de l'exploitation des produits de base de rester très instables. Il est donc indispensable de prévoir une compensation appropriée pour cette instabilité si l'on veut aborder sur tous les fronts le problème des produits de base.

5. Parallèlement, les aspects de la politique des produits de base qui concernent le développement appellent une action urgente. Il s'agit, en particulier, d'intensifier la transformation des produits primaires dans les pays en développement et de restructurer les systèmes de commercialisation et de distribution de manière que ces pays puissent accroître les recettes qu'ils tirent de leurs exportations de produits primaires. L'adoption, par la communauté internationale, de politiques appropriées dans ces domaines viendrait donc compléter les politiques de stabilisation que l'on s'efforce de mettre au point dans les réunions préparatoires sur les produits organisées au titre du programme intégré. La meilleure chose serait peut-être que ces politiques s'inscrivent dans un cadre général qui assure une conception cohérente de l'expansion du secteur des produits de base dans les pays en développement, à la fois au niveau de l'ensemble des produits de base et pour chaque produit en particulier. C'est une tâche de longue haleine qui se prolongera naturellement au-delà des limites actuelles du programme intégré pour les produits de base. Il faudra donc, non seulement l'inscrire au programme de travail ordinaire du secrétariat, mais encore créer un mécanisme intergouvernemental approprié chargé de l'élaboration des politiques.

CHAPITRE PREMIER

Financement compensatoire et stabilisation des recettes d'exportation[2]

6. Dès sa création, la CNUCED a centré son analyse générale du développement et de la politique internationale en matière de produits de base sur la compensation des déficits des recettes d'exportation des pays en développement. Dans la mesure où il dépend des importations, en particulier de celles de biens d'équipement, le développement économique ne peut être programmé qu'en supposant disponible le volume nécessaire de ressources réelles en devises[3]. Des fluctuations excessives et imprévisibles des recettes d'exportation entravent donc sérieusement l'expansion économique des pays en développement. Le financement compensatoire est censé remédier en partie à cette situation.

7. Les fluctuations des recettes d'exportation sont imputables pour une large part à l'instabilité des prix et, pour le reste, au volume insuffisant des exportations. Les dix produits désignés dans le programme intégré pour les produits de base[4] en vue de la création de mécanismes de stocks régulateurs destinés à stabiliser les prix ont représenté en 1976 environ 25 p. 100 des recettes en devises des pays en développement, non compris les recettes tirées des exportations de pétrole. En conséquence, si les initiatives prises au titre du programme intégré en vue de créer un fonds commun et de conclure des accords internationaux de produit débouchaient sur une stabilisation des prix, les fluctuations des recettes d'exportation seraient atténuées.

8. Cela dit, ces initiatives ne peuvent pas résoudre tous les problèmes qui se posent aux différents pays par suite des fluctuations de leurs recettes provenant de l'exportation de produits de base. Même s'ils aboutissaient à une stabilisation générale et parfaite des prix, les recettes resteraient très instables par suite des variations du volume des exportations. En outre, plusieurs des produits de base qui jouent un grand rôle dans le commerce d'exportation de tel ou tel pays risquent de ne pas être visés par les accords internationaux de produit, ni par les mécanismes envisagés pour le fonds commun. Il peut s'agir soit de denrées qui, étant périssables, ne se prêtent pas au système de stabilisation des prix à l'aide d'un stock régulateur, soit de produits pour lesquels des arrangements ne sont pas possibles. Il faut donc prendre simultanément des initiatives en matière de stabilisation des prix et de financement compensatoire si l'on veut réellement stabiliser les recettes que les pays en développement tirent de l'exportation de leurs produits de base.

9. Deux systèmes de compensation fonctionnent actuellement : la facilité de financement compensatoire du FMI et le Stabex[5]. Dans le premier cas, les tirages sont effectués pour compenser des déficits du commerce total de marchandises, à condition que la balance des paiements soit déficitaire, alors que dans le deuxième cas, les tirages visent à compenser des déficits spécifiques pour tel ou tel produit couvert par le système, quel que soit l'état de la balance des paiements.

10. Les deux systèmes se sont toutefois révélés parfaitement incapables d'assurer aux pays en développement la compensation nécessaire du déficit de leurs recettes d'exportation[6]. Dans le cas de la facilité de financement compensatoire du FMI, le montant total des tirages n'a représenté pendant la période 1963-1975 que 11 p. 100 du montant total des déficits. En 1976, année où les tirages ont atteint un niveau record, le taux correspondant n'a été que de 9 p. 100. Parmi les limitations importantes inhérentes au système, on peut citer : les plafonds imposés, en

[2] Voir "Financement compensatoire. – Problèmes et propositions en vue d'une action future : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/229/Supp.1 et Corr.1).

[3] Voir "Vers une nouvelle politique commerciale en vue du développement : rapport du Secrétaire général de la CNUCED" (*Actes..., première session*, vol. II, *Déclarations de principes* [publication des Nations Unies, numéro de vente : 64.II.B.12]).

[4] Voir la résolution 93 (IV) de la Conférence, sect. II.

[5] Nom de code du système de stabilisation des recettes d'exportation tel qu'il est défini dans la Convention entre la Communauté économique européenne et 46 Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP), signée à Lomé (Togo) le 28 février 1975.

[6] On trouvera de plus amples renseignements dans TD/229/Supp.1 et Corr.1, et dans "Financement compensatoire des fluctuations des recettes d'exportation : note du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.3/152).

fonction des quotes-parts, aux tirages effectués au titre de la facilité; le système dégressif de répartition des quotes-parts elles-mêmes; l'impossibilité de tenir compte, dans le calcul des compensations, des fluctuations des prix des importations; et les modalités strictes de remboursement qui sont les mêmes pour tous les pays quelle que soit leur capacité de payer.

11. Dans le cas du Stabex, le montant des fonds alloués pour une période de cinq ans n'est que de 400 millions d'unités de compte européennes (UCE), divisés en cinq tranches annuelles égales. Le système a d'autres graves inconvénients. Il s'adresse uniquement aux Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP), et seuls sept des dix-huit produits visés par le programme intégré pour les produits de base figurent sur la liste des produits pouvant faire l'objet d'une compensation. En outre, chacun de ces produits doit représenter à lui seul une part suffisante des recettes d'exportation d'un pays et le déficit des recettes découlant de l'exportation de ce produit doit atteindre un niveau minimal pour donner droit à compensation. Ces "seuils", ainsi que le plafond fixé pour le montant total de la compensation, ont pour effet de limiter les recours au Stabex.

12. Le FMI est actuellement saisi de certaines propositions tendant à libéraliser davantage la facilité de financement compensatoire. Il s'agirait notamment de porter de 75 à 100 p. 100 de la quote-part d'un pays la proportion maximale de tirages en cours, d'inclure les recettes découlant des invisibles dans le montant total des recettes d'exportation, et d'englober les excédents du coût des importations de céréales de manière à compenser en partie le manque à gagner réel. Cela dit, étant donné que jusqu'ici le taux de couverture des déficits calculés selon la formule convenue a été relativement faible, l'assouplissement envisagé de la limite imposée en ce qui concerne les encours ne devrait pas le modifier sensiblement. Quant aux deux autres propositions, elles auront pour effet, si elles sont mises en œuvre, de relever légèrement les déficits calculés selon la formule. Mais vu la façon dont les tirages et les encours sont subordonnés aux quotes-parts, cela servirait essentiellement à réduire le taux de couverture des déficits par les tirages. Il est donc tout à fait possible de libéraliser encore plus la facilité du FMI. Il vaudrait peut-être mieux examiner cette question dans le contexte de la réforme du système monétaire international[7].

13. Il apparaît toutefois de plus en plus nécessaire de créer une facilité complémentaire axée sur les produits de base. Cette facilité serait un élément essentiel d'un ensemble de mesures visant, au total, à renforcer le secteur des produits de base dans les pays en développement et la capacité de ce secteur à contribuer au développement économique général. On sait depuis longtemps que des fluctuations excessives des recettes en devises ont des effets néfastes sur la planification du développement économique. Il y a toutefois un aspect du problème qui n'est pas résolu par une compensation liée à la balance des paiements : le coût en devises résultant de déficits des recettes provenant de tel ou tel produit de base. Ainsi, pour les dépenses internes, les ajustements prévus, par exemple, pour corriger une baisse de l'emploi et du revenu dans le secteur d'un produit déterminé comportent généralement un fort élément devises. Cet élément n'est pas pris en considération dans les systèmes de compensation qui sont fondés uniquement sur les déficits globaux des recettes en devises. Par ailleurs, dans la mesure où l'on renonce à ces ajustements des dépenses internes à cause des coûts en devises qu'ils entraîneraient, l'incidence des déficits des recettes d'exportation sur la balance des paiements se traduit par une réduction du niveau de l'emploi et du revenu dans le secteur du produit pour lequel il y a déficit. Cela est implicitement reconnu dans le Stabex, qui exclut le critère de la balance des paiements.

14. Pour compenser de manière satisfaisante les déficits enregistrés pour des produits spécifiques, il faudrait donc que les tirages ne soient plus fonction ni des quotes-parts, ni de l'état de la balance des paiements, critères qui sont tous deux des éléments importants de la facilité du FMI. Il faudrait, en outre, un mécanisme dont l'ampleur et les conditions de tirage et de rachat seraient conçues exclusivement en fonction des besoins et moyens propres aux pays en développement. Là encore, ce n'est pas le cas de la facilité du FMI, qui est ouverte à tous les pays membres – aussi bien développés qu'en développement –, et dont les règles sont uniformément applicables à tous les pays. Une facilité complémentaire axée sur les produits offrirait probablement des sommes beaucoup plus importantes que celles que les pays en développement ont pu obtenir grâce à la facilité du FMI. Il faudrait cependant moins de ressources pour alimenter une telle facilité, conçue expressément pour les pays en développement, que pour relever suffisamment les limites imposées en fonction des quotes-parts aux tirages effectués sur la facilité du FMI, du moment que cette dernière est ouverte aux pays développés.

15. Cette facilité complémentaire destinée à compenser des déficits spécifiques des recettes d'exportation de tel ou tel produit de base pourrait notamment obéir aux principes généraux suivants :

a) Seuls les pays en développement auraient accès à la facilité;

b) La facilité serait utilisable pour tous les produits (produits alimentaires, matières premières agricole, produits minéraux et métaux) répondant à une définition convenue;

c) Les pays auraient droit à une compensation en fonction de leur déficit spécifique pour tel ou tel produit de base, compte tenu des tirages qu'ils auraient effectués au titre de la facilité du FMI et du Stabex;

d) La formule d'estimation des déficits serait établie en partant d'une tendance sur une période suffisamment longue et ferait entrer en ligne de compte les modifications du pouvoir d'achat des recettes d'exportation;

e) Le rachat des compensations dépendrait de la capacité de remboursement des pays, définie selon des critères tels que la situation de sa balance des paiements et de ses réserves.

16. Plusieurs solutions s'offrent aux gouvernements pour créer cette facilité complémentaire. Elle pourrait être conçue comme un prolongement du système actuel Stabex, dûment révisé; elle pourrait aussi être conçue comme un "troisième guichet" du fonds commun, comme une facilité distincte à l'intérieur d'une institution financière internationale existante, ou comme une institution financière internationale entièrement nouvelle.

[7] Voir dans le présent volume le document TD/233.

17. Quelle que soit la solution choisie, les pays en développement conserveraient leurs droits de tirage au titre de la facilité de financement compensatoire. Une fois le déficit d'un pays (pour chaque produit, ainsi que pour l'ensemble du commerce) calculé selon la formule convenue, les tirages nets que le pays serait en droit d'effectuer seraient déterminés compte tenu du montant de la compensation qu'il pourrait obtenir au titre de la facilité de financement compensatoire. Il faudrait donc qu'il y ait une collaboration étroite entre le FMI et le mécanisme envisagé, qui serait une facilité complémentaire et interviendrait en dernier recours.

18. Le coût d'un système satisfaisant et global de financement compensatoire dépendra essentiellement de l'ampleur des fluctuations futures des recettes d'exportation, et des modalités convenues. L'expérience récente a permis de faire certaines estimations[8] qui pourraient être assez utiles à cet égard. Si, par exemple, les déficits des recettes tirées de l'exportation des produits de base avaient été évalués globalement par rapport à la tendance à long terme et en tenant compte des variations des prix des importations, la somme totale qui aurait été nécessaire pendant la période 1960-1976 pour compenser intégralement ces déficits se serait élevée à 29,1 milliards de dollars pour 74 pays non exportateurs de pétrole. Presque les deux tiers de ces déficits (soit 19,2 milliards de dollars) sont imputables à deux années – 1975 et 1976 – qui ont suivi une envolée exceptionnelle des prix des produits de base. A ce propos, il convient aussi de noter que les Etats-Unis d'Amérique ont proposé en 1975, à la septième session extraordinaire de l'Assemblée générale, de créer un mécanisme de sécurité pour le développement doté de 10 milliards de dollars destiné à stabiliser les recettes d'exportation des pays en développement uniquement. En outre, en septembre 1978, la République fédérale d'Allemagne a présenté au Comité ministériel conjoint des Conseils des Gouverneurs de la Banque et du Fonds sur le transfert des ressources réelles aux pays en développement (Comité du développement) une proposition qui prévoyait un financement compensatoire jusqu'à concurrence de 5 milliards de dollars sur une période de dix ans. En ce qui concerne le mode de financement, certaines considérations mériteraient d'être prises en compte quand on examinera les possibilités concrètes en la matière. Tout d'abord, quelle que soit la proportion des besoins globaux qu'elle sera en mesure de satisfaire, il n'est pas nécessaire d'essayer de financer intégralement la facilité complémentaire par des contributions versées par les gouvernements. On peut envisager de faire appel à des contributions volontaires portant intérêt et provenant de diverses sources, dont certaines pourraient se présenter sous la forme de fonds d'affectation spéciale, et d'effectuer selon les besoins des emprunts sur le marché international des capitaux. A cet égard, la proposition formulée par la Suède à la septième session extraordinaire de l'Assemblée générale envisageait la création d'un fonds distinct pour le financement compensatoire, alimenté par des contributions des gouvernements et par des emprunts sur le marché financier dans la proportion de 1 à 3. La proposition de la République fédérale d'Allemagne mentionnée plus haut prévoyait, elle aussi, un financement utilisant à la fois des contributions des gouvernements et des emprunts sur le marché des capitaux, mais sans préciser la répartition entre les deux sources. Enfin, suite à la décision prise de liquider progressivement les avoirs en or du FMI, on pourrait envisager d'allouer à la facilité complémentaire comme capital de départ, le produit de la vente d'une partie, sinon de la totalité, de la quantité d'or encore détenue par cet organisme.

19. Si, faute de ressources financières suffisantes, la facilité complémentaire envisagée ne peut pas compenser intégralement les déficits bruts enregistrés par les pays en développement dans leur commerce de produits de base, il faudrait préciser sur quelle base se fera le choix des déficits qui seront compensés. Etant donné que les produits de base qui se prêtent le moins facilement à un dispositif international de stockage seront vraisemblablement plus touchés que les autres par les répercussions des fluctuations des recettes d'exportation, et que plus le revenu par habitant d'un pays est faible, plus ce dernier risque d'être affecté par un déficit donné des recettes d'exportation, il conviendra peut-être d'étudier s'il ne faudrait pas prévoir des régimes différents et compenser plus largement les déficits enregistrés pour des produits qui ne sont pas visés par des accords internationaux de stockage et les déficits des pays les moins avancés. Cela dit, il faudrait quand même essayer d'obtenir que la facilité envisagée compense au maximum les déficits des recettes d'exportation de tous les pays en développement.

20. A sa cinquième session, la Conférence pourrait donc admettre en principe la nécessité de compenser produit par produit les déficits des recettes d'exportation et inviter le Secrétaire général de la CNUCED, en consultation avec les institutions financières internationales appropriées, à établir des études de faisabilité sur le mode de fonctionnement, les besoins financiers et les sources éventuelles de financement d'un mécanisme approprié. Une session extraordinaire du Conseil du commerce et du développement pourrait alors être convoquée au niveau ministériel, dans un délai convenu, pour étudier l'action à engager.

CHAPITRE II

Transformation des produits de base dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement[9]

21. Les pays en développement ont réclamé, dans diverses réunions internationales, l'adoption de mesures favorisant le développement des activités locales de transformation de leurs produits primaires et l'accroissement des échanges de ces produits. Les négociations commerciales multilatérales qui ont eu lieu et qui se poursuivent dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) témoignent de leur revendication concernant la suppression des obstacles tarifaires et non tarifaires au développement de ces échanges. Au sein de la CNUCED, ces objectifs ont été formulés avec insistance à diverses sessions de la Commission des articles manufacturés et ils ont été pris en considération dans la résolution 93 (IV) de la Conférence, relative au programme intégré pour les produits de base.

[8] *Ibid.*

[9] Voir aussi dans le présent volume le document TD/229/Supp.2.

22. La discrimination établie dans les schémas tarifaires à l'égard des articles manufacturés et semi-finis a également été un sujet très controversé à la Conférence sur la coopération économique internationale. A ce propos, il convient de rappeler que les participants à la Conférence, lorsqu'ils ont abordé le problème de l'indexation des prix des produits de base ou du pouvoir d'achat des pays en développement, ont reconnu que "la réponse à long terme à ce problème consiste essentiellement dans la transformation locale des matières premières et la création d'industries manufacturières dans les pays en développement, permettant entre autres un accès approprié au marché des pays développés par la suppression ou la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires (dans la mesure du possible)[10]".

23. L'adoption de la Déclaration et du Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels constituait en soi une réaffirmation du rôle dynamique que l'industrialisation de secteurs spécifiques des produits de base peut jouer dans le développement économique et social des pays en développement[11].

24. En dépit de tous les efforts ainsi déployés au niveau international, les résultats obtenus jusqu'ici peuvent être considérés comme modestes. En réalité, la part des matières premières transformées en articles manufacturés ou semi-finis dans les pays en développement avant l'exportation reste faible. Et pourtant, l'accroissement de cette part offre des perspectives considérables.

25. Les présentes propositions d'action internationale sont axées sur certains domaines des relations entre pays développés et pays en développement dans lesquels il est possible d'apporter des modifications profitables pour les deux groupes. L'exportation d'articles manufacturés ou semi-finis se heurte à un réseau de plus en plus dense de pratiques et d'obstacles discriminatoires sur les marchés des pays développés. Le développement des industries de transformation dans les pays en développement est aussi confronté à de nombreux obstacles découlant de la structure des industries analogues dans les pays développés ou de leurs filiales à l'étranger. Ainsi, les efforts de coopération doivent viser aussi non seulement à rationaliser les obstacles tarifaires et autres aux échanges, mais encore à renforcer le pouvoir de négociation des industriels et des exportateurs des pays en développement vis-à-vis des sociétés transnationales.

26. Les efforts passés et actuels de libéralisation des échanges en ce qui concerne les niveaux tarifaires dans les pays développés n'ont permis de réduire que très peu – voire pas du tout – la discrimination établie dans les schémas tarifaires à l'encontre des produits d'exportation des pays en développement, surtout dans le cas des articles manufacturés ou semi-finis. En fait, la libéralisation elle-même a parfois eu pour effet d'accroître la discrimination à l'égard des produits de base pour lesquels les pays en développement ont un avantage relatif. En conséquence, l'un des secteurs dans lesquels la coopération internationale pourrait œuvrer pour aider les pays en développement est celui de la suppression de cette discrimination tarifaire à l'encontre des exportations des pays en développement, dans le cadre des initiatives de libéralisation générale des échanges actuellement prises par la communauté internationale. Une démarche possible consisterait à négocier des réductions tarifaires par secteurs de produits, en n'envisageant que des réductions affectant toutes les formes d'un produit soit de manière identique, soit avec une différence en faveur des produits ayant subi une transformation plus poussée.

27. Cependant, l'échec des méthodes antérieures ne devrait pas nécessairement influencer les résultats des futures négociations dans ce domaine. Les pays en développement commencent à reconnaître que la libéralisation des échanges implique un processus de négociation dans lequel l'accès d'articles manufacturés à leurs marchés ainsi que leur capacité de fournir des matières premières peuvent être utilisés efficacement comme contrepartie. Certains pays en développement mettent actuellement cette théorie en pratique, en adoptant des politiques d'achats organisés et en interdisant ou en contingentant les exportations de leurs produits sous forme de matières premières ou d'articles semi-finis.

28. Les obstacles non tarifaires comme les contingents et les taxes variables tendent à frapper très lourdement les produits de base dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement, notamment lorsqu'ils sont transformés. La suppression de cette pratique discriminatoire grâce à la coopération internationale permettrait aussi de favoriser une transformation accrue dans les pays en développement. Le troisième type d'action politique possible dans le secteur de la suppression des discriminations consisterait à élargir le système généralisé de préférences de manière à y inclure des produits transformés à partir de produits de base (chapitres 1 à 24 de la NCCD) dans le contexte des propositions faites pour libéraliser les restrictions appliquées au titre de ce programme. Il est clair, en outre, qu'il est nécessaire de modifier les listes des produits "sensibles", étant donné que la plupart de ceux-ci sont des articles manufacturés à partir de produits de base dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement. Cette modification ferait bénéficier de préférences un plus grand nombre de produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement et encouragerait leur exportation sous forme d'articles manufacturés ou semi-finis.

29. Les mesures qui pourraient être prises dans d'autres secteurs pour améliorer la position concurrentielle des produits transformés en provenance de pays en développement sont essentiellement liées à l'accroissement du pouvoir de négociation de ces pays. En particulier, les gouvernements devraient surveiller de plus près les politiques de fixation des prix et de commercialisation, y compris les pratiques de cartel, utilisées dans les transactions des sociétés transnationales et d'autres partenaires analogues, en vue d'éliminer la discrimination exercée à l'encontre des industries de transformation des pays en développement.

30. L'élimination des obstacles discriminatoires à l'accroissement de la transformation dans les pays en développement est certes un domaine de préoccupation prioritaire, mais il existe pour la coopération internationale une possibilité d'action plus positive quant à ses objectifs. Il s'agit de la possibilité d'entreprendre une action interna-

[10] Voir A/31/478/Add.1, sect. II.F, par. 2.

[11] Voir "Déclaration et Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels", adoptés à la deuxième Conférence générale de l'ONUDI, tenue à Lima (Pérou), du 12 au 26 mars 1975 (ID/CONF.3/31, chap. IV).

tionale en vue d'accroître les ressources financières disponibles pour le développement des industries de transformation dans les pays en développement par l'intermédiaire des institutions financières internationales, en particulier la Banque mondiale et l'Association internationale de développement ou la Société financière internationale, organismes liés à la Banque, ainsi que les banques régionales de développement. Dans le passé, ces institutions n'ont accordé qu'un soutien marginal à ce secteur d'activité économique. Un engagement accru et plus équilibré à cette fin serait un moyen de permettre aux pays en développement de surmonter les obstacles financiers à la transformation de leurs matières premières, notamment des minéraux et des métaux, et aussi d'éviter que ces pays ne soient obligés, à cause de l'ampleur des investissements nécessaires, de nouer des relations défavorables pour eux avec des sociétés transnationales pour actualiser le potentiel de leurs produits de base, surtout lorsque l'accès à la technologie est relativement aisé, ce qui est le cas de la transformation primaire.

31. La concrétisation de ces propositions serait facilitée si la communauté internationale envisageait d'élaborer des méthodes plus systématiques et de plus longue haleine pour le développement du secteur mondial des produits de base, notamment en ce qui concerne la transformation des matières premières. Etant donné que, sur ce dernier point, il peut, dans une certaine mesure, exister un conflit entre le potentiel et les aspirations des pays en développement, d'une part, et les intérêts des pays développés, d'autre part, ces méthodes devraient viser à harmoniser l'évolution dans ce domaine. L'amélioration de la structure mondiale des échanges est de plus en plus déterminée par l'interdépendance croissante des diverses parties du système économique mondial, ce qui suppose que les mesures adoptées d'après le principe "chacun pour soi" cèdent le pas à des mesures mutuellement bénéfiques.

32. Sur le plan de l'exécution, il serait possible de faire avancer ces idées en définissant des objectifs réalisables par tous, dont la communauté internationale pourrait s'inspirer pour progresser sur la voie d'une répartition équitable des avantages tirés de la mise en valeur des ressources et pour éviter la réapparition cyclique d'excédents et de déficits des investissements et de la production dans certaines parties du système économique mondial. Il faudrait aussi veiller de plus près à ce que les politiques pertinentes de coopération internationale soient appropriées, complètes et cohérentes, surveiller en permanence l'application des politiques convenues, et évaluer leur efficacité.

33. La responsabilité d'une action en ce sens devrait être confiée à un mécanisme intergouvernemental permanent, comme la Commission des produits de base du Conseil du commerce et du développement ou tout organe subsidiaire créé par elle. Pour permettre d'atteindre les objectifs fixés, ce mécanisme devra exercer les fonctions d'un organe directeur dans le domaine de sa compétence. Il s'agirait d'élaborer, dans le cadre de politiques globales et cohérentes, des mesures spécifiques qui pourraient être adoptées par la communauté internationale et qui concerneraient soit des produits de base particuliers, soit l'ensemble de ces produits, afin d'assurer l'accroissement progressif des activités de transformation des produits de base et d'exportation des articles finis ou semi-finis dans les pays en développement.

34. Les travaux techniques et les autres activités pertinentes s'étendraient nécessairement sur une durée supérieure à celle du programme intégré pour les produits de base et devraient donc s'inscrire dans le cadre des programmes ordinaires du secrétariat.

CHAPITRE III

Commercialisation et distribution des produits primaires dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement[1] [2]

35. Les pays en développement n'exercent généralement qu'un contrôle limité sur la commercialisation de leurs produits primaires. Le plus souvent, ce contrôle ne dépasse pas leurs frontières nationales. Au niveau international, le système de commercialisation est dominé par les intérêts des fabricants et des consommateurs des pays développés à économie de marché, qu'il s'agisse d'entreprises transnationales ou de grandes sociétés commerciales.

36. Bien que cette inégalité des forces ait pour origine l'évolution historique de l'ordre économique actuel, l'expansion des empires coloniaux et la progression du capitalisme international, les pays en développement ne jouent encore aujourd'hui qu'un rôle secondaire dans la commercialisation et la distribution de leurs exportations de produits primaires, malgré quelques légères améliorations ponctuelles. Les pays développés maintiennent actuellement leur position dominante dans ce domaine grâce à la puissance des entreprises transnationales oligopolistiques qui s'appuient sur un système complexe par lequel elle contrôlent tout à la fois les finances, la technologie, la production, le transport, les marchés, les services de promotion commerciale, l'information et les circuits de distribution, d'une façon qui a été décrite à maintes reprises dans les nombreuses publications qui existent aujourd'hui sur ce sujet.

37. Une conclusion s'impose à l'évidence: la création d'une force réellement capable de contrebalancer une telle concentration de pouvoirs dépendra en grande partie des mesures que peuvent prendre – et que commencent effectivement à prendre – les pays en développement et, dans certains cas, les pays développés également, au niveau gouvernemental. De petites entreprises privées nationales opérant sur un marché concurrentiel pourraient difficilement réunir les ressources nécessaires et mener une action suffisamment coordonnée pour annuler les conséquences néfastes des activités de ces centres de pouvoir économique.

38. Il existe plusieurs manifestations particulières de ce déséquilibre, dont l'examen peut aider à définir les mesures qui permettraient de commencer à réduire les inégalités actuelles. Tout d'abord, les pays en développement ne contrôlent et ne gèrent pas suffisamment les approvisionnements de produits primaires. Ces pays ont considérablement augmenté le contrôle qu'ils exercent sur leurs ressources nationales en procédant à des nationalisations, en particulier en ce qui concerne les minéraux et les métaux ainsi que certaines cultures, et en créant des systèmes nationaux de commercialisation, mais ces mesures n'ont

[1] Voir aussi dans le présent volume le document TD/229/Supp.3.

une incidence qu'à l'intérieur de ces pays, ceux-ci étant encore exclus de certaines sections importantes des circuits de distribution en dehors de leurs frontières. En outre, le contrôle des approvisionnements n'implique pas nécessairement la possibilité de les gérer dans le meilleur intérêt des producteurs. Les pays en développement financièrement faibles sont souvent contraints de planifier une partie considérable de leurs ventes en fonction de l'urgence de leurs besoins en devises étrangères.

39. Deuxièmement, il y a une concentration du contôle de la production, de la commercialisation et de la distribution internationales de nombreux produits primaires. Les sociétés transnationales, occupant une position dominante sur le marché, ont toute latitude pour manipuler les prix des produits (matières premières ou produits transformés) faisant l'objet de transactions entre les sociétés mères et leurs filiales ou entre les diverses filiales. En particulier, lorsqu'il n'y a pas de "prix du marché" facilement identifiable, les pays en développement risquent d'être victimes d'une sous-facturation de leurs exportations par les sociétés transnationales. Dans plusieurs pays, l'imposition d'une taxe *ad valorem* à l'exportation, ainsi que certaines autres mesures prises par le gouvernement, comme le contrôle des changes, les limitations des transferts de bénéfices à l'étranger ou les taxes prélevées sur ces transferts, incitent à réduire les prix de cession des exportations.

40. Troisièmement, les efforts faits par les pays en développement pour participer à la commercialisation et à la distribution internationales de leurs produits sont souvent peu efficaces ou vains du fait de l'existence du système de marques et de différenciation des produits, soutenu par d'importants réseaux publicitaires utilisés par des entreprises déjà implantées sur le marché.

41. Quatrièmement, l'inégalité de l'accès aux renseignements sur les marchés a souvent été considérée comme l'un des principaux problèmes du commerce des produits primaires. Du fait de leur intégration verticale, les sociétés transnationales ont accès à une information générale et complète concernant les activités de toutes leurs unités opérant à diverses étapes du cycle du produit et en divers endroits. En revanche, les pays en développement manquent souvent de renseignements suffisants sur tous les aspects du commerce des produits primaires lorsqu'ils négocient avec ces sociétés. A ce problème d'information s'ajoute le fait que la structure actuelle des bourses de marchandises interdit pratiquement aux exportateurs d'être membres de ces bourses. Souvent, les grandes sociétés commerciales ou les courtiers, en contrôlant un volume très important des contrats à terme pendant les mois de livraison, sont en mesure de manipuler les prix à leur avantage. Ainsi, les pays en développement n'ont pas de lien direct avec la bourse de marchandises, qui a toute liberté pour fixer le prix de leurs exportations.

42. Cinquièmement, le pouvoir de négociation des pays en développement est encore affaibli par le fait que les sociétés transnationales ont de plus en plus la possibilité de diversifier leurs sources d'approvisionnement, en ce qui concerne tant les pays que les produits. Etant donné l'omniprésence des sociétés transnationales, dont les activités ne sont pas limitées par les frontières nationales, les exportations de produits de base des pays en développement dépendent souvent des besoins des sociétés qui s'occupent du produit considéré et des autres sources d'approvisionnement auxquelles ces sociétés peuvent s'adresser. Les nombreuses possibilités de substitution de produits donnent aux importateurs une grande souplesse en matière de commercialisation.

43. Enfin, comme les produits primaires exportés sont le plus souvent transportés par des navires appartenant à des chargeurs de pays développés importateurs, les pays en développement exportateurs perdent les importantes recettes invisibles qu'ils pourraient tirer du transport de ces produits. Dans le cas de certains produits, les sociétés transnationales intégrées verticalement possèdent des tonnages captifs ou les contrôlent par l'intermédiaire de filiales, ou entretiennent des flottes de navires affrétés. Si les pays en développement participaient davantage au transport maritime de leurs exportations de produits primaires, ils pourraient exercer un contrôle plus étroit sur le calendrier de leurs expéditions, et donc améliorer leurs politiques de stockage et de commercialisation[13].

44. Tous ces facteurs, qui sont liés pour la plupart au rôle prédominant que jouent les sociétés transnationales, font que le producteur d'un produit primaire ne reçoit qu'une faible partie, et, dans certains cas, une partie de plus en plus faible, du prix à la consommation. On ne dispose que de peu de données directes sur la chaîne des coûts et des bénéfices pour chaque produit primaire, mais certaines évaluations permettent de penser que les marges des grossistes et des détaillants sont parfois supérieures au prix que reçoit le producteur, et que souvent les charges fiscales du pays développé représentent une part importante du total.

45. La nature du problème de commercialisation et de distribution est donc telle que les principales mesures correctives devront être prises soit au niveau national, soit collectivement, par les pays en développement, qui devraient avant tout instituer de nouveaux circuits ou de nouvelles modalités de commercialisation pour leurs marchandises exportées. Quelques mesures dans ce sens ont déjà été prises; elles devraient être renforcées et développées. Elles revêtent des formes très diverses : efforts visant à accroître le contrôle sur les ressources – par exemple grâce à des nationalisations – ou à accroître la valeur nette des exportations de produits primaires en augmentant les taxes et les redevances locales, ou à contrôler la commercialisation de ces exportations à l'étranger en créant des systèmes de commercialisation centralisés ou en réglementant les prix à l'exportation, etc. Des efforts ont aussi été faits pour développer et renforcer les associations de producteurs d'un certain nombre de produits. Les pays en développement se sont également efforcés d'améliorer la commercialisation de leurs produits en échangeant des renseignements, en organisant des programmes de formation, en harmonisant leurs politiques de commercialisation, en créant des sociétés communes de commercialisation, et en lançant des campagnes de promotion conjointes.

46. Aucune action coordonnée n'est actuellement entreprise au niveau international, ce qui donne à penser qu'il serait nécessaire d'établir un cadre général de coopération internationale en matière de commercialisation et de distribution. Il serait prématuré de définir ce cadre dans le détail, mais celui-ci devrait comprendre notamment les

[13] Voir dans le présent volume le document TD/222.

éléments suivants : soutien financier et technique aux efforts nationaux et coopératifs que déploient les pays en développement pour améliorer leurs systèmes de commercialisation et de distribution; partage équitable du produit des taxes perçues par les pays développés sur les produits primaires des pays en développement; accroissement des ressources fournies par la communauté internationale afin d'accroître les travaux techniques concernant les marchés des produits de base; création d'un mécanisme intergouvernemental approprié chargé de définir les politiques à suivre en matière de coopération internationale dans ce domaine.

47. Avant tout, les efforts internationaux devraient appuyer les efforts nationaux et coopératifs des pays en développement. Le soutien direct pourrait être financier ou technique. Le soutien technique direct aux divers pays en développement exportateurs, en particulier aux pays les moins avancés, pourrait être fourni par un organisme international approprié existant actuellement et pourrait comprendre des services consultatifs concernant la création ou l'amélioration d'offices de commercialisation et d'organismes de commerce d'Etat, ainsi que des études visant à déterminer les obstacles d'ordre juridique et autre que rencontrent les pays en développement lorsqu'ils tentent de commercialiser leurs produits dans les pays développés (aussi bien dans les pays à économie de marché que dans les pays socialistes d'Europe orientale). En ce qui concerne les ressources financières nécessaires à ces activités, aucun organisme international de crédit ne finance actuellement des stocks nationaux, dont la constitution est pourtant indispensable pour maintenir la stabilité du marché de nombreux produits. Il faudrait aussi que les institutions financières internationales existantes fassent de plus grands efforts en ce qui concerne le financement des installations de stockage et l'amélioration des systèmes de transport intérieurs. La communauté internationale devrait fournir un appui technique et financier aux associations de producteurs pour faciliter la création de systèmes de rassemblement, d'analyse et de diffusion de renseignements pertinents sur les marchés, aider à établir des offices communs de commercialisation en finançant leur capital d'exploitation pour l'acquisition et le maintien de stocks (ce qu'aucun organisme international ne fait actuellement), et permettre aux exportateurs d'être représentés dans les bourses de marchandises en allégeant les contraintes financières et institutionnelles.

48. La communauté internationale devrait aussi prévoir d'autres mesures de soutien, en particulier un accroissement des ressources affectées à la réalisation d'études détaillées sur les structures du marché pour tous les produits primaires dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement, en s'intéressant tout d'abord aux produits visés par la section II de la résolution 93 (IV) de la Conférence. Pour faciliter la formulation de propositions concernant la politique à suivre pour chaque produit et pour la commercialisation des produits en général, ces études devraient fournir des renseignements détaillés sur la structure des différents marchés et sur les différentes positions de négociation. Une aide de ce genre devrait également être apportée dans d'autres domaines de la commercialisation peu étudiés jusqu'ici, mais dans lesquels les intérêts des pays en développement pourraient être mieux défendus. Ces domaines comprennent notamment le fonctionnement des bourses de marchandises dans les pays développés (surtout aux Etats-Unis d'Amérique, au Royaume-Uni et en France) et l'emploi de contrats à long terme, en particulier pour les minéraux et les métaux. En ce qui concerne les bourses de marchandises, il faudrait, pour restructurer le commerce des produits de base, trouver des mécanismes et convenir de normes qui permettraient à ces bourses de respecter de façon adéquate les intérêts des pays en développement. Pour ce qui est des contrats à long terme, il faudrait examiner leurs diverses caractéristiques et leur incidence sur la formation des prix afin d'étudier la possibilité d'adopter des règles convenues à l'échelon international qui offriraient une certaine protection aux partenaires dont le pouvoir de négociation est le plus faible.

49. Le régime fiscal des pays développés importateurs a des conséquences discriminatoires pour les pays en développement dans la mesure où il prévoit le prélèvement de droits d'importation et de taxes de consommation sur les produits primaires tropicaux. Ce régime fiscal assure donc aux pays consommateurs des revenus substantiels. Les taxes intérieures et les droits de douane perçus actuellement par la Communauté économique européenne et le Japon sur les produits primaires tropicaux s'élèvent à plus d'un milliard de dollars. Comme il est dit plus haut (par. 46), cette charge pourrait être allégée par un partage équitable, entre pays développés et pays en développement, du produit de l'impôt prélevé par les pays développés sur les produits primaires tropicaux et les produits dérivés.

50. Le programme intégré pour les produits de base prévoit la conclusion d'accords internationaux de produit comprenant des mesures multidimensionnelles. Les réunions préparatoires sur les accords de produit qui ont eu lieu dans le cadre de ce programme ont toutefois été en grande partie centrées sur les mesures visant à stabiliser le marché du produit considéré plutôt que sur des programmes d'action visant à améliorer les systèmes de commercialisation et de distribution. Il est pourtant apparu que, pour certains produits, les problèmes de commercialisation et de distribution sont primordiaux.

51. Il semble donc nécessaire qu'il y ait un mécanisme intergouvernemental plus spécialisé, chargé de définir la politique générale, pour agir efficacement dans le domaine de la coopération internationale concernant la commercialisation et la distribution des produits primaires; ce mécanisme compléterait celui qui est proposé plus haut (par. 33) pour la transformation des produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement.

CHAPITRE IV

Autres aspects de la politique internationale des produits de base qui concernent le développement[14]

52. Dans une conception intégrée de la politique des produits de base, le développement du secteur des produits de base des pays en développement comprendrait notam-

[14] Voir aussi "Soutien financier international à certaines mesures visant à renforcer les marchés des produits de base dans les domaines de la diversification horizontale, de la recherche-développement et de la promotion commerciale : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/IPC/AC/25).

ment un appui à la recherche-développement, à la diversification horizontale et à la promotion commerciale. Les principales questions sur lesquelles est axé cet aspect de la politique générale sont la fourniture d'un appui financier international adéquat en faveur de ces actions, la mesure dans laquelle le soutien et les mécanismes institutionnels existants sont orientés vers les produits de base considérés dans leur ensemble et séparément, et la mesure dans laquelle les pays en développement producteurs participent aux décisions sur ces questions.

53. Le montant des sommes engagées par les institutions pour des projets liés aux produits de base peut paraître impressionnant de prime abord, mais on a fait relativement peu pour ce qui est des mesures de développement envisagées dans le programme intégré pour les produits de base. En 1977, par exemple, aucune activité de promotion des ventes n'a été entreprise par les institutions financières internationales pour les dix-huit produits inscrits au programme. Les prêts directs pour la recherche et la vulgarisation techniques ont été concentrés sur les céréales vivrières, et aucune activité de développement n'a été financée pour les produits du programme confrontés à la concurrence des produits synthétiques. De même, rien n'a été fait en matière de distribution et de commercialisation internationales. En ce qui concerne la diversification horizontale des produits qui sont en position de faiblesse, on n'a pu identifier qu'un seul projet ayant explicitement pour objectif la diversification. Dans tous les cas, les prêts concernaient des projets dans un seul pays; aucune mesure multinationale concernant des produits de base n'a été financée.

54. On comprend mieux le manque d'intérêt des institutions financières internationales pour des mesures orientées vers le développement du type de celles qui sont étudiées ici quand on considère l'orientation fondamentale de leur action par projet et par pays. Comme ces institutions sont composées de gouvernements et non d'organisations de produits de base, et comme ce sont les gouvernements qui sont juridiquement responsables du remboursement des prêts, il n'est pas étonnant que le point de départ de leur action consiste à décider ce qui peut être fait pour tel ou tel pays et à financer des projets qui devraient avoir une incidence favorable sur ce pays. Pourtant, bon nombre des mesures de développement envisagées ont des chances de profiter à tous les producteurs du produit considéré, et même au monde entier, et pas seulement au pays dans lequel la mesure est appliquée. Pour les pays considérés individuellement, le taux de rendement de ces mesures, tel qu'il est calculé par les institutions en question, risque d'être faible ou même négatif, car seule l'incidence dans le pays intéressé entre en ligne de compte dans l'évaluation économique des projets, dont les effets bénéfiques à l'échelle mondiale sont négligés.

55. Comme les avantages de beaucoup des mesures de développement envisagées ont essentiellement un caractère mondial, il serait légitime de considérer que leur coût doit être réparti en conséquence. Or, cela impliquerait l'octroi de prêts à des organisations de produits de base ou à des associations de producteurs plutôt qu'à des gouvernements, ce qui n'est pas dans les possibilités des institutions financières internationales.

56. Des problèmes analogues pourraient surgir du fait que, si les problèmes de produits de base sont d'envergure mondiale, la composition des institutions financières internationales ne l'est pas. Cela est incontestablement le cas des banques régionales de développement, car bien peu de produits ne sont produits que dans une région du monde. La Banque mondiale elle-même n'a pas une composition universelle; en tout, une vingtaine de pays représentant plus de 10 p. 100 des exportations et 13 p. 100 des importations de produits visés par le programme intégré ne rempliraient pas les conditions requises pour participer à des mesures financées par la Banque, même s'ils représentaient une part importante du marché mondial.

57. Enfin, la structure des prises de décisions dans les institutions financières internationales est très nettement favorable aux pays consommateurs[15]. Il n'est donc pas évident que cette structure permette une représentation adéquate des vues des producteurs sur le financement des mesures de développement concernant les produits de base. A la Banque mondiale, par exemple, le contraste entre consommateurs et producteurs dans le nombre de voix attribuées est frappant pour beaucoup de produits, notamment ceux qui sont soumis à la concurrence des matières synthétiques ou qui sont caractérisés par un problème chronique mondial de surproduction. Bien que les opérations quotidiennes ne soient pas gouvernées par les votes, cette structure n'est pas toujours propice à un bon équilibre entre pays producteurs et pays consommateurs.

58. Les lacunes que présente le financement des mesures de développement concernant les produits de base, l'absence de financement mondial pour les produits de base – considérés ensemble ou séparément – dans le système financier international actuel et la participation insuffisante des pays en développement à la prise des décisions, tout cela a donc favorisé chez les pays en développement et chez certains pays développés un fort courant favorable à l'ouverture, dans le cadre du fonds commun, d'un "deuxième guichet" efficace qui servirait à financer pour les produits de base des mesures de développement autres que la constitution de stocks régulateurs.

59. La communauté internationale pourrait donc insister à nouveau sur l'importance de ces mesures dans le cadre d'une approche intégrée du problème des produits de base, en s'engageant à doter le deuxième guichet du fonds commun de ressources suffisantes et renouvelables pour tous les produits visés dans la résolution 93 (IV) de la Conférence, ressources qui soient à la mesure des besoins. La formulation d'un programme à moyen terme définissant les besoins financiers du programme intégré dans des domaines comme la diversification, la recherche-développement et la promotion commerciale serait utile au fonds commun, aux institutions financières internationales et aux organismes publics et privés d'investissement pour contribuer à promouvoir une action coordonnée à l'échelle mondiale, tant pour l'ensemble des produits que pour des produits particuliers, et une action cohérente en matière d'investissements, de production et de commercialisation.

[15] Sauf dans le cas de la Banque africaine de développement.

CHAPITRE V

Résumé des propositions

60. Le programme intégré pour les produits de base prévoit plusieurs mesures autres que la stabilisation des prix, mais ces mesures n'ont pas été étudiées en détail jusqu'à présent. On trouvera donc ci-après un résumé des propositions formulées dans le présent rapport et que les gouvernements pourraient envisager d'adopter avant de passer aux autres aspects du programme.

A. – Stabilisation des recettes d'exportation grâce au financement compensatoire

Accord de principe sur la nécessité d'une facilité complémentaire pour les déficits d'exportation relatifs aux produits de base. Si la Conférence décide d'agir selon les lignes générales indiquées plus haut (par. 13 à 17), il faudrait aussi s'entendre sur : *a*) les procédures de réalisation d'études de faisabilité portant sur les modalités de fonctionnement, les besoins financiers et les sources possibles de financement d'un tel mécanisme (le Secrétaire général de la CNUCED pourrait être chargé de faire les préparatifs, en consultation avec les institutions financières internationales compétentes); *b*) l'appareil intergouvernemental chargé d'étudier les mesures à prendre. A cette fin, une session extraordinaire du Conseil du commerce et du développement pourrait être convoquée au niveau ministériel, selon un calendrier de travaux convenu.

B. – Transformation des produits de base dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement

a) Elaboration d'un cadre de coopération internationale, dans une perspective à plus long terme, pour développer la transformation des produits primaires dans les pays en développement en vue de l'exportation. Il faudrait, en particulier, prévoir une série complète et cohérente de principes politiques et de mesures concernant notamment l'élimination des obstacles discriminatoires au commerce et les autres conditions d'accès aux marchés, les besoins d'investissement et les nouvelles formes de coopération pour la transformation des produits d'exportation.

b) Mise en place d'un mécanisme intergouvernemental approprié pour agir dans ce domaine (voir la section E ci-après).

C. – Commercialisation et distribution des produits primaires

Reconnaissance de la nécessité d'une politique générale pour la coopération internationale concernant la commercialisation et la distribution des produits primaires des pays en développement. Cette politique pourrait comprendre les éléments suivants :

a) Engagement d'accroître le soutien technique et financier des pays développés et des institutions financières internationales en vue du développement des systèmes locaux de commercialisation et de distribution dans les pays en développement, notamment pour le financement de stocks nationaux, les facilités de stockage, les renseignements concernant les marchés, la création d'offices communs de commercialisation et d'organismes de commerce d'Etat, et la représentation auprès des bourses de marchandises.

b) Engagement d'augmenter les ressources destinées à développer les travaux techniques concernant la structure du marché de tous les produits primaires dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement; autres mécanismes de commercialisation tels que bourses de marchandises dans les pays développés et contrats à long terme pour les échanges de produits de base, particulièrement les minéraux et les métaux.

c) Partage équitable, entre pays développés et pays en développement, des recettes perçues par les pays développés grâce à l'imposition des produits primaires exportés par les pays en développement.

d) Mise en place d'un mécanisme intergouvernemental approprié pour agir dans ce domaine (voir la section E ci-après).

D. – Autres mesures de développement

a) Engagement de doter le fonds commun, par l'intermédiaire de son deuxième guichet, de ressources financières suffisantes et renouvelables, à la mesure des besoins concernant tous les produits visés dans la résolution 93 (IV) de la Conférence, dans des domaines comme la recherche-développement, la promotion commerciale, la diversification et les investissements dans la productivité.

b) Appui pour la formulation d'un programme à moyen terme définissant les besoins financiers dans ces domaines pour tous les produits visés dans la résolution 93 (IV) de la Conférence.

E. – Mécanismes institutionnels

Accord sur un mécanisme intergouvernemental permanent, par exemple la Commission des produits de base du Conseil du commerce et du développement ou tout organe subsidiaire créé par lui, pour une coopération internationale concernant la transformation des produits primaires dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement, ainsi que la commercialisation et la distribution des produits primaires. Il serait souhaitable que le mécanisme en question exerce, dans le domaine de sa compétence, des fonctions directrices concernant les mesures spécifiques applicables à des produits déterminés ou aux produits de base en général.

ANNEXE

Liste des documents de base

TD/184/Supp.3 et Corr.1	Rapport existant entre les prix à l'exportation et les prix à la consommation de certains produits de base exportés par les pays en développement : étude du secrétariat de la CNUCED
TD/B/C.1/162	Le système de commercialisation et de distribution de la banane : rapport du secrétariat de la CNUCED

TD/B/C.1/163	Systèmes de commercialisation et de distribution des cuirs et peaux, cuirs préparés et chaussures en cuir : rapport préliminaire de la CNUCED
TD/B/C.1/164	Système de commercialisation et de distribution du cacao : rapport du secrétariat de la CNUCED
TD/B/C.1/197	Mesures visant à promouvoir la transformation des produits primaires dans les pays en développement : rapport du secrétariat de la CNUCED
TD/B/C.1/205	*Commercialisation et distribution du tabac* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.D.14)
TD/B/C.1/207	La situation et les perspectives mondiales en matière de produits de base : rapport du secrétariat de la CNUCED
TD/B/C.2/197	Rôle des sociétés transnationales dans la commercialisation et la distribution des exportations et des importations des pays en développement : rapport du secrétariat de la CNUCED
UNCTAD/MD/79 (anglais seulement)	Processing of primary products in developing countries: problems and prospects: report by the UNCTAD secretariat
TD/B/IPC/AC/25	Soutien financier international à certaines mesures visant à renforcer les marchés des produits de base dans les domaines de la diversification horizontale, de la recherche-développement et de la production commerciale : rapport du secrétariat de la CNUCED
TD/IPC/CF/CONF/Misc. 10 (anglais seulement)	Statistics of international trade in commodities covered by the integrated programme for commodities, 1970-1976 (vol. I-III)

DOCUMENT TD/229/SUPP.2*

La transformation des produits primaires avant leur exportation : domaines dans lesquels la coopération internationale pourrait être développée

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*28 mars 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
Introduction	1-2	114
Chapitres		
I. La transformation des produits primaires dans les pays en développement en vue de l'exportation	3-28	114
A. Les pays en développement et les exportations de produits transformés	4-7	115
B. Evolution de la structure des exportations de produits primaires des pays en développement vers les pays développés à économie de marché	8-19	115
C. Evolution de la composition du commerce de produits primaires entre pays en développement	20-22	120
D. Possibilités de pousser plus avant la transformation des produits dans les pays en développement	23-27	120
E. Conclusions	28	122
II. Obstacles à l'expansion de la transformation des produits primaires dans les pays en développement	29-69	122
A. Obstacles réglementaires	31-51	122
1. Obstacles tarifaires	32-42	123
2. Obstacles non tarifaires	43-47	127
3. Montée du protectionnisme	48-51	129
B. Obstacles dus aux structures du marché et au comportement des sociétés transnationales	52-60	132
C. Obstacles dus à l'échelle de production et à l'ampleur des besoins d'investissement	61-67	133
D. Autres pratiques commerciales restrictives	68-69	134
1. Différenciation des produits	68	134
2. Progressivité des taux de fret	69	136

TABLEAUX

1. Répartition, par stade de transformation des produits, des importations des pays de l'OCDE en provenance de pays en développement et du monde entier, 1965 et 1975 . . . 116
2. Valeur, par stade de transformation des produits, des importations des pays de l'OCDE en provenance de pays en développement, 1975 et variations 1965-1975 . . . 117
3. Parts du marché détenues par les pays en développement dans les importations de produits de base (par stade de transformation) des pays de l'OCDE : évolution 1965-1975 . . . 118
4. Importations, sur les principaux marchés de pays développés à économie de marché, de 27 groupes de produits provenant de pays en développement et parts du marché détenues par les pays en développement dans les importations totales des groupes de produits considérés, 1965 et 1975 . . . 119
5. Répartition des importations de certains produits, à l'état brut et à l'état transformé, de certains pays et territoires en développement en provenance d'autres pays en développement, 1970 et 1976 . . . 120
6. Recettes brutes additionnelles en devises qu'aurait procurées aux pays en développement une intensification de la transformation sur place de certains produits en 1975 . . . 121

* Incorporant le document TD/229/Supp.2/Corr.1.

Tableaux *Pages*

7. Structure de la protection tarifaire – droits nominaux et droits réels –, dans les pays développés à économie de marché, pour certains produits primaires et produits transformés importés de pays en développement (droits *ad valorem* ou équivalents applicables après les négociations Kennedy) 124

8. Liste de certains produits importés de pays bénéficiaires du SGP, qui sont le plus touchés par les plafonds, montants maximaux ou autres restrictions imposées par les principaux pays développés à économie de marché 126

9. La progressivité des tarifs et les offres relatives aux produits tropicaux faites par dix partenaires commerciaux 128

10. Récapitulation des obstacles non tarifaires opposés par les pays développés à économie de marché aux importations de certains produits transformés dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement 130

11. Fréquence des restrictions aux importations appliquées, par les pays qui imposent de telles limitations, à certains produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement 131

12. Coût moyen de certains investissements 134

13. Total des prêts de la Banque mondiale et de l'IDA au 30 juin 1978 135

14. Engagements financiers de la SFI, par type d'entreprise, pour la période 1957-1977 et pour certaines années 135

15. Estimation des droits *ad valorem* et des coûts du transport pour les exportations à destination des Etats-Unis d'Amérique, 1974 136

16. Coûts *ad valorem* du transport pour certains produits d'exportation des pays en développement vers les Etats-Unis d'Amérique, selon le stade de transformation, 1974 137

Introduction

1. Pour résoudre les problèmes des pays en développement en matière de produits de base, il faudrait envisager des mesures non seulement pour stabiliser les prix et les recettes d'exportation, mais aussi pour développer les secteurs associés à ces produits. L'expansion de la transformation des matières premières dans les pays en développement est un des éléments clés d'une politique en faveur des produits de base. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement a été du même avis dans sa résolution 93 (IV) sur le programme intégré pour les produits de base, dans laquelle elle affirmait, parmi les objectifs convenus, la nécessité de "diversifier la production des pays en développement, y compris la production alimentaire, et développer la transformation des produits primaires dans ces pays en vue de promouvoir leur industrialisation et d'augmenter leurs recettes d'exportation".

2. Depuis la quatrième session de la Conférence, la communauté internationale attache une importance toute particulière aux problèmes des prix des produits de base, surtout pour ce qui est de les stabiliser. Au cours des réunions préparatoires tenues dans le cadre du programme intégré pour les produits de base, il est apparu de plus en plus manifeste qu'il fallait aussi prendre d'urgence des mesures au niveau international dans d'autres domaines, notamment celui de la transformation. Dans le présent rapport, on se propose donc d'évaluer la situation actuelle en ce qui concerne la proportion des produits transformés dans les exportations de produits primaires des pays en développement[1], et d'expliquer pourquoi cette proportion est ce qu'elle est, eu égard aux obstacles qui, au niveau international, l'empêchent d'augmenter. Le présent rapport portera donc surtout sur les domaines pouvant faire l'objet d'une coopération internationale, et non sur les problèmes plus généraux d'industrialisation des pays en développement.

CHAPITRE PREMIER

La transformation des produits primaires dans les pays en développement en vue de l'exportation

3. Pour essayer d'apprécier correctement le degré et les possibilités de transformation des produits primaires dans les pays en développement, nous examinerons dans le présent chapitre la composition actuelle des exportations de ces produits selon leur stade de transformation, nous évaluerons l'évolution de cette structure pendant la décennie 1965-1975 et, enfin, nous étudierons les gains bruts en devises que les pays en développement pourraient réaliser en accroissant les activités de transformation sur place.

[1] Les trois études les plus récentes de la CNUCED sur cette question sont : "Un programme intégré pour les produits de base. – Mesures commerciales visant à promouvoir la transformation des produits primaires dans les pays en voie de développement : rapport du Secrétaire général de la CNUCED" (TD/B/C.1/166/Supp.5); "Mesures visant à promouvoir la transformation des produits primaires dans les pays en développement : rapport du Secrétaire général de la CNUCED" (TD/B/C.1/197); et "Processing of primary products in developing countries : problems and prospects: report by the UNCTAD secretariat" (UNCTAD/MD/79). D'autres documents récents, sans être axés sur la transformation des matières premières, traitent aussi de la question : "Produits dynamiques dans les exportations d'articles manufacturés des pays en développement vers les pays développés à économie de marché, 1970-1976 : note statistique du secrétariat de la CNUCED" (UNCTAD/ST/MD/18); "Insuffisance de la capacité des pays en développement de produire des articles manufacturés et semi-finis pour l'exportation : rapport intérimaire du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/195); "Le rôle des sociétés transnationales dans la commercialisation et la distribution des exportations et des importations des pays en développement : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/197).

A. – Les pays en développement et les exportations de produits transformés

4. Pour analyser la part des produits transformés dans les exportations des pays en développement, nous avons utilisé les données relatives au commerce des pays de l'OCDE en 1975 pour 27 groupes de produits ventilés par stade de transformation[2]. En 1975, le commerce de ces groupes de produits représentait environ la moitié de toutes les importations mondiales, non compris le pétrole, en provenance des pays en développement, et plus des trois quarts des importations des pays de l'OCDE, pétrole excepté, provenant des mêmes pays. Environ 58 p. 100 de ces achats des pays de l'OCDE auprès des pays en développement étaient des produits de base importés à l'état brut et 22 p. 100 seulement étaient des produits finis[3]. Par contre, en ce qui concerne les importations totales des pays de l'OCDE pour les mêmes produits, la part des produits à l'état brut est seulement de 39 p. 100, et celle des produits finis de 33 p. 100. Ainsi, la prédominance des produits à l'état brut a été beaucoup plus forte dans les importations provenant des pays en développement que dans les importations provenant d'autres sources (voir le tableau 1).

5. Si l'on examine chaque produit séparément, on constate des différences quant au stade de transformation : pour plusieurs produits comme le café, le caoutchouc, le manganèse et le tabac, plus de 90 p. 100 des importations provenant des pays en développement étaient composées de matières brutes, et pour quelques autres comme le coton, le jute, le cuir, le papier et la pâte à papier, la proportion correspondante était inférieure à 20 p. 100. Pour le tiers seulement des groupes de produits, la part des importations à l'état semi-transformé et à l'état transformé a dépassé 50 p. 100. La part des pays en développement dans les importations de produits transformés par les pays de l'OCDE était relativement modeste par rapport à leur part dans les importations totales, surtout dans le cas du caoutchouc, du sisal, du fer, du manganèse et de la laine. C'est seulement pour la viande, l'arachide et le cuir que les parts en pourcentage des produits à l'état brut dans les importations des groupes de produits ont été plus faibles pour les importations provenant de pays en développement que pour les importations totales.

6. S'agissant de produits qui proviennent uniquement des pays en développement, comme les denrées alimentaires tropicales, le jute et le sisal, on constate que d'autres fournisseurs en exportent aussi, principalement à l'état transformé, ce qui tient sans doute au fait qu'ils les ont importés à l'état brut pour les réexporter après transformation dans des pays développés à économie de marché. De ce fait, une grande partie de la valeur ajoutée par la transformation de produits tels que le café, le cacao, le jute ou le sisal ne revient pas aux producteurs primaires (les pays en développement), même si ces derniers ont le monopole de l'offre de ces produits à l'état brut. Les incidences de cet état de choses sur les recettes d'exportation sont particulièrement marquées lorsque la part du marché détenue par les pays en développement est faible pour les produits transformés, et élevée pour les matières brutes (cacao et sisal).

7. Ainsi, d'une manière générale, non seulement les exportations de produits de base par les pays en développement se caractérisent par une assez forte prédominance des produits à l'état brut, mais encore cette prédominance est beaucoup plus prononcée dans leur cas que chez les autres fournisseurs des mêmes groupes de produits.

B. – Evolution de la structure des exportations de produits primaires des pays en développement vers les pays développés à économie de marché

8. On a vu, à la section A, que le degré de transformation des produits de base avant l'exportation est actuellement faible, mais c'est l'évolution dans le temps de cette composition qui permet de dire s'il y a eu amélioration et, dans l'affirmative, d'en mesurer l'ampleur. Aux fins de la présente analyse, nous avons retenu les mêmes groupes de produits que ceux qui figurent dans les données commerciales de l'OCDE pour 1965 et 1975, et les résultats de l'analyse sont résumés dans les tableaux 1, 2 et 3.

9. Comme le montre le tableau 1, il y a eu, pendant la période 1965-1975, une progression du pourcentage des produits exportés après des stades de transformation plus poussés. Ainsi, les matières brutes, qui comptaient pour 74 p. 100 dans les exportations des pays en développement en 1965, n'y entraient plus que pour 58 p. 100 en 1975. L'accroissement du pourcentage des produits transformés est principalement dû à la progression des produits exportés après le dernier stade de transformation, dont la part est passée de 8 p. 100 en 1965 (soit une valeur de 1 milliard 248 millions de dollars) à 22 p. 100 en 1975 (soit une valeur de 9 milliards 113 millions de dollars)[4]. Cette progression était cependant en très grande partie attribuable à un petit nombre de produits et était imputable, pour plus de la moitié, aux vêtements en coton (4,5 milliards de dollars) et aux articles en cuir (1,2 milliard de dollars). Dans l'ensemble, les produits semi-transformés ont enregistré au cours de la même période un léger progrès, avec, toutefois, de fortes augmentations pour le sucre raffiné (1,7 milliard de dollars), le bois simplement dégrossi (785 millions de dollars) et le cuivre non ouvré (749 millions de dollars).

10. La tendance à exporter davantage de produits à l'état semi-transformé et transformé s'est vérifiée pour tous les groupes de produits, sauf le cuivre[5], le manganèse, les

[2] La CNUCED a employé une méthode analogue dans un document antérieur. Voir *Evaluation des effets des négociations Kennedy sur les obstacles tarifaires* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.68.II.D.12), tableaux A et B de l'appendice. Dans cette étude, des séquences de transformation différentes ont été définies pour chaque groupe de produit, et, pour chaque stade de transformation, on a donné en exemple des articles désignés par leur numéro de la CTCI. Le nombre des groupes de produits considérés, qui était de 21 dans cette étude, a été porté ici à 27 pour tenir compte des changements survenus dans la structure des exportations des pays en développement.

[3] Aux fins de la présente analyse, on a défini trois stades de transformation : état brut; état semi-transformé; et état fini. Pour certains produits, on a seulement retenu deux stades – en l'occurrence l'état brut et l'état fini – pour d'autres produits, par contre, on a confondu sous une même appellation – en l'occurrence l'état semi-transformé – deux ou trois stades de transformation.

[4] L'accroissement des recettes en devises dû à la transformation est sans doute plus modeste que ne le suggèrent ces chiffres du fait que, en moyenne, le taux d'éléments importés tend à être plus élevé pour les produits semi-transformés et transformés.

[5] Si la valeur des exportations de cuivre semi-transformé a sensiblement augmenté, la progression a été proportionnellement plus forte encore pour le cuivre brut.

TABLEAU 1

Répartition, par stade de transformation des produits, des importations des pays de l'OCDE en provenance de pays en développement et du monde entier, 1965 et 1975

Groupes de produits	*Pourcentage des importations des groupes de produits*											
	A l'état brut				*A l'état semi-transformé*				*A l'état transformé*			
	Pays en développement		*Monde entier*		*Pays en développement*		*Monde entier*		*Pays en développement*		*Monde entier*	
	1965	*1975*	*1965*	*1975*	*1965*	*1975*	*1965*	*1975*	*1965*	*1975*	*1965*	*1975*
Café	99	95	98	93					0,3	5	2	7
Cacao	90	78	62	50	10	21	19	25	0,2	1	19	25
Sucre	98	66	83	54	2	34	11	40	0,2	0,5	6	6
Caoutchouc	99	92	59	25					1	8	41	75
Coton	59	17	35	13	14	11	21	17	27	72	44	70
Jute	38	18	35	16	55	62	54	57	7	20	11	27
Sisal/henequen	83	65	53	29					17	35	47	71
Cuivre	10	21	8	19	86	78	75	59	4	1	18	22
Etain	33	21	26	18	67	79	73	81	0	0,1	0,6	2
Viande	76	68	79	83					24	32	21	17
Arachiche	77	52	77	60					23	48	23	40
Coprah	75	48	69	44					25	52	31	56
Palmistes	90	35	79	31					10	65	21	69
Bois	63	53	25	34	36	40	68	55	0,6	8	7	11
Fer	93	82	42	36	7	18	54	60	0	0,2	4	5
Phosphate	91	85	66	80	4	4	18	9	5	11	16	11
Manganèse	93	94	68	60					7	6	31	40
Aluminium	81	35	18	11	17	63	63	65	2	2	20	23
Poissons	77	86	71	80					23	14	29	20
Fruit	86	81	80	77					14	19	20	23
Légumes	78	72	80	72					22	28	20	29
Tabac	96	95	88	75					4	5	12	25
Cuir	49	12	35	15	30	20	23	17	22	68	42	69
Papier et pâte à papier	20	5	3	3	47	47	37	33	33	49	60	63
Laine	95	89	61	50	1	8	15	18	4	14	25	32
Plomb	40	51	31	33	59	48	67	64	1	1	2	3
Zinc	72	74	46	49	26	25	50	47	2	1	4	4
TOTAL	74	58	47	39	18	20	30	23	8	22	28	33

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED d'après OCDE, *Statistiques du commerce extérieur*, série C, 1965 et 1975, Paris.

poissons, le plomb et le zinc; et pour 15 des 27 groupes des produits, la part des deux catégories de produits transformés a augmenté de plus de 10 p. 100. Pour trois groupes de produits – l'aluminium, le coton et les palmistes –, cette part a progressé de plus de 40 p. 100.

11. L'accroissement global en valeur des exportations des pays en développement vers les pays de l'OCDE a été de 27,7 milliards de dollars (voir le tableau 2), dont 13,9 milliards de dollars, soit 50 p. 100, étaient attribuables aux produits semi-transformés et transformés. Toutefois, les deux tiers de ces 13,9 milliards de dollars étaient imputables à quatre groupes de produits seulement (sucre, coton, bois et cuir). Pour les produits exportés à l'état brut, les plus gros accroissements en valeur ont été enregistrés pour le café, le sucre, le minerai de fer, les poissons et les fruits. L'évolution en valeur des exportations a été très inégale d'un produit à l'autre, mais deux produits seulement, le jute et la laine, ont accusé un recul marqué. La plupart des produits pour lesquels la progression en valeur des exportations à l'état semi-transformé ou transformé a été relativement forte faisaient aussi l'objet d'une intégration verticale poussée.

12. Pour juger de l'évolution subie par la structure des échanges pendant la période 1965-1975, on peut aussi examiner les variations de la part du marché détenue par les pays en développement dans les importations totales des pays de l'OCDE pour chaque stade de transformation (voir le tableau 3). La part du marché revenant aux pays en développement pour les articles à l'état brut est tombée de 55 p. 100 en 1965 à 47 p. 100 en 1975, alors que leur part du marché des articles finis est passée de 13 p. 100 à 21 p. 100, et celle des articles semi-transformés de 21 à 23 p. 100. Mais ces chiffres globaux cachent des différences très nettes d'un groupe de produits à l'autre. Quand on évalue les variations de ces parts, il importe de voir si les reculs constatés pour les produits à l'état brut (c'est-à-dire pour tous les groupes de produits, sauf six) ont été compensés par des accroissements pour les deux autres stades de transformation. Si la variation globale de la part du marché détenue par les pays en développement pour un produit est positive, cela signifie qu'ils obtiennent de meilleurs résultats que d'autres fournisseurs, dont la part globale du marché doit, par définition, diminuer. Dans le cas d'une variation globale négative, la position est inversée.

13. Pour sept groupes de produits (cuivre, viande, arachide, manganèse, fruits, plomb et zinc), les parts du marché ont diminué aux trois stades de transformation, ce qui montre le rôle de moins en moins important des pays en

TABLEAU 2

Valeur, par stade de transformation des produits, des importations des pays de l'OCDE en provenance de pays en développement, 1975 et variations 1965-1975

(En millions de dollars)

Groupes de produits	Valeur de 1975				Variations en valeur 1965-1975			
	A l'état brut	*A l'état semi-transformé*	*A l'état transformé*	*Total*	*A l'état brut*	*A l'état semi-transformé*	*A l'état transformé*	*Total*
Café	4 097		199	4 296	1 982		192	2 174
Cacao	1 205	321	19	1 545	847	281	19	1 147
Sucre	3 321	1 731	24	5 076	2 397	1 715	22	4 134
Caoutchouc	1 143		101	1 244	462		95	557
Coton	1 145	745	4 865	6 755	302	552	4 479	5 333
Jute	54	190	62	306	−100	−28	35	−93
Sisal/henequen	132		71	203	24		49	73
Cuivre	509	1 937	27	2 473	367	749	−29	1 087
Etain	166	640	1	807	20	339	1	360
Viande	587		273	860	119		128	247
Arachide	234		218	452	32		158	190
Coprah	250		270	520	26		194	220
Palmistes	60		110	170	−42		99	57
Bois	1 426	1 073	205	2 704	923	785	200	1 908
Fer	2 714	601	7	3 322	1 649	524	7	2 180
Phosphates	1 040	47	134	1 221	847	39	124	1 020
Manganèse	248		15	263	98		4	102
Aluminium	423	749	22	1 194	187	698	18	903
Poissons	1 594		268	1 862	1 385		205	1 590
Fruits	2 095		483	2 578	1 047		316	1 363
Légumes	858		329	1 187	587		251	838
Tabac	793		44	837	495		30	525
Cuir	216	369	1 252	1 837	56	272	1 181	1 509
Papier et pâte à papier	9	88	92	189	2	71	81	154
Laine	89	9	16	114	−74	8	9	−57
Plomb	69	65	2	136	18	−9	1	10
Zinc	245	82	4	331	150	48	0	198
TOTAL	24 722	8 647	9 113	42 482	13 816	6 044	7 869	27 729

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED d'après OCDE, *Statistiques du commerce extérieur*, série C, 1965 et 1975, Paris.

développement dans l'offre de ces produits, quel que soit le degré de transformation considéré. Pour le sisal, les légumes et le tabac, on constate une progression de la catégorie "état brut" et un fléchissement des catégories "état transformé", ainsi qu'une diminution globale de la part du marché. On peut en déduire que les pays en développement se sont davantage spécialisés comme fournisseurs de matière brute dans ces groupes de produits.

14. Pour trois groupes de produits seulement – palmistes, poissons, papier et pâte à papier –, les parts du marché ont progressé dans toutes les catégories de transformation, ce qui indique une amélioration générale de la position des pays en développement. Des autres groupes de produits, les seuls pour lesquels la progression de la part du marché dans la catégorie "produits transformés" a plus que compensé la diminution subie dans la catégorie "état brut" étaient le coton, l'étain, le bois, les phosphates, l'aluminium et le cuir; pour tous ces produits, la proportion des articles exportés à l'état transformé a aussi sensiblement augmenté.

15. On peut tirer quelques conclusions des faits exposés plus haut. En premier lieu, bien que la plupart des groupes de produits aient fait l'objet d'une diversification verticale, les plus fortes variations se constatent pour les quelques groupes de produits qui ont aussi accusé les plus forts taux d'accroissement du commerce. Mais en dépit de cette tendance générale, les exportations des pays en développement, pour ce qui est du fer, des phosphates, du manganèse, du zinc et d'un certain nombre de produits agricoles comme le café, le cacao, le caoutchouc et le tabac, sont restées caractérisées par une très nette prédominance des matières brutes, dont l'importance relative s'est même accrue dans certains cas. En deuxième lieu, l'accroissement des exportations des pays en développement dans les groupes de produits qui ont le plus bénéficié de la diversification verticale s'est accompagné d'une augmentation de leurs parts du marché. On peut en déduire que les pays en développement peuvent être compétitifs sur les marchés des pays développés à économie de marché pour les produits ayant subi une transformation plus poussée, surtout quands ils en offrent à la vente un volume suffisamment important. Cependant, cet effet est resté limité à un assez petit nombre de groupes de produits. En troisième lieu, en même temps que l'accroissement des échanges dû à la diversification verticale était concentré sur quelques groupes de produits, il s'est aussi limité à un petit nombre de pays bénéficiaires[6].

[6] On en voudra pour preuve les données contenues dans une note statistique du secrétariat de la CNUCED (UNCTAD/ST/MD/18). Il ressort de cette étude que, si les exportations totales d'articles manufacturés des pays et territoires en développement se sont accrues en valeur courante pour passer de 6,9 milliards de dollars en 1970 à 27,9 milliards de dollars en 1976, cette progression était pour 63 p. 100 le fait d'un très petit nombre de fournisseurs, à savoir la République de Corée, Hongkong, le Mexique, le Brésil et Singapour.

TABLEAU 3

Parts du marché détenues par les pays en développement[a] dans les importations de produits de base (par stade de transformation) des pays de l'OCDE : évolution 1965-1975

(En pourcentage)

Groupes de produits	Parts du marché pour les produits à l'état brut			Parts du marché pour les produits semi-transformés			Parts du marché pour les produits transformés			Variation de la part totale du marché (en points de pourcentage)
	1965	1975	Variation	1965	1975	Variation	1965	1975	Variation	
Café	98	95	−3				17	64	47	−4
Cacao	97	95	−2	36	52	16	1	3	2	−6
Sucre	91	80	−11	12	57	45	2	5	3	−10
Caoutchouc	98	97	−1				1	3	2	−32
Coton	63	52	−11	24	25	1	23	40	17	2
Jute	94	88	−6	87	86	−1	52	58	6	−7
Sisal/henequen	96	96	0				23	22	−1	−18
Cuivre	65	43	−22	56	54	−2	12	2	−10	−8
Etain	94	90	−4	70	76	6	0	7	7	2
Viande	24	9	−15				28	20	−8	−14
Arachide	82	53	−29				81	73	−8	−21
Coprah	94	87	−7				72	79	7	−8
Palmistes	97	99	2				40	83	43	3
Bois	61	45	−16	13	21	8	2	21	19	5
Fer	55	48	−7	3	6	3	0	1	1	−4
Phosphates	65	62	−3	10	24	14	15	58	43	11
Manganèse	76	50	−26				12	4	−8	−24
Aluminium	88	64	−24	5	20	15	2	2	0	1
Poissons	23	39	16				17	27	10	16
Fruits	47	39	−8				30	29	−1	−7
Légumes	23	25	2				27	24	−3	1
Tabac	34	37	3				11	6	−5	−2
Cuir	27	20	−7	25	31	6	10	25	15	6
Papier et pâte à papier	1	2	1	1	2	1	0	1	1	1
Laine	12	8	−4	0	2	2	1	2	1	−3
Plomb	41	33	−8	28	16	−12	18	10	−8	−11
Zinc	45	29	−16	14	10	−4	16	5	−11	−9
TOTAL	55	47	−8	21	23	2	13	21	8	−4

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED d'après OCDE, *Statistiques du commerce extérieur*, série C, 1965 et 1975, Paris.

[a] Par "parts du marché détenues par les pays en développement", on entend le pourcentage des importations des pays de l'OCDE en provenance des pays en développement.

16. Par ailleurs, la description donnée plus haut pour l'ensemble du commerce des pays en développement avec les pays de l'OCDE, s'agissant des 27 groupes de produits considérés, ne fait pas apparaître les différences profondes entre les marchés des pays développés, qui sont peut-être dues à l'importance relative de chaque marché, mais aussi aux différences d'un pays à l'autre quant à l'ampleur des mesures de protection tarifaire prises à l'encontre des importations provenant des pays en développement, et à la structure des sociétés transnationales. Nous avons utilisé les données commerciales relatives aux mêmes groupes de produits pour analyser les courants d'échange entre les pays en développement et les principaux pays développés importateurs, en l'occurrence les Etats-Unis, le Japon et les Etats membres de la Communauté économique européenne (voir le tableau 4). En 1975, ces trois marchés ont absorbé, ensemble, 88 p. 100 des importations totales, par les pays de l'OCDE, des produits en question provenant des pays en développement.

17. Pendant la période considérée, la composition des importations de ces trois marchés en provenance des pays en développement s'est modifiée pour faire une place plus grande aux produits semi-transformés et transformés, au détriment des matières brutes. L'importance relative des importations de produits à l'état brut a surtout régressé dans le cas des Etats-Unis, tombant de 68 p. 100 en 1965 à 45 p. 100 en 1975. Pour l'une et l'autre de ces deux années, la part des produits semi-transformés et transformés dans les importations américaines en provenance des pays en développement a dépassé le chiffre correspondant enregistré pour l'ensemble des pays de l'OCDE. Les produits à l'état brut ont continué à former le gros des importations du Japon et, tant en 1965 qu'en 1975, sont entrés pour plus de 80 p. 100 dans les achats de ce pays aux pays en développement. C'est là un pourcentage très élevé, comparé à ceux des deux autres grands marchés. Il convient aussi de noter que le Japon représente pour les pays en développement un marché modeste, mais en expansion; il a été le seul des trois marchés à accroître sa part dans les importations totales des pays de l'OCDE en provenance des pays en développement. La proportion élevée des matières brutes dans les achats du Japon est donc un facteur important. La composition des importations de la Communauté économique européenne s'est légèrement modifiée en faveur surtout des produits finis, au détriment des produits bruts, mais ces derniers représentaient toujours

TABLEAU 4

Importations, sur les principaux marchés de pays développés à économie de marché, de 27 groupes de produits provenant de pays en développement et parts du marché détenues par les pays en développement dans les importations totales des groupes de produits considérés, 1965 et 1975

(Valeurs en millions de dollars)

Stade de transformation	Importations en provenance de pays en développement				Part du marché des pays en développement	
	1965		1975		1965	1975
	En valeur	En pourcentage	En valeur	En pourcentage	En pourcentage	
			Etats-Unis d'Amérique			
Produits à l'état brut	2 659	68,0	5 050	45,1	69,7	74,1
Produits semi-transformés	791	20,2	3 029	27,1	21,9	36,3
Produits transformés	463	11,8	3 117	27,8	27,6	43,1
Total pour les 27 groupes de produits considérés	3 913	100	11 196	100	43,0	50,0
Parts en pourcentage dans les importations totales des pays de l'OCDE en provenance des pays en développement	26,5		26,4			
			Japon			
Produits à l'état brut	1 539	88,1	6 733	84,0	67,1	55,8
Produits semi-transformés	192	11,0	712	8,9	40,0	53,9
Produits transformés	16	0,9	569	6,1	1,6	10,3
Total pour les 27 groupes de produits considérés	1 747	100	8 014	100	60,8	42,4
Parts en pourcentage dans les importations totales des pays de l'OCDE en provenance des pays en développement	11,8		18,9			
			Communauté économique européenne			
Produits à l'état brut	4 710	69,5	11 590	61,4	49,1	45,5
Produits semi-transformés	1 356	20,0	3 690	19,6	22,0	14,4
Produits transformés	707	10,5	3 591	19,0	11,2	19,3
Total pour les 27 groupes de produits considérés	6 773	100	18 871	100	30,7	27,1
Parts en pourcentage dans les importations totales des pays de l'OCDE en provenance des pays en développement	45,9		44,4			

Source : calculs de la CNUCED d'après OCDE, *Statistiques du commerce extérieur*, série C, 1965 et 1975, Paris.

plus de 60 p. 100 de ses importations en provenance des pays en développement.

18. La part des pays en développement, pour les produits transformés, a progressé sur le marché des Etats-Unis et du Japon; elle est restée stable sur celui de la Communauté. Cependant, s'agissant de celle-ci et du Japon, les parts globales du marché ont diminué en raison du recul de la part des produits à l'état brut. Ainsi, les pays en développement, pris collectivement, jouent un rôle moins important sur ces deux marchés dans l'offre de produits de base sous toutes leurs formes. Ils n'assurent aujourd'hui que 27 p. 100 des approvisionnements de la Communauté, malgré les schémas préférentiels qu'elle a institués en faveur des pays en développement associés. La part des pays en développement sur le marché japonais a très nettement diminué (de 18 points de pourcentage) malgré l'accroissement rapide des achats du Japon auprès de ces pays. Mais elle s'est sensiblement améliorée pour les produits semi-transformés : ils assurent actuellement plus de la moitié de l'offre de ces produits. Pour les produits finis, leur part du marché japonais est environ la moitié de leur part du marché de la Communauté et le quart de leur part du marché américain.

19. S'agissant des Etats-Unis, les parts du marché pour l'ensemble et pour chacune des catégories de transfor-

mation ont sensiblement progressé et les achats auprès des pays en développement représentent actuellement la moitié des importations américaines des produits considérés. Les parts relatives aux produits semi-transformés et transformés ont été beaucoup plus élevées sur le marché américain que sur les deux autres marchés, ce qui prouve que les pays en développement ont obtenus des résultats relativement meilleurs aux Etats-Unis.

C. – Evolution de la composition du commerce de produits primaires entre pays en développement

20. Pour juger de l'évolution subie par la composition des échanges entre pays en développement pour les 27 groupes de produits considérés, nous avons calculé les données du commerce extérieur de certains pays et territoires en développement et les avons présentées sous la même forme que les données relatives à l'ensemble des pays de l'OCDE (voir le tableau 5). Les importations totales de ces pays et territoires en développement se sont chiffrées à 22,2 milliards de dollars en 1976; sur ce total, la part des échanges entre eux était de 6,7 milliards, soit 30 p. 100 – pourcentage comparable à la part des pays en développement dans les importations totales des pays de l'OCDE (32 p. 100). Toutefois, cette proportion n'a pratiquement pas changé pendant la période 1970-1976 et les pays en développement continuent à ne se fournir mutuellement que le tiers de leurs besoins en produits de base sous toutes les formes.

21. La composition du commerce mutuel selon le stade de transformation des produits et son évolution pendant la période considérée (1970-1976) ont suivi les mêmes tendances générales que celles que nous avons constatées pour les échanges avec les pays développés à économie de marché. Certes, il y a eu une nette réorientation en faveur des produits ayant subi une transformation plus poussée, mais les produits à l'état brut ont continué à dominer les échanges entre les pays et territoires en développement considérés (42 p. 100 en 1976). Le pourcentage de produits semi-transformés est passé de 35 p. 100 en 1970 à 41 p. 100 en 1975, mais celui d'articles finis n'a progressé que légèrement, passant de 13 p. 100 en 1970 à 17 p. 100 en 1976.

22. Pour ce qui est des parts du marché, le commerce mutuel est entré pour 54 p. 100 dans les importations de produits primaires des pays et territoires en développement considérés, et pour 23 p. 100 dans leurs importations totales de produits semi-transformés et transformés. Ce dernier pourcentage est comparable à la part du marché revenant aux pays en développement dans les importations des mêmes produits par les pays de l'OCDE. Ainsi, ces pays et territoires en développement n'ont pas fait mieux dans leur commerce mutuel de produits transformés que dans leurs exportations de ces mêmes produits vers les pays développés à économie de marché.

D. – Possibilités de pousser plus avant la transformation des produits dans les pays en développement

23. Il ressort des sections précédentes, qui résument la situation actuelle des exportations de produits primaires semi-transformés et transformés des pays en développement ainsi que leur évolution pendant les dix dernières années, que la part de ces produits est peu importante et que si elle a progressivement augmenté dans l'ensemble, c'est à un rythme assez lent, sauf pour quelques groupes de produits. Il pourrait être utile, à ce point de l'analyse, d'évaluer les incidences d'une nouvelle progression de cette part sur les recettes brutes en devises des pays en développement.

24. Pour évaluer les incidences d'une intensification de la transformation sur place, on peut comparer la valeur ajoutée brute résultant des opérations actuelles de transformation sur place et la valeur ajoutée brute totale qui aurait pu être obtenue si toute la production primaire avait subi une semi-transformation avant l'exportation. A partir de cette hypothèse, la Banque mondiale a effectué quelques estimations pour différents minéraux exportés par les pays en développement. Il en ressort qu'en 1970 les pays en

TABLEAU 5

Répartition des importations de certains produits, à l'état brut et à l'état transformé, de certains pays et territoires en développement[a] en provenance d'autres pays en développement, 1970 et 1976

	1970					*1976*				
	Importations en provenance d'autres pays en développement		*Importations totales*		*Part du marché détenue par les pays en développement (en pourcentage)*	*Importations en provenance d'autres pays en développement*		*Importations totales*		*Part du marché détenue par les pays en développement (en pourcentage)*
	Millions de dollars	*Pourcentage*	*Millions de dollars*	*Pourcentage*		*Millions de dollars*	*Pourcentage*	*Millions de dollars*	*Pourcentage*	
Produits à l'état brut	1 018,3	51,7	1 771,2	26,1	57,5	2 798,7	41,8	5 219,1	23,5	53,6
Produits semi-transformés	688,0	34,9	2 780,4	41,0	24,7	2 764,8	41,3	9 878,8	44,5	27,9
Produits transformés	263,9	13,4	2 224,3	32,9	11,9	1 125,2	16,8	7,116,6	32,0	15,8
TOTAL	1 970,2	100	6 775,9	100	29,1	6 688,7	100	22 214,6	100	30,1

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED.

[a] Arabie saoudite, Argentine, Brésil, Colombie, Côte d'Ivoire, Egypte, Ethiopie, Hongkong, Inde, Indonésie, Iran, Malaisie, Maroc, Mexique, Nigéria, Ouganda, Pakistan, Philippines, République de Corée, Sénégal, Singapour, Sri Lanka, Soudan, Tunisie, Venezuela.

développement ont obtenu moins du tiers de la valeur ajoutée brute totale qu'ils auraient pu réaliser sur leur propre territoire s'ils avaient poussé la transformation de leurs minéraux et métaux jusqu'au stade du lingot avant de les exporter. Cette proposition est restée pratiquement la même de 1950 à 1970[7]. D'après une autre estimation, si la totalité de la production actuelle de minéraux des pays en développement était transformée jusqu'au stade du métal en barre, leur production globale de minéraux pourrait connaître une augmentation en valeur atteignant 10 à 12 milliards de dollars par an[8].

25. Des calculs effectués pour une liste de produits d'après une méthode analogue à celle qu'a utilisée la Banque mondiale dans son étude donnent l'ordre de grandeur des recettes brutes additionnelles d'exportation que les pays en développement peuvent obtenir en poussant la transformation sur place jusqu'au stade des produits semi-transformés. Les résultats donnés dans le tableau 6 sont certes très impressionnants, mais il convient de les interpréter avec prudence. Ils indiquent seulement l'ampleur potentielle des accroissements bruts de recettes que la transformation pourrait procurer si tous les stades de transformation cités avaient lieu exclusivement dans les pays en développement pour les articles produits et exportés par eux.

26. Les résultats des calculs montrent qu'en faisant subir sur place une semi-transformation jusqu'aux stades considérés aux dix produits énumérés avant de les exporter les pays en développement intéressés pourraient obtenir un accroissement brut de leurs recettes d'exportation d'environ 27 milliards de dollars par an, sur la base des données commerciales de 1975. Ils pourraient même obtenir des accroissements non négligeables grâce à un partage équitable des activités industrielles qui entrent en jeu, surtout si l'on considère que les produits en question ne représentaient, en 1975, que le tiers de la valeur de leurs

[7] Voir R. Bosson et B. Varon, *The Mining Industry and the Developing Countries*, Washington (D.C.), Oxford University Press, 1977. Publication de recherche de la Banque mondiale qui paraîtra ultérieurement en français aux Editions Economica, Paris.

[8] Voir B. Varon, "Les ressources naturelles sont-elles limitées ? " dans *Finances et développement* (Washington, D.C.), vol. 12, No 3, septembre 1975, p. 20. Cette estimation a été faite d'après des données de 1970.

TABLEAU 6

Recettes brutes additionnelles en devises qu'aurait procurées aux pays en développement une intensification de la transformation sur place de certains produits en 1975

(En millions de dollars)

Produits primaires		*Premier stade de transformation*		*Deuxième stade de transformation*		*Total des recettes brutes additionnelles*	*Rapport des recettes brutes additionnelles à la valeur des exportations de produits primaires*
	Valeur des exportations des pays en développement	*Produit obtenu*	*Recettes brutes additionnelles*	*Produit obtenu*	*Recettes brutes additionnelles*		
Cuivre (minerai, blister et cuivre affiné)	2 865	Cuivre affiné	230	Profilés, fils, tubes, tôles	970	1 200	0,42
Bauxite, alumine et aluminium	1 300	Aluminium en lingot	4 400[a]	Articles semi-manufacturés (laminés et étirés)	5 800	10 200	7,85
Phosphate	1 480[b]	Superphosphates, acides phosphoriques	3 800	–	–	3 800	2,56
Caoutchouc naturel	1 525	Feuilles, plaques, tubes	1 300	Pneumatiques	2 000	3 300	2,16
Coton	2 091	Filés de coton écru en vrac	1 300	Tissus de coton finis	2 600	3 900	1,86
Jute	600[b]	Tissus de jute	80	–	–	80	0,13
Cuirs et peaux	480	Cuir fini	800	–	–	800	1,67
Bois de non-conifères	2 045	Contre-plaqué, feuilles de placage, etc.	3 400	–	–	3 400	1,66
Cacao	1 605	Beurre et poudre de cacao	340	–	–	340	0,21
Café	3 936	Extraits de café et café soluble	170	–	–	170	0,04
TOTAL	17 927		15 820		11 370	27 190	1,52

Source : estimations du secrétariat de la CNUCED.

[a] La consommation d'énergie absorberait environ 40 p. 100 de cet accroissement des recettes brutes d'exportation si on la calculait aux prix mondiaux à l'exportation de son équivalent-pétrole.

[b] Y compris la valeur des produits semi-transformés.

exportations de produits de base, non compris les combustibles.

27. Les résultats obtenus sont très différents d'un produit à l'autre. Le rapport des recettes brutes additionnelles à la valeur courante des exportations est très modeste pour le cuivre, le jute – en partie du fait que la matière brute prise en compte a déjà subi une transformation poussée –, pour le cacao et le café – à cause de la faible valeur ajoutée par la transformation sur place. Pour les autres produits, toutefois, ce rapport est largement supérieur à l'unité et laisse prévoir qu'une transformation sur place plus poussée permettrait des accroissements de recettes non négligeables.

E. – Conclusions

28. On peut dégager six grandes conclusions de ce chapitre :

a) Pour un grand nombre de produits, le degré de transformation dans les pays en développement avant l'exportation est faible;

b) Les exportations primaires des pays en développement contiennent, en général, une proportion des produits semi-transformés ou transformés moindre que celles des autres fournisseurs des pays de l'OCDE;

c) Il y a, toutefois, depuis dix ans, des progrès tant pour la proportion des articles semi-transformés et transformés dans les exportations primaires des pays en développement que pour la part du marché détenue par ces pays dans les importations correspondantes de l'OCDE, encore que cette évolution soit limitée à quelques groupes de produits et à quelques pays en développement;

d) Les différences entre les principaux marchés montrent que les pays en développement obtiennent sur le marché des Etats-Unis, surtout pour les produits semi-transformés et transformés, des résultats relativement meilleurs que sur les autres marchés de l'OCDE; leurs exportations sur le marché le plus dynamique (le Japon) sont fortement dominées par les matières brutes; enfin, le rôle des pays en développement est devenu encore plus modeste en tant que fournisseurs de la Communauté économique européenne, même s'ils ont réussi de justesse à maintenir leur part du marché pour les importations de produits semi-tranformés et transformés;

e) La composition du commerce des produits de base entre pays en développement et l'évolution de ce commerce suivent des tendances analogues;

f) Les pays en développement ont de très bonnes possibilités de pousser plus avant la transformation de leurs produits primaires avant l'exportation, et une expansion en ce sens pourrait accroître sensiblement leurs recettes en devises.

CHAPITRE II

Obstacles à l'expansion de la transformation des produits primaires dans les pays en développement

29. L'expansion des activités de transformation des produits primaires dans les pays en développement dépend de plusieurs éléments importants tels que la politique économique des pays concernés, le degré de coopération à l'intérieur du monde en développement et une action concertée des pays en développement et des pays développés. Pour ce qui touche la politique économique des pays en développement et la coopération entre eux, le problème est lié au processus d'industrialisation; il ne peut être résolu que par le renforcement des échanges commerciaux entre ces pays, par la coordination des investissements et de la commercialisation, et, dans certains cas, par la limitation des exportations de certains produits sous forme brute accompagnée d'incitations à une transformation plus poussée. D'autre part, la coopération entre pays en développement et pays développés (qui fait l'objet du présent document) vise essentiellement à éliminer les obstacles à la transformation des produits sur place – et, plus précisément, les restrictions à l'entrée sur les marchés – ainsi qu'à faciliter le financement des investissements dans les industries de transformation et l'accès à la technologie et à l'information. Dans le présent chapitre, nous examinons quelques-uns des obstacles à l'expansion des activités de transformation et nous indiquons certains domaines où pourrait s'instaurer une coopération internationale.

30. La première catégorie d'obstacles regroupe ceux qu'ont dressés les gouvernements des pays développés à économie de marché sous la forme de mesures tarifaires et non tarifaires principalement destinées à protéger leurs producteurs nationaux d'une concurrence extérieure active. La seconde catégorie tire son origine des structures industrielles et commerciales et des pratiques commerciales du secteur privé. Il s'agit, en fait, d'un ensemble complexe de règles et de pratiques commerciales restrictives qui freinent à divers degrés la pénétration de partenaires nouveaux.

A. – Obstacles réglementaires

31. Dans la plupart des pays développés à économie de marché, la protection tarifaire contre les importations provenant de pays tiers – et, particulièrement, de pays en développement – est de plus en plus souvent assortie de mécanismes de nature non tarifaire spécialement conçus pour isoler plus efficacement les producteurs nationaux d'une éventuelle concurrence étrangère. Pour mesurer la portée de ces restrictions, on peut se reporter à une évaluation selon laquelle l'élimination totale, par les pays de l'OCDE, des obstacles au commerce qu'ils ont élevés pour se protéger des produits manufacturés provenant des pays en développement permettrait à ces derniers d'arriver en 1985 à encaisser chaque année 24 milliards de dollars de plus que ne l'indiquent les projections. Selon la même évaluation, l'abaissement partiel des seuls obstacles non tarifaires par les pays développés à économie de marché pourrait assurer aux pays en développement un supplément annuel de recettes d'exportation de l'ordre de 6 milliards de dollars[9].

[9] Voir la communication faite, le 26 septembre 1977, aux Conseils des gouverneurs de la BIRD, de la SFI et de l'IDA par Robert S. McNamara, président de la Banque mondiale, dans *1977 Annual Meetings of the Boards of Governors, Summary of Proceedings*, Washington (D.C.), septembre 1977, p. 18 et 19.

1. *Obstacles tarifaires*

a) *Protection nominale et progressivité des tarifs douaniers*

32. La plupart des structures tarifaires des pays développés à économie de marché ont un triple effet défavorable à la transformation sur place dans les pays en développement. Tout d'abord, de nombreux biens dont l'exportation présente un intérêt réel ou virtuel pour les pays en développement se heurtent encore à des droits d'entrée relativement élevés dans les pays développés à économie de marché. Cette difficulté procède du niveau général de la protection tarifaire nominale qui réduit l'avantage concurrentiel des biens importés. En outre, les abaissements de tarifs décidés à l'issue de négociations commerciales telles que les négociations Kennedy, par exemple, ont été consentis pour des biens échangés principalement entre pays développés à économie de marché, et les tarifs qui s'appliquent aux exportations des pays en développement sont donc devenus, dans l'ensemble, relativement plus élevés – de moitié – que ceux qui s'appliquent aux exportations des pays développés à économie de marché[10].

33. Ensuite, si l'on observe la séquence complète des opérations de transformation applicables à un produit donné dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement, on constate que dans tous les pays développés à économie de marché les taux de protection tarifaire tendent uniformément à s'élever suivant le stade de transformation. Ainsi, une matière première qui n'est pas produite dans un pays développé à économie de marché y est admise en franchise tandis que des taux modérés lui sont appliqués si elle est à l'état semi-transformé et qu'elle est ensuite soumise à des droits de plus en plus lourds à mesure que le degré de transformation s'élève. Le tableau 7 fournit de nombreux exemples – notamment celui des huiles végétales, des fibres et des minéraux sur le marché de la Communauté économique européenne.

34. Enfin, l'analyse des seuls droits nominaux ne suffit pas à rendre pleinement compte de l'ampleur de la protection tarifaire accordée aux activités de transformation dans les pays développés à économie de marché. L'incidence de la progressivité des tarifs, inséparable de la notion de protection tarifaire effective, est en effet plus significative[11]. Comme le montre le tableau 7, les droits réels sont souvent plusieurs fois supérieurs aux droits nominaux et peuvent même atteindre des niveaux extrêmement élevés ainsi qu'en témoignent, par exemple, les tarifs applicables aux produits du cacao et aux huiles végétales dans la Communauté.

35. Ces droits réels manifestent plus nettement que les droits nominaux la discrimination exercée dans les tarifs à l'encontre des produits semi-transformés et transformés. Cet effet est d'ailleurs patent pour chaque groupe de produits considérés au tableau 7, la plupart des droits réels passant de zéro pour les produits bruts à plus de 10 p. 100 pour les produits semi-transformés. Sur l'ensemble des exemples donnés, cinq seulement font apparaître une baisse du droit réel applicable au produit ayant subi une transformation plus poussée (huile d'arachides brute; tissus de jute; produits laminés; zinc travaillé, pour les Etats-Unis; cuivre non travaillé, pour la Communauté). Tous les autres cas révèlent une discrimination notable à l'encontre des produits transformés.

b) *Schémas spéciaux de préférences, y compris le système généralisé de préférences*

36. Dans la présente section, nous n'examinons que les éléments des schémas spéciaux de préférences qui freinent l'expansion des activités de transformation des produits dans les pays en développement avant leur exportation. Pour diverses raisons qui tiennent à sa nature même, le SGP fait obstacle à l'exportation de produits sous forme semi-transformée ou transformée. Etant donné qu'il ne s'applique pas à la totalité des produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement et qu'il ne prévoit pas non plus une faculté illimitée d'entrée en franchise pour tous les produits visés[12], la protection tarifaire et la progressivité des droits subsistent dans les pays développés. Cette protection tarifaire atteint en particulier les produits agricoles des chapitres 1 à 24 de la NCCD car le SGP ne s'applique qu'à un nombre restreint d'entre eux et n'accorde, dans la plupart des cas, qu'une réduction tarifaire partielle et non l'entrée en franchise. En outre, alors que le SGP s'applique à la plupart des produits industriels des chapitres 25 à 99 de la NCCD, certains produits dont l'exportation présente un grand intérêt pour les pays en développement tels que les textiles, les cuirs, les articles en cuir et les chaussures sont exclus de son domaine. Un certain nombre de pays donneurs de préférences n'accordent qu'une réduction tarifaire partielle et non l'entrée en franchise pour les produits industriels couverts par leur schéma. Les schémas de trois partenaires commerciaux importants – Communauté, Japon et Etats-Unis, qui absorbent plus de 90 p. 100 des importations des pays de l'OCDE donneurs de préférences en provenance des pays en développement – comportent des restrictions et des exclusions en vertu des critères de préservation de la compétitivité. La Communauté et le Japon limitent les importations préférentielles de produits industriels au moyen de contingents tarifaires, de plafonds et de quantités

---

[10] Voir *Evaluation des effets des négociations Kennedy sur les obstacles tarifaires* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.68.II.D.12).

[11] Tout droit frappant un produit transformé est une incitation à transformer ce produit dans le pays et tout droit frappant les facteurs de production utilisés dans l'activité de transformation équivaut à une taxe frappant l'implantation de cette activité dans le pays importateur. La notion de protection effective que les tarifs douaniers assurent aux revenus tirés des facteurs de production nationaux exprime l'effet net de ces deux influences opposées qui sont inhérentes à tout droit de douane. Ainsi donc, plus le droit qui frappe le produit final, le coût des facteurs de production et la part du capital sont élevés, plus grand doit être l'écart entre les coûts salariaux pour que les pays en développement demeurent concurrentiels. Comme on l'a souligné, il y a une forte corrélation positive entre la protection effective et les avantages comparatifs (intensité de la main-d'œuvre) des pays en développement, ce qui signifie que les obstacles commerciaux plus élevés dans les pays développés à économie de marché concernent précisément les branches d'activité où les pays en développement pourraient utiliser leurs ressources en main-d'œuvre et organiser leurs exportations de la manière la plus efficace (voir B. A. Balassa, "The structure of protection in the industrial countries and its effects on the exports of processed goods from developing countries", BIRD, Département économique, rapport No EC-152 *a*, 28 février 1968, multicopié).

[12] Pour de plus amples précisions sur le fonctionnement et les effets commerciaux du SGP, voir dans le présent volume le document TD/232.

TABLEAU 7

Structure de la protection tarifaire – droits nominaux et droits réels –, dans les pays développés à économie de marché, pour certains produits primaires et produits transformés importés de pays en développement

(Droits *ad valorem* ou équivalents applicables après les négociations Kennedy)

(En pourcentages)

		Etats-Unis d'Amérique		*Communauté économique européenne*		*Japon*	
	Positions de la CTCI selon le stade de transformation	*Droits nominaux*	*Droits réels*	*Droits nominaux*	*Droits réels*	*Droits nominaux*	*Droits réels*
Viande							
011	Fraîche ou congelée	4,6	4,6	17,8	17,8	6,2	6,2
013	Préparations de viande	4,7	5,6	19,5	44,3	16,4	47,3
Cacao							
072.1	Fèves de cacao	0	0	3,2	3,2	3,0	3,0
072.2 } 072.3 }	Poudre de cacao et beurre de cacao	1,6	11,6	18,2	126,6	12,2	98,3
073	Chocolat	4,8	1,3	18,0	19,3	35,0	68,6
Cuirs							
211	Cuirs et peaux	1,1	1,1	0	0	0	0
611	Cuirs	4,7	12,0	4,8	12,3	11,6	34,7
612.831	*a*) Articles manufacturés en cuirs autres que les chaussures	7,7	11,4	7,3	10,4	11,8	15,0
851	*b*) Chaussures	16,6	25,3	11,9	19,3	22,9	36,5
Arachides							
221.1	Arachides	25,7	25,7	0	0	20,0	20,0
ex 421.4	Huile d'arachides brute	24,1	–13,8	7,5	92,5	20,3	27,5
ex 421.4	Huile d'arachides raffinée	30,0	30,0	15,0	179,7	27,0	27,0
Coprah							
221.2	Coprah	0	0	0	0	0	0
ex 422.3	Huile de coprah brute	5,5	47,2	10,0	66,4	10,0	65,4
ex 422.3	Huile de coprah raffinée	30,0	30,0	15,0	186,3	10,0	10,0
Palmistes							
221.3	Amandes de palmiste	0	0	0	0	0	0
ex 422.4	Huile de palmiste brute	3,2	37,5	8,0	97,2	6,6	80,0
ex 422.4	Huile de palmiste raffinée	2,4	2,4	15,0	186,3	8,0	8,0
Huile de palme							
ex 422.2	Huile de palme brute	0	0	9,9	9,9	8,0	8,0
ex 422.2	Huile de palme raffinée	0	0	14,0	180,0	8,0	8,0
Caoutchouc							
231.1	Caoutchouc naturel	0	0	0	0	0	0
629	Articles en caoutchouc	4,6	6,6	7,9	16,3	6,4	10,3
Bois							
242.2	Bois bruts	0	0	1,0	1,1	2,3	2,3
243	*a*) Bois dégrossis	0,3	0	1,6	4,0	2,9	8,5
631.2	*b*) Contre-plaqués	8,5	13,8	11,3	19,6	14,0	25,4
632	Articles manufacturés en bois	6,7	13,6	8,7	16,3	11,5	23,2
Laine							
262.1	Laine brute	9,7	9,7	0	0	0	0
651.2	Filés de laine	20,7	49,5	5,7	17,5	5,0	14,7
653.2	Tissus de laine	20,7	60,9	16,0	38,1	10,0	21,3
ex 841.1(2)	Vêtements de laine	16,6	2,4	15,4	19,2	15,4	26,7
Coton							
263.1	Coton, brut	6,2	6,2	0	0	0	0
651.3	Filés et fils de coton	10,5	25,0	10,0	32,9	2,8	6,8
652	Tissus de coton	13,8	24,6	12,0	19,1	7,9	17,8
ex 841.1(2)	Vêtements de coton	20,0	35,4	14,0	20,8	14,7	27,5
841.4	Articles de bonneterie	17,9	35,2	12,1	27,6	19,5	47,1

TABLEAU 7 *(suite)*

Structure de la protection tarifaire – droits nominaux et droits réels –, dans les pays développés à économie de marché, pour certains produits primaires et produits transformés importés de pays en développement

(Droits *ad valorem* ou équivalents applicables après les négociations Kennedy)

(En pourcentages)

		Etats-Unis d'Amérique		*Communauté économique européenne*		*Japon*	
	Positions de la CTCI selon le stade de transformation	*Droits nominaux*	*Droits réels*	*Droits nominaux*	*Droits réels*	*Droits nominaux*	*Droits réels*
Jute							
264	Jute, brut	0	0	0	0	0	0
653.4	Tissus de jute	0	–0,6	19,6	53,3	20,0	54,4
656.1	Sacs et sachets en jute	3,6	10,7	15,5	14,0	12,5	2,7
Sisal, henequen							
265.4	Sisal et henequen	0	0	0	0	0	0
655.6	Cordages	3,6	10,3	10,3	30,6	9,6	28,1
Fer							
281.3	Minerais de fer	0	0	0	0	0	0
671	Fonte, ferro-alliages	0,7	0	4,0	3,5	1,9	2,9
672	Lingots d'acier	6,3	62,2	4,0	1,1	6,4	16,6
673 } 676 }	Produits laminés	3,5	–4,8	5,5	11,5	8,9	20,5
677	Autres articles en acier	4,0	6,3	7,5	19,5	7,8	8,6
Cuivre							
283.1	Minerais de cuivre et concentrés	0,3	0	0	0	0	0
682.1	Cuivre non travaillé	2,3	11,2	0	–5,6	7,0	43,1
682.2	Cuivre travaillé	4,2	5,4	8,0	10,5	17,8	34,9
Aluminium							
283.3	Bauxite	0	0	0	0	0	0
513.6	Alumine	0	0	5,6	11,1	0	0
684.1	Aluminium non travaillé	4,0	6,0	5,8	5,6	10,4	11,4
684.2	Aluminium travaillé	5,9	11,5	12,8	29,3	13,6	29,0
Plomb							
283.4	Minerais de plomb et concentrés	6,0	0	0	0	0	0
685.1	Plomb non travaillé	8,3	42,7	7,2	33,8	6,5	29,4
685.2	Plomb travaillé	10,3	17,7	6,6	7,7	14,9	30,8
Zinc							
ex 283.5	Minerais de zinc et concentrés	12,0	0	0	0	0	0
686.1	Zinc non travaillé	6,6	2,5	5,8	13,4	6,5	14,8
686.2	Zinc travaillé	3,0	–0,3	8,3	13,0	14,9	30,8

Source : Evaluation des effets des négociations Kennedy sur les obstacles tarifaires (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.68.II.D.12), appendice, tableau A.

maximales par pays. Les Etats-Unis appliquent à un produit donné les critères de préservation de la compétitivité – en vertu desquels un pays bénéficiaire perd le droit au traitement préférentiel – lorsque leurs importations de ce produit en provenance du pays dépassent une valeur déterminée ou 50 p. 100 de l'ensemble des importations de ce produit sur leur territoire. Les règles d'origine exagérément strictes du SGP limitent également les effets commerciaux de la libéralisation tarifaire prévue par le système.

37. Les effets des restrictions et des exclusions en vertu des critères de préservation de la compétitivité apparaissent clairement au tableau 8, où sont énumérés les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement qui sont le plus durement touchés par les mesures telles que les plafonds, etc. En réalité, dans les domaines où les exportations des pays en développement ont progressé à un rythme relativement rapide – qu'il s'agisse des textiles, des articles en cuir, des articles manufacturés en bois, des métaux non travaillés, des ferro-alliages, etc. –, l'octroi de préférences est généralement assorti de restrictions quantitatives qui tendent à modérer les importations préférentielles dans les pays qui accordent les préférences. En d'autres termes, l'effet virtuel du SGP sur la protection effective dans les pays développés à économie de marché et, partant, sur l'expansion des exportations des pays en développement, a été détourné, de telle manière que ce sont

TABLEAU 8

Liste de certains produits importés de pays bénéficiaires du SGP, qui sont le plus touchés par les plafonds, montants maximaux ou autres restrictions imposées par les principaux pays développés à économie de marché[a]

Produits	*Communauté économique européenne*[b]	*Etats-Unis d'Amérique*[c]	*Japon*[d]
Peaux brutes	–	–	+
Cuirs et demi-produits en peaux	+	–	+
Articles manufacturés en cuir	+	+	+
Chaussures	+	+	+
Articles de voyage	+	+	+
Articles manufacturés en caoutchouc	+	+	+
Bois bruts, liège	–	+	+
Panneaux en bois	+	+	+
Demi-produits en bois	+	+	+
Articles manufacturés en bois	+	+	+
Meubles	+	+	+
Papier et cartons	+	–	–
Articles manufacturés en papier	–	+	–
Fibres textiles, filés, tissus, vêtements et articles façonnés	+	+	+
Tissus de coton	+	+	–
Filés de jute	–	+	–
Tissus de jute	–	+	–
Demi-produits en acier	+	+	+
Ferro-alliages	–	–	+
Cuivre	–	+	+
Demi-produits en cuivre	+	+	–
Aluminium	+	–	+
Demi-produits en aluminium	+	–	+

Source : Incidences des négociations commerciales multilatérales sur le système généralisé de préférences (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.D.6).

Note. – La liste des produits sensibles établie par la Communauté a été ramenée en 1975 de 51 à 13 articles (exception faite des textiles et des produits relevant de la CECA). En 1976, une nouvelle libéralisation a été opérée pour permettre une augmentation des importations industrielles couvertes par le schéma communautaire de 18 p. 100 pour cet exercice et de 43 p. 100 pour l'exercice 1977.

Au Japon, le nombre des produits soumis au contrôle du traitement préférentiel le plus strict (contrôle quotidien) a été ramené de 95 en 1971 à 41 en 1975.

Aux Etats-Unis d'Amérique, la limite absolue en dollars – 29,9 millions pour les importations préférentielles en provenance d'un même bénéficiaire – est élevée, elle aussi, chaque année proportionnellement au PNB.

[a] Le symbole + indique que la restriction s'applique au groupe de produits mentionné et le symbole – que les restrictions ne s'appliquent pas car le plafond d'importation n'a pas été atteint.

[b] Produits dont les importations ont atteint en 1976 le plafond et/ou le montant maximal prévus par le schéma SGP de la Communauté.

[c] Produits industriels exclus du traitement SGP en 1977 lorsqu'ils provenaient de bénéficiaires désignés en vertu des critères de préservation de la compétitivité.

[d] Produits dont les importations ont dépassé pendant l'exercice financier 1977 les plafonds prévus par le schéma SGP du Japon.

toujours les droits NPF qui servent de référence pour mesurer les niveaux de protection effective[13].

38. Quant aux préférences spéciales accordées aux pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, signataires de la Convention de Lomé[14], la structure actuelle des exportations de ces pays vers la Communauté – largement dominées par les produits agricoles tropicaux à l'état brut et les minéraux – et l'exiguïté du marché intérieur de la plupart d'entre eux conduisent à penser que seuls quelques-uns pourront effectivement bénéficier dans un avenir proche d'une industrialisation notable qui leur permettrait de tirer des avantages commerciaux substantiels de la Convention. Dans le même domaine, il convient d'observer que, selon le Stabex, les produits qui peuvent bénéficier d'un financement compensatoire en cas d'insuffisance des recettes en devises sont expressément désignés par référence à leur position tarifaire. Ces produits sont actuellement au nombre de 29 et la plupart sont des produits agricoles sous forme brute. Toutefois, étant donné que la transformation plus poussée effectuée sur place d'un produit donné relevant du Stabex modifierait sa position tarifaire, les formes de ce produit ayant reçu un tel supplément d'ouvraison cesseraient de remplir les conditions nécessaires pour bénéficier d'une compensation financière.

[13] Voir *Fonctionnement et effets du système généralisé de préférences. – Quatrième examen* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.D.2), document TD/B/C.5/37, par. 27.

[14] Convention entre la Communauté économique européenne et 46 Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) signée à Lomé (Togo) le 28 février 1975 (*Journal officiel des Communautés européennes*, 19e année, No L 25, 30 janvier 1976). Stabex est le nom de code du système de stabilisation des recettes d'exportation tel que le définit la Convention.

c) *Les négociations commerciales multilatérales, la protection tarifaire et la progressivité des droits sur les produits tropicaux*

39. L'un des principaux buts de la série actuelle de négociations commerciales multilatérales entre les pays membres du GATT est de développer et de libéraliser le commerce mondial, notamment grâce à une réduction considérable des droits de douane. Les négociations commerciales multilatérales sont désormais entrées dans leur phase finale, mais on ne saurait préjuger aujourd'hui les résultats à attendre sur ce point. Il est cependant certain que les réductions qui résulteront des négociations au Groupe "Tarifs" modifieront sensiblement le niveau actuel des protections tarifaires dans les principaux pays développés importateurs et l'on peut même espérer qu'elles remédieront à l'effet défavorable qu'a la progressivité des tarifs sur les exportations de produits à des stades de transformation plus poussée en provenance de pays en développement.

40. Le secteur des produits tropicaux, auquel il avait été convenu d'appliquer un régime "spécial et prioritaire", peut se prêter à une évaluation, certes provisoire, des résultats en matière de protectionnisme. Conformément aux modalités de négociation par demande/offre adoptées dans ce secteur, les offres concernant les produits tropicaux formulées par les pays développés à économie de marché, à l'exclusion des Etats-Unis[15], sont actuellement en cours d'application à titre d'essai en attendant les résultats globaux des négociations commerciales multilatérales. Elles portent sur 850 positions tarifaires et près de 3 miliards de dollars d'importations en provenance de pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept[16]. La plupart des offres ont été faites dans le cadre du SGP et portent principalement sur des produits qui n'étaient pas fortement protégés auparavant. Dans le secteur des produits agricoles (NCCD 1 à 24) et à quelques exceptions près, le tarif moyen appliqué aux produits qui ne sont pas visés par des offres est plus élevé que celui qui s'applique aux biens visés par des offres, ce qui semble révéler l'existence, chez les pays qui formulent des offres, d'une tendance à maintenir une protection douanière élevée pour les produits sensibles et à offrir une réduction tarifaire pour les produits passibles de droits qui étaient déjà inférieurs à la moyenne.

41. Si l'on compare les moyennes simples des droits à différents stades de transformation comme on l'a fait au tableau 9, on obtient une image approximative des modifications d'ensemble du niveau des droits appliqués aux pays en développement selon les stades de transformation à la suite des offres sur les produits tropicaux. On constate ainsi qu'une certaine diminution semble se dessiner, de manière générale[17], dans la progressivité des droits appliqués aux demi-produits en caoutchouc et aux articles en bois pour lesquels les abaissements des droits sont plus importants que les réductions tarifaires appliquées au stade de transformation précédent; il en va de même pour les huiles végétales, les articles manufacturés en cuir, les chaussures et les tissus de soie, pour lesquels l'absence de tout abaissement des moyennes des droits appliqués au premier stade de transformation conduit à penser que les réductions pourtant limitées des droits sur les articles manufacturés ont néanmoins provoqué un certain abaissement marginal de la progressivité des tarifs. Il est cependant possible que, dans d'autres cas comme celui du poisson préparé, des sacs et articles fabriqués avec des ficelles et des cordes, et des tissus de jute, la progressivité du tarif ait augmenté dans la mesure où les réductions appliquées aux droits qui frappent le stade de transformation initial sont plus importantes que celles qui concernent les droits appliqués aux stades finals.

42. Dans le cas des fruits et légumes préparés, du café transformé, du cacao transformé, des produits en chocolat, des articles en caoutchouc, des panneaux en bois et des meubles, les indicateurs de progressivité ont évolué dans des directions opposées et le sens de la modification de la progressivité du tarif n'est pas évident. Pour les tabacs fabriqués, les articles de voyage et les sacs à main, les offres ne semblent pas avoir modifié la progressivité.

2. *Obstacles non tarifaires*

43. Les obstacles non tarifaires ont ceci de commun qu'ils concourent tous à l'élévation du niveau de protection garanti aux producteurs nationaux contre les importations, dans la mesure où ils effacent ou atténuent les effets de toute concession en matière tarifaire. Ils portent donc une part de responsabilité, dont l'ampleur reste d'ailleurs à évaluer dans la distorsion des courants d'échanges commerciaux internationaux.

44. L'inventaire des obstacles non tarifaires existants révèle l'immense diversité des moyens de protection utilisables parallèlement aux tarifs douaniers. Le GATT a ainsi recensé plus de 30 types d'obstacles non tarifaires et les a regroupés en cinq grandes catégories : les restrictions expresses aux échanges commerciaux, les redevances applicables aux importations, les normes, les interventions de l'Etat et les procédures douanières[18].

45. Il est intéressant de souligner qu'un même produit importé est fréquemment frappé par plusieurs restrictions non tarifaires à la fois, ce qui renforce encore l'effet restrictif de chacune sur les échanges commerciaux.

---

[15] Dans le cas des Etats-Unis, les offres ont été intégrées à des accords bilatéraux avec deux pays en développement qui n'ont pas encore été ratifiés.

[16] A l'exclusion des importations visées par les schémas préférentiels spéciaux de la Communauté.

[17] Seule une analyse plus approfondie permettrait de vérifier la véracité de cette affirmation dans le cas de chaque pays importateur.

[18] Ces catégories se décomposent comme suit :

a) Restrictions expresses aux échanges commerciaux : restrictions quantitatives; limitations des exportations; réglementation médicale et sanitaire; licences; embargos; prix minimaux imposés, etc.

b) Redevances applicables aux importations : prélèvements variables; dépôts préalables; taxes spéciales sur les importations; taxes intérieures, etc.

c) Normes : normes industrielles; emballages; réglementation de l'étiquetage et du marquage, etc.

d) Interventions de l'Etat dans les échanges commerciaux : commerce d'Etat; subventions à l'exportation; droits compensateurs; aide se traduisant par un détournement de trafic, etc.

e) Formalités douanières et administratives d'entrée : évaluation en douane; classification douanière; droits antidumping; formalités consulaires et douanières, et prescriptions concernant les échantillons.

TABLEAU 9

La progressivité des tarifs et les offres relatives aux produits tropicaux faites par dix partenaires commerciaux[a]

Stades de transformation	*Produits*	*NCCD*	*Tarifs[b] applicables à tous les produits ayant fait l'objet d'une demande*		*Réduction du tarif moyen applicable (en pourcentage)*	*Modifications de l'indicateur de progressivité[c] à la suite de l'offre*		
			Avant l'offre	*Après l'offre*		*Comparaison des stades de transformation*	*Différence absolue*	*Position relative*
1	Poissons, crustacés et mollusques . . .	0301-3	4,3	3,5	18,6			
2	Poissons, crustacés et mollusques, préparés	1604-5	6,1	5,5	9,8	2 par rapport à 1	Augmentation	Augmentation
1	Légumes, frais ou desséchés.	0701,0704-6	13,3	8,9	33,1			
2	Légumes, préparés .	2001-2	18,8	12,4	34,0	2 par rapport à 1	Diminution	Sans changement
1	Fruits, frais, séchés .	0801-9,0812	6,0	4,8	20,0			
2	Fruits, conservés provisoirement . .	0810-11,0813	14,5	12,2	15,9	2 par rapport à 1	Diminution	Augmentation
3	Fruis préparés	2001,1003-7	19,5	16,6	14,9	3 par rapport à 1	Diminution	Augmentation
1	Café	*0901*	*10,0*	6,8	32,0			
2	Café préparé	2102 ex	13,3	9,4	29,3	2 par rapport à 1	Diminution	Augmentation
1	Fèves de cacao. . . .	1801	4,2	2,6	38,1			
2	Cacao transformé . .	1803-5	6,7	4,3	35,8	2 par rapport à 1	Diminution	Sans changement
3	Produits en chocolat	1806	15,0	11,8	21,3	3 par rapport à 2	Diminution	Augmentation
1	Graines oléagineuses et farine d'oléagineux	1201-2	2,7	2,7	0,0			
2	Huiles végétales fixes	1507	8,5	8,1	4,7	2 par rapport à 1	Diminution	Diminution
1	Tabacs bruts ou non fabriqués.	2401	56,1	55,8	0,5			
2	Tabacs fabriqués . .	2402	82,2	81,8	0,5	2 par rapport à 1	Sans changement	Sans changement
1	Caoutchouc naturel.	4001	2,8	2,3	17,9			
2	Demi-produits en caoutchouc (non vulcanisé)	4005-6	4,6	2,9	37,0	2 par rapport à 1	Diminution	Diminution
3	Articles en caoutchouc.	4011-14,4016	7,9	6,7	15,2	3 par rapport à 2	Diminution	Augmentation
1	Peaux brutes.	4101	1,4	0,0	100,0			
2	Demi-produits en peaux	4102-8,4110, 4302	4,2	4,2	0,0	2 par rapport à 1	Augmentation	Augmentation
3	Articles de voyage, sacs à main, etc. . .	4202	8,5	8,5	0,0	3 par rapport à 2	Sans changement	Sans changement
4	Articles manufacturés en cuir	4203-5	9,3	8,2	11,8	4 par rapport à 2	Diminution	Diminution
5	Chaussures.	6401-5	11,6	10,9	6,0	5 par rapport à 2	Diminution	Diminution
1	Fils de fibres textiles végétales (à l'exclusion du chanvre)	5706-7	4,0	2,9	27,5			
2	Ficelles, cordages et articles fabriqués avec des ficelles et des cordes; sacs et sachets	5904-6, 6203	5,6	4,7	16,1	2 par rapport à 1	Augmentation	Augmentation
3	Tissus de jute	5710	9,1	8,3	8,8	3 par rapport à 1	Augmentation	Augmentation
1	Fils de soie non conditionnés pour la vente au détail .	5004-6	2,6	2,6	0,0			
	Tissus de soie	5009	5,6	5,3	5,4	2 par rapport à 1	Diminution	Diminution

TABLEAU 9 *(suite)*

La progressivité des tarifs et les offres relatives aux produits tropicaux faites par dix partenaires commerciaux[a]

Stades de transformation	*Produits*	*NCCD*	*Tarifs[b] applicables à tous les produits ayant fait l'objet d'une demande*		*Réduction du tarif moyen applicable (en pourcentage)*	*Modifications de l'indicateur de progressivité[c] à la suite de l'offre*		
			Avant l'offre	*Après l'offre*		*Comparaison des stades de transformation*	*Différence absolue*	*Position relative*
1	Demi-produits en bois	4405-14, 16, 17,19	2,6	1,8	30,8			
2	Panneaux en bois . .	4415	10,8	9,2	14,8	2 par rapport à 1	Diminution	Augmentation
3	Articles en bois . . .	4420-28	6,9	4,1	40,6	3 par rapport à 1	Diminution	Diminution
4	Meubles	9401, 9403	8,1	6,6	18,5	4 par rapport à 1	Diminution	Augmentation

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED.

[a] Les 10 partenaires commerciaux sont : la Communauté, le Japon, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Canada, l'Autriche, la Suisse, la Finlande, la Norvège et la Suède.

[b] Moyenne non pondérée des droits moyens pour les divers produits sur chaque marché considéré (droits non pondérés, SGP ou NPF, y compris les lignes tarifaires d'admission en franchise, à l'exclusion des articles pour lesquels il n'existe pas de droit *ad valorem*).

[c] On a utilisé deux indicateurs pour mesurer approximativement l'ampleur de la modification de la progressivité des tarifs : la différence absolue entre les droits moyens appliqués à deux stades de transformations successifs et la position relative des deux moyennes (quotient du droit appliqué au stade plus avancé par le droit appliqué au stade moins avancé). Une diminution de l'un ou de l'autre de ces deux indicateurs dénote une réduction de l'écart entre les droits appliqués à différents stades de transformation et peut donc être considérée comme le signe d'une éventuelle diminution de la progressivité du tarif si les deux indicateurs ont diminué, il est très vraisemblable que la protection accordée aux stades de transformation plus avancés est réduite par suite de l'offre concernant les produits tropicaux.

46. La CNUCED a établi un "inventaire" pour tenter d'apprécier la fréquence des restrictions appliquées à certains groupes de produits[19]. Parmi les groupes de produits qui se heurtent à des obstacles non tarifaires, les plus fréquemment visés sont énumérés ci-après par ordre décroissant : viandes et préparations à base de viande; cacao et produits à base de cacao; blé, orge, maïs et produits à base de riz. On peut constater, à l'aide du tableau 10, que la plupart des obstacles non tarifaires s'appliquent à des produits alimentaires ou agricoles sous forme brute ou transformée. Font exception les trois derniers articles du tableau, dont deux sont à base de minerai de fer. On voit donc que presque tous les obstacles non tarifaires recensés dans l'inventaire s'appliquent à des produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement.

47. Le tableau 11 donne la fréquence relative des restrictions aux importations selon le stade de transformation pour les principaux pays développés à économie de marché. Sur la plupart des marchés les plus importants, et particulièrement ceux de la Communauté, les restrictions imposées aux importations agricoles sont passablement élevées, surtout si on les compare à celles qui s'appliquent aux produits manufacturés et, de plus, la fréquence s'élève parallèlement au degré de transformation. En France, en République fédérale d'Allemagne, au Royaume-Uni et au Danemark, la fréquence des restrictions qui frappent les produits agricoles transformés est presque deux fois plus élevée que celle des restrictions imposées aux mêmes produits sous leurs formes primaires. Aux Etats-Unis et au Japon, les fréquences sont relativement basses mais augmentent, elles aussi, parallèlement au degré de transformation. Les pays où la fréquence des obstacles non tarifaires est la plus basse sont le Canada et l'Australie. Dans l'ensemble, on constate une nette discrimination dans l'application des restrictions non tarifaires qui frappent les produits agricoles (chapitres 1 à 24 de la NCCD) et plus fortement encore les articles qui résultent de leur transformation.

3. *Montée du protectionnisme*

48. La multiplication des mesures protectionnistes préoccupe gravement les pays en développement car elles ont eu bien souvent tendance à annihiler l'effet des concessions commerciales pourtant restreintes qu'ils avaient pu obtenir. Parmi les secteurs touchés, on peut notamment mentionner les textiles et les vêtements autres qu'en coton, les chaussures et l'acier qui ont figuré au nombre des principaux moteurs de l'expansion des exportations des pays en développement au cours des dernières années. Ce protectionnisme prend la forme de restrictions "négociées", que ce soit sous le nom de "limitation volontaire des exportations" ou "d'arrangements de commercialisation ordonnée", ou que l'on ait recours, au nom d'un "libre-échange organisé", à des moyens qui ne sont autres que des accords de partage du marché en faveur d'industries nationales vieillissantes et inefficaces et au détriment de concurrents extérieurs dynamiques et, plus particulièrement, des pays en développement.

49. L'Arrangement multifibres de 1973, qui a récemment été prorogé jusqu'à la fin de 1981, est un exemple typique de ce genre de dispositif[20]. Il se fonde sur un

[19] "Inventaire des obstacles non tarifaires, y compris les restrictions quantitatives, opposés par les pays développés à économie de marché aux produits dont l'exportation présente un intérêt particulier pour les pays en voie de développement : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/115/Rev.1 et Corr.1).

[20] Voir "Arrangement concernant le commerce international des textiles" [GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément No 21* (numéro de vente : GATT/1974-1), p. 3] et Protocole portant prorogation de l'Arrangement [*ibid., Supplément No 24* (numéro de vente : GATT/1978-1), p. 5]. Cet Arrangement est désormais connu sous le nom d'Arrangement multifibres.

TABLEAU 10

Récapitulation des obstacles non tarifaires opposés par les pays développés à économie de marché aux importations de certains produits transformés dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement

ADL = attribution discrétionnaire de licences
RL = régime libéral d'attribution de licences
L = régime de licence de caractère non déterminé
CG = contingents globaux
CB = contingents bilatéraux
C = contingents (sans précision)
LE = limitation des exportations
PV = prélèvements variables
PM = prix minimal à l'importation
RSa = règlements sanitaires
R = restriction non déterminée
CE = commerce d'Etat.

Indicatifs de la NCCD		*Obstacles non tarifaires imposés par*		
		La Communauté[a]	*Le Japon*	*Les Etats-Unis d'Amérique*
03.02	Poissons, salés en saumure, séchés ou fumés	–	ADL	RSa
7.04	Légumes desséchés, déshydratés ou évaporés	R/ADL	–	–
8.11	Fruits, conservés provisoirement	R/ADL	ADL	–
11.01	Farines de céréales	PV	ADL	CG/CB
11.02	Gruaux et semoules	PV	ADL	CG/CG
11.06	Farines et semoules de sagou, de manioc, etc.	PV	–	–
11.08	Amidons et fécules; inuline	PV	ADL	
15.10	Acides gras, huiles acides de raffinage, alcools gras	R/ADL	–	–
16.01	Saucisses	PF/ADL/RSa	–	–
16.02	Autres préparations et conserves de viande	PV/ADL/RSa	ADL	–
16.03	Extraits et jus de viande	RSa/CB	–	–
16.04	Préparations et conserves de poisson	CB	–	–
17.04	Sucreries	PV/R	–	CG/CB
18.06	Chocolats et autres préparations alimentaires contenant du cacao	PV/RSa	–	CB
20.01	Légumes et fruits préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique	L/CB/CG/RSa	RSa	–
20.02	Autres légumes en conserve	ADL/L/CB/CG/RSa	–	–
20.03	Fruits à l'état congelé, additionnés de sucre	PV/ADL/L/CG	–	–
20.05	Purées et pâtes de fruit, confitures, gelées, marmelades	PV/ADL/CB/RSa	ADL	–
20.06	Fruits autrement préparés ou conservés	PV/ADL/CB/CG/RSa	ADL	–
20.07	Jus de fruits ou de légumes	PV/L/ADL/CB/CG/RSa	ADL	–
22.05	Vins	PM	–	–
22.07	Eaux de vie, liqueurs et autres boissons spiritueuses	R/ADL/CE/CG	–	–
24.02	Cigares et cigarillos	R/CE/ADL/CB/CG	–	–
41.02	Peaux de veaux	–	ADL	–
41.03	Peaux d'ovins	–	ADL	–
41.04	Peaux de caprins	–	ADL	–
53.07	Fils non conditionnés pour la vente au détail	ADL/CG	–	LE
53.11	Tissus de laine ou de poils fins	ADL/CG	–	LE
55.05	Fils de coton	ACIT[b]	ACIT[b]	ACIT[b]
55.09	Tissus de coton	ACIT[b]	ACIT[b]	ACIT[b]
57.06	Fils de jute	CG/LE[b]	–	–
57.10	Tissus de jute	LE/CB/CG	–	–
58.02	Tapis (autres qu'en coton)	ADL/CB/C	–	LE
60.02	Ganterie de bonneterie (autre qu'en coton)	C	–	LE
60.04	Sous-vêtements de bonneterie (autres qu'en coton)	CB/C	–	LE
60.05	Vêtements de dessus de bonneterie (autres qu'en coton)	RL/ADL	–	LE
61.01	Vêtements de dessus pour hommes et garçonnets (autres qu'en coton)	ADL/CB/C	–	LE
61.02	Vêtements de dessus pour femmes, fillettes et jeunes enfants (autres qu'en coton)	RL/ADL/CB/C	–	LE

TABLEAU 10 *(suite)*

Récapitulation des obstacles non tarifaires opposés par les pays développés à économie de marché aux importations de certains produits transformés dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement

Indicatifs de la NCCD		*Obstacles non tarifaires imposés par*		
		La Communauté[a]	*Le Japon*	*Les Etats-Unis d'Amérique*
61.03	Vêtements de dessous pour hommes et garçonnets (autres qu'en coton) . . .	ADL/CB/C	–	LE
64.02	Chaussures à semelle extérieure en cuir naturel	–	ADL	–
69.11	Vaisselle en porcelaine	ADL/CB/CG/C	–	–
73.01	Fontes	ADL/CB	–	–
73.02	Ferro-alliages	ADL/PM[c]	–	–

Source : "Inventaire des obstacles non tarifaires, y compris les restrictions quantitatives, opposés par les pays développés à économie de marché aux produits dont l'exportation présente un intérêt particulier pour les pays en voie de développement : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/115/Rev.1 et Corr.1).

[a] Restrictions imposées en totalité ou en partie par les pays membres de la Communauté.

[b] Echanges limités conformément à l'Arrangement concernant le commerce international des textiles, 1973. GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément No 21* [numéro de vente : GATT/1974-1], p. 3).

[c] Appliqué au ferromanganèse depuis janvier 1978.

TABLEAU 11

Fréquence[a] des restrictions aux importations appliquées, par les pays qui imposent de telles limitations, à certains produits[b] dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement

Pays	*NCCD 1 à 24*				*NCCD 25 à 99*				*Total NCCD 1 à 99*	*Nombre de produits touchés*
	Produits primaires	*Semi-transformés*	*Transformés*	*Total NCCD 1 à 24*	*Produits primaires*	*Semi-manufacturés*	*Manufacturés*	*Total NCCD 25 à 99*		
France	6,7	9,0	12,5	9,0	–	5,3	16,7	6,3	8,3	38
République fédérale d'Allemagne	3,9	6,9	10,8	6,7	–	6,8	–	6,8	7,3	31
Irlande	6,7	6,9	10,0	7,7	–	3,0	–	3,0	6,5	34
Royaume-Uni	5,6	6,9	11,7	7,7	–	2,3	–	2,3	6,3	31
Danemark	5,6	6,9	10,6	7,4	–	1,5	–	1,5	5,8	29
Italie	5,6	7,6	7,5	6,8	–	1,5	–	1,5	5,4	31
Benelux	5,0	6,9	7,5	6,3	–	2,3	–	2,3	5,3	30
Autriche	10,0	9,0	7,5	9,0	–	–	–	–	6,8	23
Norvège	8,9	6,3	2,5	6,3	–	–	–	–	4,8	21
Suisse	7,8	4,9	5,8	6,3	–	–	–	–	4,8	16
Japon	3,3	4,2	5,0	4,1	–	–	–	–	3,1	18
Etats-Unis	1,7	1,4	2,5	1,8	–	2,3	–	2,3	1,9	10
Finlande	–	1,4	5,0	1,8	–	–	–	–	1,4	6
Canada	1,1	2,1	–	1,1	–	3,0	–	3,0	1,5	9
Suède	–	4,9	4,2	2,7	–	–	–	–	1,0	5
Australie	1,1	–	0,8	0,7	–	–	–	–	0,5	3
MOYENNE SIMPLE	4,6	5,3	6,5	5,3	–	1,8	1,0	1,8		

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED.

[a] Pour un groupe de produits donné, la fréquence se définit comme le nombre de restrictions dans un groupe en pourcentage du nombre total de restrictions pouvant s'appliquer à un groupe. Le dénominateur (nombre de restrictions possibles) s'obtient comme suit : (nombre de produits par groupe de produits à un stade de transformation) X (12 types de restrictions).

[b] Ensemble de 49 produits ou groupes de produits comprenant 15 produits primaires, 23 produits agricoles transformés et semi-transformés et produits semi-manufacturés et 11 produits manufacturés, conformément à la classification de la CNUCED.

système de contingents bilatéraux. Les nouveaux contingents sont encore plus restrictifs que les précédents et ceux de la Communauté non seulement limitent l'accroissement des importations, mais encore réduisent le volume de celles-ci pour un certain nombre de pays en développement qui sont d'importants fournisseurs, dont Hongkong et la République de Corée. Les arrangements nouveaux instituent également des "seuils de déclenchement" à un niveau peu élevé pour l'imposition de nouveaux contingents qui restreignent les possibilités de diversification des exportations en faveur de nouveaux produits.

50. On peut citer également le cas des nouvelles restrictions quantitatives imposées aux importations de chaussures dans plusieurs pays développés à économie de marché, dont les Etats-Unis d'Amérique, le Royaume-Uni, la France, l'Australie, le Canada et la Suède. De telles limitations sont d'ores et déjà en vigueur au Japon, tandis que la Communauté en étudie l'application. De même, la Communauté et les Etats-Unis d'Amérique ont institué des mesures de protection spéciales contre les importations d'acier. Ces mesures pourraient susciter de graves difficultés aux pays en développement qui commencent à entrer sur le marché d'exportation de ce produit.

51. Au nombre de ces mesures, de plus en plus fréquentes, qui concourent à protéger des industries non concurrentielles, il convient de mentionner particulièrement celles qui consistent à subventionner les industries nationales dans les pays développés à économie de marché. Mesurés en pourcentage du PIB, les transferts en comptes d'opérations courantes du budget national aux entreprises privées et publiques ont représenté 2,4 p. 100 pour les pays de la Communauté et 0,3 p. 100 pour les Etats-Unis d'Amérique[21]. En 1976, ces transferts se sont montés à 5,1 milliards de dollars aux Etats-Unis, à 3,2 milliards de dollars au Canada, à 7,3 milliards de dollars au Japon et à 49 milliards de dollars dans les pays de la Communauté (dont 9,4 milliards en France, 6,8 milliards en République fédérale d'Allemagne et 6,1 milliards au Royaume-Uni).

B. – Obstacles dus aux structures du marché et au comportement des sociétés transnationales

52. Dans de nombreux secteurs de l'activité économique, la concentration du contrôle par le biais de l'intégration verticale et horizontale des activités limite en pratique l'accès des pays en développement aux marchés internationaux. Pour l'essentiel, ces obstacles, élevés par des sociétés privées, sont dus à la multiplication des pratiques commerciales restrictives et, notamment, de celles qui sont rendues possibles par le contrôle que les sociétés transnationales exercent sur la production, le capital, la technologie et les circuits de commercialisation et de distribution.

53. Les pratiques commerciales restrictives telles que les ententes (cartels)[22] consistent notamment à fixer arbitrairement les prix, à se partager le marché et à regrouper les opérations de commercialisation et de distribution, et sont souvent imposées aux filiales des membres de l'entente dans les pays en développement. Parmi les autres pratiques restrictives, on peut mentionner aussi la détermination du prix par l'entreprise qui domine un marché et l'établissement de prix différenciés pour un même produit selon la situation géographique ou le pouvoir d'achat des consommateurs. Les pays développés tolèrent fréquemment le recours à de telles pratiques, qui freinent l'expansion des activités de transformation dans les pays en développement, dans la mesure où elles évitent aux autorités de majorer les droits de douane ou d'imposer des restrictions quantitatives aux importations, ce qui serait contrevenir directement aux obligations souscrites en vertu du GATT. Ces mesures sont parfois contraires aux lois et réglementations nationales sur les pratiques commerciales restrictives lorsqu'elles s'appliquent aux marchés intérieurs, mais non plus lorsqu'elles visent les importations[23].

54. Le rôle prépondérant des sociétés transnationales sur les marchés internationaux et le contrôle qu'elles exercent sur la production, la technologie et la commercialisation d'un grand nombre de produits dont l'exportation intéresse les pays en développement sont également à l'origine d'obstacles et de pratiques commerciales restrictives qui nuisent considérablement à l'expansion des activités de transformation dans les pays en développement.

55. En 1977, quelque 50 p. 100 des importations des Etats-Unis correspondaient à des opérations entre parties associées. Selon les informations dont on dispose, 29 p. 100 des exportations suédoises de 1975 et 30 p. 100 des exportations britanniques de 1973, ainsi que 59 p. 100 des exportations canadiennes de 1971, étaient des opérations intragroupe[24]. En 1975, aux Etats-Unis, 32 p. 100 des importations de produits primaires originaires de pays en développement correspondaient à des opérations entre parties associées; la proportion était de 88 p. 100 pour la bauxite; de 80 p. 100 pour le lait ou latex de caoutchouc et de 24 p. 100 pour le caoutchouc séché; de 68 p. 100 pour les bananes et le coton; de 17 p. 100 pour les concentrés de minerai de fer et de 24 p. 100 pour le minerai de fer sous d'autres formes[25].

---

[21] Voir R. Blackhurst, N. Marian et J. Tumlir, *Ajustement, commerce et croissance dans les pays développés et les pays en voie de développement*, GATT, Etudes sur le commerce international, No 6, Genève, 1978 (numéro de vente : GATT/1978-3), appendice, tableau I.5.

[22] Les accords de cartel et les abus de position dominante sont les obstacles les plus fréquents et les plus redoutables pour les exportations des pays en développement qui en ressentent plus durement les effets que les pays développés. Les conséquences néfastes de ces accords ont été étudiées par le Comité d'experts de l'OCDE sur les pratiques commerciales restrictives dans *Les ententes à l'exportation*, Paris, OCDE, 1974 et *Les pratiques commerciales restrictives des entreprises multinationales*, Paris, OCDE, 1977.

[23] Voir "Rappel annuel sur les faits nouveaux d'ordre législatif et autre intervenus dans les pays développés et dans les pays en développement en matière de contrôle des pratiques commerciales restrictives, 1978, établi par le secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/AC.6/15).

[24] Voir TD/B/C.2/197; *Les sociétés transnationales dans le développement mondial : un réexamen* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.A.5), par. 141; *Position dominante des sociétés transnationales sur le marché : recours à la tarification de cession interne* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.D.9), et le document TD/229/Supp.3, dans le présent volume.

[25] Voir G. K. Helleiner, "Intrafirm trade and the developing countries : patterns, trends and data problems", communication présentée à un séminaire sur les transactions intragroupe et leurs conséquences pour le commerce et le développement, organisé en novembre 1977 par la CNUCED et l'Institute of Development Studies, Université du Sussex.

56. Les restrictions au transfert de technologie comptent parmi les mesures qui font le plus gravement obstacle à l'essor de l'industrialisation des pays en développement à partir de leurs ressources naturelles propres. Dans les secteurs des minéraux et de la métallurgie, et, dans une moindre mesure, dans celui des agro-industries, les technologies et les brevets et licences sont, pour l'essentiel, la propriété des sociétés transnationales et les conditions qu'elles imposent pour leur transfert déterminent le niveau des restrictions d'entrée. Bien souvent, le coût du transfert des technologies excède les moyens financiers des entreprises des pays en développement et limite sérieusement leur compétitivité sur le marché mondial. On estime ainsi que les pays en développement ont dépensé en 1968 quelque 1,5 milliard de dollars pour les transferts de technologie et que si leur production manufacturière augmentait de 8 p. 100 par an, le coût directe de ces transferts pourrait se trouver sextuplé en dix ans, soit une dépense de 9 milliards de dollars vers 1980[26]. La majeure partie de ces redevances correspondait à des transferts intragroupe (en 1976, 82 p. 100 des recettes provenant de transferts de technologie opérés par les Etats-Unis étaient le fait de sociétés transnationales installées dans ce pays)[27].

57. L'une des pratiques restrictives les plus efficaces imposées aux pays ou aux entreprises acquéreurs, qui exerce un effet direct sur l'expansion de la transformation des produits primaires, consiste à interdire ou à limiter l'exportations des produits fabriqués au moyen de la technologie fournie et notamment à en restreindre l'exportation sur certains marchés. Elle est appliquée parfois par une clause qui prévoit l'obligation d'une approbation préalable à la vente et à la fixation du prix des exportations[28].

58. Un autre cas est celui où la technologie est transférée d'une société transnationale à sa filiale dans un pays en développement et où ce pays n'y a quasiment pas accès. Dans ces circonstances, les avantages du transfert ne vont qu'à la filiale de la société transnationale, à l'exclusion des autres entreprises du pays qui n'ont donc aucune chance de participer à la recherche-développement sur la technologie correspondante ni de tenter de l'adapter à des conditions différentes de celles qui existent pour les sociétés transnationales.

59. La mainmise sur la technologie se trouve encore renforcée par la détention du savoir-faire et des compétences techniques. Même quand les pays en développement peuvent avoir accès à la technologie, son utilisation et l'entretien des moyens nécessaires exigent souvent une main-d'œuvre qualifiée qui n'existe pas toujours sur place. Dès lors, que l'obtention de ce savoir-faire et de ces compétences techniques soit liée à la fourniture de la technologie par une société transnationale ou qu'elle exige que l'acquéreur s'adresse au marché mondial, son coût, également élevé dans l'un et l'autre cas, sape la compétitivité des entreprises du pays en développement qui cherchent à s'implanter sur les marchés mondiaux.

60. L'emprise des sociétés transnationales sur le marché des facteurs de production et sur la vente de la production peut constituer un obstacle supplémentaire à surmonter pour les installations de transformation nouvellement installées dans les pays en développement. Elle peut se manifester de diverses manières : un approvisionnement irrégulier ou insuffisant; une augmentation du prix des facteurs de production assortie d'un blocage du prix d'écoulement de la production ou même une augmentation du prix des facteurs de production assortie d'une réduction du prix d'écoulement de la production. Ainsi, tout nouveau venu sur le marché se voit obligé d'intervenir simultanément à tous les stades de la chaîne de transformation s'il veut échapper aux pressions et pratiques dissuasives des grandes entreprises qui contrôlent le marché.

C. – Obstacles dus à l'échelle de production et à l'ampleur des besoins d'investissement

61. Les obstacles à la transformation locale dus à l'échelle de production sont essentiellement liés à l'insuffisance de l'approvisionnement en matières premières, à l'exiguïté des marchés intérieurs et au coût élevé de l'investissement. Ces circonstances peuvent être défavorables aux pays en développement qui produisent peu de matières premières. Dans le secteur des minéraux, l'extraction doit donc être suffisante pour justifier la création d'installations d'une capacité minimale leur permettant d'être concurrentielles. L'exiguïté du marché intérieur de la plupart des pays en développement freine puissamment les activités locales de transformation. En présence d'un marché international fortement concentré, l'existence d'un marché intérieur de taille suffisante est un gage de succès pour une politique visant simultanément le remplacement des produits d'importation et le développement des activités d'exportation; elle atténue considérablement les conséquences des contraintes d'échelle.

62. L'expansion de la transformation sur place des ressources naturelles des pays en développement exige de lourds investissements auxquels ils peuvent rarement faire face. En renchérissant les investissements initiaux indispensables, les économies d'échelle recherchées par de nombreuses industries ont contribué à cantonner les pays en développement dans leur rôle de fournisseurs de matières premières.

63. Dans les secteurs des minéraux et de la métallurgie, le montant moyen des investissements varie de 80 millions de dollars pour l'installation d'une fonderie de zinc d'une capacité annuelle de 50 000 tonnes à 1,2 milliard de dollars pour une usine de production d'aluminium d'une capacité annuelle de 500 000 tonnes – sans tenir compte, dans un cas ni dans l'autre, des investissements nécessaires pour les infrastructures (voir le tableau 12).

64. Pour certains produits agricoles, l'ampleur des investissements nécessaires est moindre. Ainsi, selon une étude du Tropical Products Institute sur la fabrication à petite échelle de café soluble, la transformation de 17 000 sacs de café (séchage par ventilation) nécessiterait un investissement d'environ 700 000 dollars (1973). Selon une autre étude, le premier stade de la transformation du cacao

---

[26] Voir *Grands problèmes découlant du transfert des techniques aux pays en développement* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.75.II.D.2), par. 100.

[27] Voir Etats-Unis d'Amérique, Department of Commerce, *Survey of Current Business*, vol. 57, No 3 (mars 1977).

[28] Les pays en développement ont recensé plus de 40 pratiques restrictives incorporées aux accords de transfert de technologie. Voir "Rapport du Groupe intergouvernemental d'experts chargé de préparer l'élaboration d'un code de conduite pour le transfert des techniques, Genève, 5-16 mai 1975" (TD/B/C.6/1), annexe III.

TABLEAU 12

Coût moyen de certains investissements

Produits	*Capacités optimales (en milliers de tonnes par an)*	*Coûts d'investissement en 1975 (en millions de dollars)*
Aluminium	500	1 200
Cuivre	100	600
Boulettes de minerai de fer (66 p. 100 Fe)	10 000	800
Nickel	25 à 30	480
Plomb	100	140
Zinc	50	80

Source : "Minéraux. – Principaux problèmes : rapport du Secrétaire général" (E/C.7/68) [document présenté à la cinquième session du Comité des ressources naturelles, Genève, 9-20 mai 1977], annexe I, tableau 5.

(torréfaction et concassage) exigerait, pour que l'entreprise soit viable, un investissement de l'ordre de 12 à 13 millions de dollars (1972). Les dépenses d'équipement nécessaires pour la production de beurre de cacao et de cacao en poudre atteindraient, respectivement, 1 à 2 millions de dollars et 2 à 3 millions de dollars[29]. Une usine de pneumatiques de taille relativement modeste coûterait à peu près 10 millions de dollars et une usine de taille moyenne reviendrait à 22 millions de dollars. Le matériel d'une entreprise qui traiterait 20 000 à 30 000 tonnes de sisal est évalué à environ 4,1 millions de dollars, et le coût total d'un tel projet dépasserait légèrement 9 millions de dollars[30]. Le coût d'une usine de jute est évalué à plus de 11 millions de dollars, dont 4 millions pour le matériel[31]. Les investissements nécessaires à l'expansion de la transformation du coton sont plus élevés, mais ne dépassent pas les 60 à 90 millions de dollars. Toutes ces évaluations doivent être révisées en hausse pour tenir compte de l'inflation mondiale de ces dernières années.

65. L'ampleur des investissements indispensables pourrait donc être un obstacle primordial à l'expansion des activités de transformation dans les pays en développement, particulièrement pour ce qui concerne les minéraux. C'est le cas surtout des pays en développement les plus petits et aux revenus les plus faibles, qui peuvent néanmoins posséder des ressources exploitables. Les chiffres cités plus haut au sujet des coûts d'investissement doivent être mis en regard du montant des moyens de financement internationaux offerts aux pays en développement pour des investissements qui favoriseraient l'expansion des activités de transformation. Les fonds fournis par l'intermédiaire d'organismes internationaux tels que la Banque mondiale, l'IDA et la SFI sont, pour les pays en développement, une solution de rechange aux investissements effectués par, ou en association avec, des entreprises étrangères comme les sociétés transnationales, en particulier pour l'expansion des industries dans lesquelles la technologie est relativement accessible. Les tableaux 13 et 14 donnent les montants estimatifs des fonds prêtés par les organismes internationaux susmentionnés pour favoriser l'essor des activités de transformation dans les pays en développement. Les chiffres sont inévitablement supérieurs aux sommes expressément prêtées pour accroître les activités de transformation des produits primaires destinés à l'exportation car il n'est possible ni de distinguer les fonds qui sont prêtés aux industries pour répondre à la demande intérieure de ceux qui sont prêtés aux entreprises tournées vers l'exportation, ni de distinguer les fonds qui sont prêtés à des industries de transformation de produits nationaux de ceux qui sont prêtés à des industries dont la matière première est importée, ni de distinguer enfin les fonds prêtés par la Banque mondiale au titre du développement et du financement de l'industrie pour aider les activités de transformation de ceux qui sont prêtés par le même organisme à d'autres fins. Il est néanmoins patent que le montant des fonds prêtés est très faible, comparé aux coûts d'investissement indiqués plus haut.

66. Selon les estimations de la Banque mondiale et de l'IDA concernant les prêts directs pour l'exécution de projets, ces institutions ont prêté, depuis leur création, moins de 3,5 milliards de dollars pour favoriser des activités qui comportent vraisemblablement des opérations de transformation de produits primaires. D'autre part, 5,2 milliards de dollars ont été prêtés au titre du développement et du financement de l'industrie, dont une partie a été affectée au financement d'activités de transformation. Les chiffres relatifs à la SFI, qui portent sur des prêts et des prises de participation dans des entreprises privées, nationales ou mixtes, révèlent qu'en vingt ans environ 800 millions de dollars seulement ont été consacrés au financement d'activités de transformation. Il convient de mentionner, en outre, que les prêts accordés par la SFI ne représentent souvent qu'une faible part du montant total nécessaire, le pays intéressé devant ensuite se procurer le solde auprès d'autres sources.

67. La modicité de ces apports financiers par rapport aux coûts d'investissement mentionnés plus haut illustre clairement les difficultés des pays en développement. Dans le cas particulier des projets relativement ambitieux dans le secteur des activités de transformation élémentaire dont les technologies sont largement répandues, ces pays n'ont pas d'autre choix de financement international que de s'en remettre à une société transnationale. Aucun organisme international existant n'est en mesure de leur offrir le type ni la quantité de capitaux nécessaires. Les pays en développement ne pourront véritablement tenter leur chance sur les marchés internationaux des produits transformés en échappant à la mouvance des entreprises transnationales tant que les organismes internationaux ne leur procureront pas un financement plus généreux.

D. – Autres pratiques commerciales restrictives

1. *Différenciation des produits*

68. Les politiques de commercialisation fondées sur la différenciation des produits entraînent de lourdes dépenses de publicité pour les sociétés privées qui cherchent à différencier leurs produits et à élever des obstacles contre tout nouveau concurrent virtuel. Pour avoir quelque chance

[29] *Study on the degree and scope for increased processing of primary commodities in developing countries*, étude faite pour la CNUCED par Commodities Research Unit. Ltd., septembre 1975.

[30] Ces chiffres reprennent les estimations d'un important fabricant britannique de matériel de traitement du sisal.

[31] Ces chiffres reprennent les estimations d'un important fabricant britannique de matériel de transformation du jute.

TABLEAU 13

Total des prêts de la Banque mondiale et de l'IDA au 30 juin 1978

(En millions de dollars)

Secteurs	*Banque mondiale*	*IDA*	*Total*
Agriculture	8 709,1	4 985,0	13,694,1
Transformation et stockage des récoltes	443,5	368,0	811,5
Industrie	3 867,8	521,9	4 389,7
Engrais	782,3	423,4	1 205,7
Sidérurgie	1 036,5	–	1 036,5
Pâte à papier et papier	134,2	2,0	136,2
Textiles	165,0	27,0	192,0
Mines	489,8	18,5	508,3
Petite industrie	225,8	32,3	258,1
Divers	1 034,2	18,7	1 052,9
Ensemble des autres secteurs[a]	27 289,3	7 821,8	35 111,1
Total partiel	39 866,2	13 328,7	53 194,9
Total des prêts pour des activités comportant une transformation[b]	2 561,5	820,4	3 381,9
Parts des activités comportant une transformation (en pourcentage)	(6,4)	(6,1)	(6,3)
Développement et financement de l'industrie	4 842,0	382,1	5 224,1
Total des prêts	44 708,2	13 710,8	58 419,0
Total des prêts pour les activités comportant une transformation et pour le développement et le financement de l'industrie	7 403,5	1 202,5	8 606,0
Parts des activités comportant une transformation et du développement et du financement de l'industrie (en pourcentage)	(16,5)	(8,8)	(14,7)

Source : Banque mondiale, *Rapport annuel 1978*, Washington (D. C.).

[a] Les autres secteurs sont les suivants : transports, télécommunications, énergie électrique, adduction d'eau et évacuation des eaux, enseignement, planification démographique, tourisme et urbanisation.

[b] On considère que les activités ci-après comportent vraisemblablement des opérations de transformation de produits primaires : traitement et stockage des récoltes, engrais, sidérurgie, pâte à papier et papier, textiles.

TABLEAU 14

Engagements financiers de la SFI, par type d'entreprise, pour la période 1957-1977 et pour certaines années

(En millions de dollars)

Branches d'activité	*1957-1977*	*1977*	*1976*	*1975*
Sidérurgie	275,8	11,2	65,4	48,0
Textiles et fibres	205,3	21,0	38,5	21,2
Pâte à papier et produits en papier	144,8	17,3	7,7	
Alimentation et industrie alimentaire	71,4	27,6	12,7	1,2
Engrais	60,3			3,2
Métaux non ferreux	38,9		20,6	
Bâtiment et travaux publics	189,2	13,2	12,5	22,2
Mines	136,6	18,5	6,0	15,0
Fabrications diverses	106,0	23,7	25,5	24,2
Produits chimiques et pétrochimiques	85,2	0,3	7,0	32,3
Véhicules automobiles et pièces détachées	67,7		3,8	
Tourisme	52,4		0,9	9,8
Sociétés de financement du développement	191,8	40,7	44,0	26,6
Marché monétaire et marché des capitaux	33,2	18,2		8,0
Services publics	31,5	15,0		
Machines	14,8			
Divers	7,0			
TOTAL	1 711,9	206,7	244,6	211,7
Total pour les industries effectuant une transformation[a]	796,5	77,1	144,9	73,6
Parts des industries effectuant une transformation (en pourcentage)	(46,5)	(37,3)	(59,2)	(34,7)

Sources : SFI, *Rapports annuels*, 1975, 1976 et 1977, Washington (D.C.).

[a] On considère que les branches ci-après procèdent vraisemblablement à des opérations de transformation de produits primaires : sidérurgie, textiles, pâte à papier et produits en papier, alimentation et industrie alimentaire, engrais et métaux non ferreux.

de s'implanter sur un marché captif à une assez grande échelle, les concurrents nouveaux venus devraient, bien souvent, prévoir dans leurs investissements initiaux un important budget de publicité. Cette pratique est particulièrement défavorable à la transformation, dans les pays en développement, de produits tels que le chocolat, les sucreries, les boissons non alcoolisées, les savons, les cigares ou les cigarettes qui n'exigent ni investissements démesurés ni technologies complexes. Pour ces produits, qui se prêtent bien à la différenciation, la concurrence porte moins sur les coûts de production et le niveau de qualité que sur la capacité de supporter des dépenses de publicité importantes et fréquentes qui représentent souvent la majeure partie du prix payé par le consommateur.

2. *Progressivité des taux de fret*

69. La structure des tarifs de transport n'est guère de nature à favoriser les activités de transformation dans les pays en développement mais semble plutôt renforcer la protection assurée par les droits nominaux et réels dans les pays développés importateurs. Comme le montrent les tableaux 15 et 16, les taux de fret augmentent, dans certains cas, parallèlement au degré de transformation d'un produit et il arrive même qu'ils dépassent les droits NPF. En outre, comme l'a souligné l'auteur d'une étude récente[32], les taux de fret peuvent être un instrument de discrimination contre les pays en développement puisqu'ils sont plus élevés pour les exportations de certains pays en développement que pour les exportations similaires d'autres pays en développement ou de pays développés à économie de marché appartenant à la même région géographique (voir le tableau 16). Il faudrait cependant effectuer une étude produit par produit pour déterminer dans quel cas les pratiques en vigueur ne reposent sur aucune justification objective quant au coût et sapent les efforts des pays en développement en matière d'exportation et de diversification.

[32] Voir A. J. Yeats, "Do international transport costs increase with fabrication? Some empirical evidence", *Oxford Economic Papers*, vol. 29, No 3, novembre 1977, p. 458.

TABLEAU 15

Estimation des droits *ad valorem* et des coûts du transport pour les exportations à destination des Etats-Unis d'Amérique, 1974

(En pourcentage)

Produits importés, selon le stade de transformation	*Stade de transformation*				*Ecart entre les pourcentages*
	Produit primaire	*Stade I*	*Stade II*	*Produit final*	
Cacao : cacao en fèves; beurre de cacao; poudre; chocolats					
Droit	0,0	1,6		4,8	4,8
Transport	5,0	6,5		8,1	3,1
Total	5,0	8,1		12,9	7,9
Cuirs : peaux; cuirs, articles en cuir; chaussures					
Droit	1,1	4,7	7,7	14,0	12,9
Transport	3,9	4,5	6,2	9,1	5,2
Total	5,0	9,2	13,9	23,1	18,2
Caoutchouc : caoutchouc naturel; articles en caoutchouc					
Droit	0,0	–	–	4,6	4,6
Transport	9,9	–	–	15,6	5,7
Total	9,9	–	–	20,2	10,3
Bois : bois bruts; simplement travaillés; contreplaqués; articles en bois					
Droit	0,0	0,3	8,5	6,7	6,7
Transport	2,9	7,0	17,2	8,6	5,7
Total	2,9	7,3	25,7	15,3	12,4
Cuivre : minerai; cuivre non travaillé; cuivre travaillé					
Droit	0,1	2,3		4,2	4,1
Transport	3,9	2,0		2,8	–1,1
Total	4,0	4,3		7,0	3,0

Source : A. J. Yeats, "Do international transport costs increase with fabrication? Some empirical evidence", *Oxford Economic Papers*, vol. 29, No 3, novembre 1977, tableau 1.

TABLEAU 16

Coûts *ad valorem* du transport[a] pour certains produits d'exportation des pays en développement vers les Etats-Unis d'Amérique, selon le stade de transformation, 1974

(En pourcentage)

Produits, avec leur chaîne de transformation et pays exportateurs	*Stades de transformation*		*Ecart entre les pourcentages*
	Produit primaire	*Produit final*	
Viandes et leurs préparations			
Tous pays	10,1	4,9	−5,2
Argentine	6,1	5,1	−1,0
Guatemala	1,5	8,6	7,1
Nicaragua	6,9	5,9	−1,9
Cacao			
Tous pays	5,0	8,1	3,1
Brésil	4,8	20,1	15,3
Ghana	5,5	10,2	4,7
République dominicaine	4,2	4,2	0,0
Cuir			
Tous pays	3,9	9,1	5,2
Argentine	3,6	6,6	3,0
Colombie	2,6	8,5	5,9
Brésil	4,7	6,9	2,2
Inde	10,1	21,1	11,0
Pakistan	4,2	10,3	6,1
Caoutchouc			
Tous pays	9,9	15,6	5,7
Brésil	8,4	43,2	34,8
Inde	10,2	35,0	24,8
Malaisie	8,9	23,1	14,2
Bois			
Tous pays	2,9	8,6	5,7
Brésil	13,0	26,9	13,9
Guatemala	13,2	15,2	2,0
Inde	16,4	32,0	15,6
Fer			
Tous pays	7,9	12,0	4,1
Brésil	7,5	7,4	−0,1
Inde	17,0	46,9	29,9
République de Corée	8,3	8,7	0,4

Source : A. J. Yeats, "Do international transport costs increase with fabrication? Some empirical evidence", *Oxford Economic Papers*, vol. 29, No 3, novembre 1977, tableau 2.

[a] Assurance comprise.

DOCUMENT TD/229/SUPP.3*

Commercialisation et distribution des produits primaires : domaines dans lesquels la coopération internationale pourrait être développée

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*8 mars 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
Introduction	1-3	138
Chapitres		
I. Principaux aspects de la question	4-47	139
A. Particularités de la commercialisation et de la distribution des produits primaires	4-28	139
1. Considérations sur la commercialisation des produits primaires en général	4-7	139
2. Marchés de certains produits de base : structure et fonctionnement	8-28	140
B. Pouvoir commercial sur le marché	29-42	143
1. Contrôle et gestion de l'offre	30-32	143
2. Concentration de la production, de la commercialisation et de la distribution	33-35	144
3. Obstacles à l'accès aux marchés	36-37	145
4. Informations disponibles concernant le marché	38-40	145
5. Autres sources d'approvisionnement	41	146
6. Contrôle du système de transport	42	146
C. Constatations empiriques sur la répartition des bénéfices du commerce des produits de base	43-47	147
II. Progrès réalisés par les pays en développement dans la commercialisation et la distribution	48-55	148
A. Mesures prises à l'échelon national	49-52	148
B. Action concertée des producteurs	53	150
C. Initiatives internationales	54-55	150
III. Nouvelles mesures possibles de coopération internationale	56-68	151
A. Travaux préparatoires complémentaires	57-60	151
B. Soutien de l'action nationale	61	152
C. Appui à la coopération entre les producteurs	62-66	152
D. Mesures à prendre dans les pays développés	67-68	153

TABLEAUX

1. Concentration du marché de certains produits primaires dans certaines régions 144
2. Recettes provenant des taxes intérieures et des droits de douane sur certains produits de base au Japon et dans la Communauté économique européenne, 1976 148
3. Pourcentage du prix de détail de quelques produits de base dans le pays développé importateur, perçu par le pays en développement exportateur 149

Introduction

1. L'un des objectifs du programme intégré pour les produits de base, instauré par la résolution 93 (IV) de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, consiste à améliorer les systèmes de commercialisation, de distribution et de transport des produits de base exportés par les pays en développement, et notamment accroître la participation de ces pays à ces activités et les recettes qu'ils en tirent. Pour y parvenir, le programme prévoit l'adoption de mesures internationales en vue d'améliorer l'infrastructure et la capacité industrielle

* Incorporant le document TD/229/Supp.3/Corr.1.

des pays en développement depuis la production des produits primaires, jusqu'à la transformation, au transport et à la commercialisation de ces produits, ainsi que la production d'articles manufacturés finis, le transport, la commercialisation et l'échange de ces articles, y compris l'établissement d'institutions financières, de bourses et d'autres institutions en vue d'assurer une gestion rémunératrice des transactions commerciales.

2. Le secrétariat de la CNUCED a effectué, ces dernières années, des études sur la commercialisation et la distribution de plusieurs produits de base[1]. Des études sur les bananes[2], les cuirs et peaux et cuirs préparés[3], le cacao[4] et le tabac[5] ont déjà paru; une étude sur le coton paraîtra prochainement. Un consultant a rédigé un rapport sur des problèmes communs à l'ensemble des produits de base[6]. En outre, la question de la commercialisation et de la distribution a été abordée dans plusieurs documents préparés par le secrétariat pour des réunions préparatoires consacrées à certains produits de base, conformément à la résolution 93 (IV). Les problèmes relatifs à la bauxite, aux fibres dures, au minerai de fer, au manganèse, à la viande, aux bois tropicaux et aux huiles végétales ont notamment été examinés dans ce contexte, mais on n'a pas encore entrepris d'études détaillées sur ces produits.

3. Dans la perspective des mesures internationales envisagées dans le programme intégré pour les produits de base, le secrétariat présente ici un rapport d'activité sur les travaux préparatoires qu'il a entrepris dans le domaine de la commercialisation et de la distribution des produits primaires. Le chapitre premier expose les éléments saillants des études consacrées aux divers produits mentionnés précédemment. Sur la base des données dont il dispose concernant ces produits, ainsi que de renseignements moins détaillés et complets sur d'autres produits, le secrétariat tente de dégager les facteurs déterminants de l'inégalité des positions sur les marchés des pays développés et des pays en développement. Parmi ces facteurs figurent le contrôle sur les ressources, la concentration de la production, la commercialisation et la distribution, le fait de disposer d'autres sources d'approvisionnement et le contrôle des transports et l'information. De cette analyse, il ressort que le rôle des sociétés transnationales se fait sentir à tous les stades du processus de production. L'examen des principaux facteurs qui interviennent dans la répartition des bénéfices commerciaux est complété par quelques constatations empiriques sur la question. Le chapitre II passe en revue les progrès réalisés récemment par les pays en développement en matière de commercialisation et de distribution, sous forme de mesures d'ordre national, d'une action concertée de la part des producteurs et d'initiatives prises à l'échelon international. Dans le chapitre III, on aborde un certain nombre de domaines où la coopération internationale pourrait être développée, qu'il s'agisse de travaux préparatoires complémentaires qui seraient entrepris par le secrétariat, du soutien des initiatives nationales par la communauté internationale et de la coopération entre les producteurs ou de mesures à prendre dans les pays développés.

CHAPITRE PREMIER

Principaux aspects de la question

A. – Particularités de la commercialisation et de la distribution des produits primaires

1. *Considérations sur la commercialisation des produits primaires en général*

4. Comme on le verra ci-après, les marchés des divers produits de base diffèrent beaucoup de par leur structure, leurs institutions et leur fonctionnement. On s'efforcera néanmoins, dans la présente section, de dégager des problèmes communs autour desquels pourrait s'ébaucher un ensemble de principes négociés relatifs à une politique de coopération internationale dans le domaine considéré. Les recherches ont porté sur les marchés de cinq produits : bananes, cacao, coton, cuirs et peaux et cuirs préparés et tabac; pour trois de ces produits au moins, on ne pense pas pouvoir améliorer la situation des pays en développement en concluant des accords internationaux sur les produits de base du type traditionnel. Les principaux problèmes communs à tous les produits sont exposés de façon détaillée dans la section B ci-dessous.

5. On peut formuler trois observations d'ordre général. Premièrement, les facteurs qui contribuent à expliquer que les pays en développement ne reçoivent le plus souvent, en échange de leurs exportations de produits primaires, qu'une fraction relativement très faible du prix final, ont leur source dans les antécédents historiques de l'ordre économique actuel, l'expansion des empires coloniaux et l'essor du capitalisme international. S'il est vrai que certaines circonstances historiques n'offrent plus actuellement une explication valable, il n'en reste pas moins que les pays en développement sont toujours en position d'infériorité pour la commercialisation et la distribution de leurs exportations de produits primaires, exception faite de légers progrès ici et là. La position dominante des pays développés dans ce domaine se perpétue, aujourd'hui, par le truchement des entreprises transnationales de type oligopole, qui tirent leur puissance de ce qu'elles ont la haute main à la fois sur les capitaux, la technologie, la production, les transports, les marchés, les services de promotion, l'information et les circuits de distribution, comme l'exposent les nombreux ouvrages consacrés à la question. La conclusion qui s'impose est que pour créer une force capable de contrebalancer de pareilles concentrations de pouvoir il faut que, dans une

---

[1] Dans sa résolution 78 (III), la Conférence a prié le secrétariat de faire des études d'ensemble des systèmes de commercialisation et de distribution des produits de base dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement. Elle a prié aussi le secrétariat de formuler des recommandations quant aux mesures correctives à adopter pour accroître le courant commercial des pays en développement vers les pays développés et les avantages que les pays en développement en retirent, ainsi que de suggérer des moyens de mettre en pratique les mesures qu'il aurait recommandées.

[2] TD/B/C.1/162.

[3] TD/B/C.1/163.

[4] TD/B/C.1/164.

[5] *Commercialisation et distribution du tabac* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.D.14).

[6] "Spéculation et instabilité des prix sur les marchés internationaux à terme des produits de base : étude rédigée par M. W. C. Labys, Institut universitaire de hautes études internationales, Genève" (TD/B/C.1/171).

large mesure, l'action des pays en développement – et, dans certains cas, celle aussi des pays développés – se situe à l'échelon des gouvernements (pareille action commence d'ailleurs à se dessiner). En effet, il serait difficile à des entreprises privées nationales de dimensions modestes et se faisant concurrence de se procurer les ressources nécessaires et de prendre les mesures concertées voulues pour neutraliser les effets néfastes des activités de ces centres du pouvoir économique.

6. Deuxièmement, si les pays en développement ne disposent que d'un faible pouvoir de négociation pour commercialiser leurs exportations de produits primaires, c'est aussi en raison des caractères structurels des marchés, notamment dans le cas le plus fréquent où une multiplicité de vendreurs qui se font librement concurrence et qui peuvent difficilement attendre longtemps sont confrontés à un petit nombre d'acheteurs qui agissent souvent de connivence et disposent d'immenses ressources. On peut donc également conclure, en ce qui concerne la commercialisation des produits primaires, qu'il faut intensifier, renforcer et développer l'action collective entre pays producteurs sous diverses formes, en fonction de la conjoncture, si l'on veut remédier réellement au déséquilibre actuel et pallier ses conséquences néfastes pour les pays en développement.

7. Troisièmement, il est apparu que le pouvoir exercé par les sociétés transnationales n'est pas toujours conforme aux politiques des gouvernements des pays développés eux-mêmes, du point de vue à la fois de leurs objectifs nationaux et de leurs relations économiques et politiques avec les pays en développement. On peut également conclure qu'un contrôle des sociétés transnationales peut être envisagé d'une manière qui soit conforme à la fois aux intérêts des pays en développement et à ceux des pays développés, que ce soit par des codes de conduite négociés applicables à ces sociétés, par une réglementation des pratiques commerciales restrictives, par l'établissement de normes régissant les contrats ou par l'application d'autres politiques et principes de coopération internationale.

2. *Marchés de certains produits de base : structure et fonctionnement*

Bananes

8. La commercialisation et la distribution des bananes sont essentiellement contrôlées par trois sociétés transnationales ayant leur siège dans des pays développés à économie de marché. Ces entreprises intégrées verticalement participent à tous les stades de la production, puisqu'elles possèdent souvent des plantations dans les pays en développement, exportent les récoltes en utilisant leurs propres navires et les vendent dans les pays développés en utilisant leurs propres circuits de distribution en gros. Le pouvoir de négociation disproportionné des planteurs de bananes et des sociétés transnationales a influé dans une très large mesure sur l'établissement du prix des bananes et sur la rentabilité des différentes étapes de la production et de la commercialisation. Une décomposition du prix de détail révèle un écart disproportionné entre les prix à l'exportation et les prix à la consommation. En 1971, le bénéfice brut des planteurs se situait autour de 12 p. 100, alors que les marges brutes atteignaient 19 p. 100 pour les mûrisseurs et 32 p. 100 environ pour les détaillants[7]. D'après des informations plus récentes, ces marges n'auraient pas beaucoup évolué au cours des dernières années[8].

9. Le marché se caractérise par des achats monopsonistes dans les pays producteurs et par une concurrence sévère entre les trois principales sociétés pour essayer d'augmenter leur part de certains marchés de consommation, dont les magasins à succursales multiples accroissent la concentration au niveau du détail. L'amélioration de la productivité a donc eu tendance à faire baisser les prix, en termes réels, sur les marchés de consommation au lieu d'accroître les revenus des producteurs. Compte tenu du fait que, pour la majorité des pays producteurs, la proportion des dépenses de consommation sur les marchés d'importation qui leur revient est très faible, un accroissement du volume des exportations par des mesures prises à l'échelon international (par exemple, en améliorant l'accès aux marchés) n'augmenterait que faiblement les recettes d'exportation de ces pays.

10. Certains pays producteurs ont essayé de prendre en main la production et la commercialisation et de fournir une assistance technique aux planteurs. Ainsi, le Jamaica Banana Board a été créé pour favoriser les intérêts de cette industrie, pour obtenir des arrangements de commercialisation et de distribution plus favorables et pour participer aux projets de recherche-développement. Parallèlement, la Jamaica Marketing Company se charge des opérations de commercialisation pour le compte du Jamaica Banana Board. Des organisations analogues ont été créées dans d'autres pays, notamment en Somalie, en Equateur et en Côte d'Ivoire. Après la création de l'Union des pays exportateurs de bananes, on a souligné, dans le rapport de la CNUCED, l'intérêt pour les pays exportateurs de bananes d'appliquer d'urgence une politique de coopération plus active en vue de participer davantage à la production, au transport et à la commercialisation des bananes.

Cacao

11. Il existe essentiellement trois types de systèmes de commercialisation dans les pays producteurs de cacao. Au Nigéria et au Ghana, les récoltes sont commercialisées exclusivement par l'intermédiaire des offices de commercialisation, qui achètent le cacao aux planteurs à des prix garantis et le vendent à l'étranger par l'intermédiaire de leurs propres succursales de vente. Au Togo, en Côte d'Ivoire et en République-Unie du Cameroun, des caisses de stabilisation garantissent un prix fixe aux planteurs et jouent le rôle de fonds de stabilisation pour les prix pratiqués par les entreprises exportatrices privées. Enfin, au Brésil et dans la plupart des autres pays producteurs, le cacao est commercialisé par des entreprises privées de vente à l'étranger ou par des coopératives de production. Bien que les trois formules aient pour objectif essentiel de stabiliser les prix à la production, elles ont également permis d'organiser des projets de recherche-développement portant notamment sur le développement de la production de

[7] Voir "Le système de commercialisation et de distribution de la banane : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.1/162), par. 23 à 26.

[8] FAO, "Aspects économiques de la production, du commerce et de la distribution des bananes" (CCP: BA/WP 78/5), août 1978.

cacao, sur la lutte contre les maladies et sur l'amélioration des infrastructures[9].

12. Ces systèmes de commercialisation ont eu des effets mitigés sur la production et les exportations de cacao. On a prétendu qu'en empêchant les prix d'augmenter, les offices de commercialisation du Ghana et du Nigéria exerçaient une influence néfaste sur le volume de la production et des exportations de cacao[10]. La production a pourtant augmenté, notamment en raison de l'octroi de subventions pour l'emploi d'insecticides et d'engrais et de l'amélioration des services de vulgarisation agricole et de transport. On a constaté également qu'il était possible d'obtenir des taux de fret moins élevés si l'on confiait l'organisation des expéditions aux monopoles exportateurs (à savoir, le Ghana Cocoa Marketing Board et la Nigerian Produce Marketing Company) et si le transport était assuré pour une part importante par des compagnies maritimes nationales. Mais les pays producteurs continuent à se heurter à un certain nombre de problèmes : les difficultés et le coût de l'entreposage du cacao dans les régions tropicales; la nécessité de réduire les coûts de la collecte et du transport intérieur; et le besoin de devises étrangères, qui oblige ces pays à vendre leurs récoltes sans pouvoir tirer pleinement avantage des fluctuations de prix.

13. Le cacao exporté est vendu en majeure partie par des négociants ou par des courtiers dans les pays consommateurs, aux prix fixés sur les marchés à terme, tous situés dans les pays importateurs. Les courtiers travaillent à la commission; dans certains pays, ils se chargent des opérations de transport, d'assurance et de financement; ils disposent souvent de bureaux, d'agents ou de représentants dans les pays exportateurs et les pays importateurs. Les négociants peuvent prendre effectivement possession de la marchandise et maintenir des stocks qui sont le plus souvent arbitrés[11]. Les entreprises de transformation des pays socialistes achètent directement aux pays producteurs un tiers environ du cacao brut dont ils ont besoin; le reste est acheté par l'intermédiaire de négociants ou de fabricants.

14. Les cours du cacao se caractérisent par une forte instabilité à court terme et à long terme, la première étant exacerbée par des spéculations excessives sur les marchés à terme. Les Etats-Unis sont le seul pays qui publie les perspectives à court et à long terme des négociants dans ce secteur d'activité et dans d'autres[12], ce qui permet de déceler les manipulations du marché. Parmi les autres facteurs qui ont une influence, souvent défavorable, sur les recettes globales des producteurs de cacao, on peut mentionner le manque d'informations régulières sur l'évolution et les prix des marchés, les différences entre les taux de fret applicables aux exportations selon les pays et la diversité des méthodes de vente, y compris les ventes effectuées dans le cadre de contrats à long terme.

15. Les opérations de fabrication et de distribution des produits du cacao sont très concentrées dans un petit nombre d'entreprises importantes situées dans les grands pays consommateurs. Ce système d'oligopole est renforcé par la différenciation des produits fondée sur de vastes campagnes de publicité et sur des techniques de commercialisation efficaces, par la diversification des activités vers d'autres secteurs alimentaires et non alimentaires, par l'utilisation d'une technologie avancée et par l'importance des économies d'échelle.

Coton

16. La commercialisation du coton brut dans les pays exportateurs est contrôlée par trois types d'organismes : les offices publics de commercialisation, les organismes de commerce d'Etat dans les pays socialistes et les services nationaux de l'agriculture et du commerce. Ils prennent tous des mesures de réglementation, plus ou moins poussées selon les lignes de force qui, traditionnellement, déterminent leur système économique et, plus précisément, leurs objectifs commerciaux. Mais presque tous les producteurs dépendent de 15 gros négociants des pays développés à économie de marché, qui contrôlent 85 à 90 p. 100 des achats de coton sur les marchés internationaux. La plupart de ces entreprises bénéficient d'une position dominante sur le marché d'autres produits de base également et, en raison de leurs relations industrielles verticales, elles bénéficient d'un pouvoir de négociation important dans leurs relations avec les producteurs de coton.

17. Dans le domaine de l'information économique et commerciale, ces entreprises disposent de réseaux très efficaces qui leur permettent d'effectuer leurs opérations avec une rapidité et une souplesse inégalées par les pays en développement exportateurs. La plupart des gros négociants sont des contrepartistes et des spéculateurs bien connus sur la bourse du coton de New York, où ils opèrent eux-mêmes ou par l'intermédiaire de courtiers. On a récemment accusé de gros négociants sur le marché à terme d'avoir manipulé les prix et d'être intervenus de manière à exacerber les fluctuations de prix. Ces fluctuations se répercutent partout, car la plupart des transactions sur le coton s'effectuent au prix de New York, même si les opérations effectivement réalisées sur ce marché n'ont jamais dépassé 5 p. 100 de la production mondiale de ce produit.

18. Un autre élément décisif qui intervient dans l'établissement des prix du coton est la concurrence des fibres synthétiques, dont la production est fortement concentrée et assurée par quelques sociétés transnationales. La croissance rapide des fibres pétrochimiques et chimiques a entraîné, ces dernières années, un excédent de capacité et un mouvement de baisse des prix. Cela a contribué à accroître encore la part des fibres synthétiques sur le marché mondial des textiles.

19. Il existe enfin, dans les pays développés à économie de marché, une interdépendance étroite entre les usines textiles, l'industrie de la confection et la vente de vêtements en gros et au détail. Les opérations de transformation du coton et des fibres apparentées sont caractérisées par une structure oligopolistique souple. Une trentaine ou une quarantaine de grosses entreprises dominent la fabrication des textiles dans les pays développés et les pays en développement. Leur position s'est trouvée renforcée par l'utilisation, pour les machines textiles, d'une technologie nouvelle contrôlée par quelques entreprises transnationales de production de machines dans les pays développés. Cette

[9] Voir "Système de commercialisation et de distribution du cacao : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.1/164), par. 26 à 47.

[10] *Ibid.*, par. 63.

[11] *Ibid.*, par. 132 à 135.

[12] *Ibid.*, par. 165.

technologie a modifié récemment la structure de la consommation des fibres dans le monde et déterminé l'aptitude relative des pays à s'adapter aux innovations. Cette évolution technologique a eu des conséquences néfastes pour les pays en développement, car les nouveaux équipements exigent des investissements énormes et il est impossible, sans eux, de soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux.

20. Par ailleurs, l'industrie du vêtement se déplace de plus en plus vers des pays exportateurs en développement où les coûts sont moins élevés (par exemple Hongkong, la République de Corée et l'Inde), où elle utilise des installations de dimensions modestes, mais relativement compétitives. Dans certains pays développés, toutefois, on a vu se créer des industries combinées des textiles et du vêtement, comme Courtaulds par exemple, qui occupe environ 15 à 20 p. 100 du marché du vêtement au Royaume-Uni.

21. Au niveau du commerce de gros et de détail, on observe de nouveau une organisation oligopolistique. Ces énormes entreprises peuvent obtenir des escomptes de la part des fabricants en raison du volume de leurs commandes. Elles peuvent en outre, en mettant en concurrence les fabricants de vêtements à bon marché des pays en développement et les fabricants de vêtements de leur pays, obtenir des marges bénéficiaires plus élevées pour des vêtements à bon marché importés, qu'elles peuvent vendre à un prix équivalent à celui des vêtements confectionnés sur place. Quant aux marges de gros et de détail, elles représentent, dans les pays développés à économie de marché, la moitié environ du prix de détail alors qu'elles ne dépassent pas, dans les pays en développement, 25 à 30 p. 100 de ce prix.

Cuirs et peaux et cuirs préparés

22. Le marché des cuirs et peaux et cuirs préparés est essentiellement caractérisé par le fait suivant : au cours des dix dernières années, les pays en développement ont progressivement remplacé leurs exportations de cuirs et peaux non préparés par des articles tannés, en dépit des obstacles commerciaux importants que leur ont opposés les pays développés pour protéger leur propre industrie du cuir. Cela semble confirmer que, pour le tannage du cuir, les pays en développement sont bien placés sur le plan international. On estime qu'un pays exportateur pourrait plus que doubler ses recettes en devises en exportant du cuir préparé au lieu d'articles non tannés[13]. Dans certains pays producteurs, le gouvernement a suivi une politique tendant à freiner les exportations de cuirs et peaux non traités et à favoriser au contraire la production et l'exportation de cuirs préparés et d'articles manufacturés, surtout les chaussures.

23. Dans les pays en développement, la commercialisation et la distribution des cuirs et peaux sont assurées soit par un exportateur, soit par un tanneur local. Les pays consommateurs ont le choix entre un grand nombre de fournisseurs possibles de cuirs et peaux et, par voie de conséquence, les prix ont tendance à être très compétitifs. Comme pour les cuirs préparés, la plupart de ces exportations sont effectuées par des agents exerçant leur activité dans les pays importateurs. Ces agents ont conclu au préalable des contrats de vente avec les utilisateurs finals, qu'il s'agisse de tanneurs ou de fabricants de chaussures. Il arrive rarement que les pays en développement exportateurs vendent directement à des fabricants de chaussures ou à des tanneurs dans les pays développés. En raison de la présence d'intermédiaires à tous les stades de la production, il n'y a pratiquement pas d'intégration verticale dans ce secteur.

24. Même dans les pays en développement qui sont passés à un stade plus avancé de traitement du cuir, comme la fabrication de chaussures, les circuits de commercialisation et de distribution des pays importateurs sont contrôlés par un petit nombre de gros acheteurs. Les fournisseurs sont choisis en fonction d'une gamme de prix fixée au préalable selon les différentes qualités. Les producteurs doivent donc se conformer à ces conditions, sous peine d'être exclus de la liste des fournisseurs potentiels de l'importateur. Par ailleurs, les pays en développement manquent souvent d'informations sur l'évolution de la mode et ne sont pas en mesure d'adapter leur infrastructure à des exigences particulières. Les pays en développement ont également à faire face, pour leurs exportations, à des problèmes de délais de livraison et de frais de transport qui peuvent anéantir l'avantage initial dû à leurs coûts de production moins élevés; ils subissent également les conséquences de la progressivité des tarifs douaniers des pays développés selon le degré de transformation, qui réduit la rentabilité des exportations de produits semi-transformés.

Tabac

25. Toutes les phases de l'économie du tabac, depuis l'achat du tabac en feuilles dans les pays développés et en développement jusqu'à la manufacture et à la distribution des produits du tabac à l'échelle mondiale, sont entre les mains de sept grandes sociétés. Cette structure oligopolistique est renforcée par l'action collusoire de ces sociétés qui, notamment, se répartissent les sphères d'influence commerciale, entretiennent des liens bancaires et ont recours à une publicité massive. Il serait également nécessaire que ces sociétés aient à répondre publiquement de leurs opérations dans le domaine de la fixation des prix de cession interne. Comme les exportations de tabac en feuilles sont pour quelque 85 à 90 p. 100 entre les mains de six transnationales d'achat du tabac en feuilles, qui toutes sont des filiales des grandes sociétés de tabac ou qui entretiennent des liens commerciaux avec elles, les ventes se font à leur discrétion. Les pays en développement fournissent 55 p. 100 du tabac en feuilles commercialisé par l'intermédiaire de circuits étrangers contrôlés par des oligopsones. Leurs exportations de produits du tabac sont presque inexistantes et ils n'ont pas la moindre influence sur la construction et la production des machines utilisées pour sa fabrication et sa transformation. Les recettes que ces pays tirent de l'industrie du tabac dépendent donc, presque entièrement, de la demande et des décisions de quelques grandes sociétés transnationales du tabac. Les pays en développement exportateurs sont donc pratiquement exclus des décisions prises en matière commerciale.

26. Le commerce du tabac en feuilles et des produits du tabac fait l'objet de restrictions tarifaires importantes dans les pays consommateurs. En outre, les droits de douane augmentent avec le degré de transformation. Il existe également des restrictions quantitatives qui ont pour

[13] Voir "Système de commercialisation et de distribution des cuirs et peaux, cuirs préparés et chaussures en cuir : rapport préliminaire du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.1/163), par. 87.

objectif de limiter le choix des consommateurs et qui prennent la forme d'embargos, de contingentements, de licences d'importation et de réglementation des mélanges. Il y a, en outre, diverses formes de taxation telles que taxe de consommation, taxe à la valeur ajoutée et taxe de luxe, qui représentent, dans la plupart des pays développés, 60 à 90 p. 100 du prix de détail du tabac manufacturé.

27. A de rares exceptions près, le transport maritime du tabac est contrôlé par les acheteurs transnationaux de feuilles de tabac et par de grandes sociétés transnationales. Lorsque ce sont les pays en développement qui contrôlent le transport de leurs exportations de tabac, les taux de fret imposés par les principales conférences maritimes rendent leurs produits moins compétitifs sur les marchés de consommation.

Marchés à terme des produits de base

28. L'envolée des prix des produits de base en 1973-1974 s'est accompagnée d'une expansion énorme du commerce à terme de toute une gamme de produits. L'accroissement marqué du volume des opérations à terme s'explique par des opérations de spéculation plutôt que par un souci de protection contre les fluctuations des cours, dans la mesure où cet accroissement a été largement supérieur à l'expansion parallèle de la demande effective pour un produit donné. Les analyses statistiques ont également permis de démontrer l'existence d'un lien entre les activités de spéculation et l'instabilité des cours des produits de base pendant la période 1970-1974. Ce sont également les produits faisant l'objet des spéculations les plus intenses qui ont enregistré la plus forte instabilité des prix. Cette flambée de la spéculation s'expliquait essentiellement par des facteurs économiques et monétaires sous-jacents, tels que l'inflation et les fluctuations des changes, le comportement asymétrique du marché boursier et l'abondance du crédit à court terme disponible dans les pays industriels. Une étude de la CNUCED a montré qu'il pourrait être judicieux de resserrer le contrôle des gouvernements sur les marchés à terme des produits de base pour donner une plus grande confiance dans le fonctionnement de ces marchés, où les pratiques irrégulières sont fréquentes[14].

B. – Pouvoir commercial sur le marché

29. La présente section passe en revue les principaux problèmes communs à la commercialisation et à la distribution des produits de base qui se dégagent des études par produit précédemment examinées et d'autres informations disponibles. L'un des facteurs essentiels qui expliquent la faiblesse des pays en développement dans le secteur des produits de base est la répartition inégale du pouvoir commercial sur le marché entre la masse des producteurs et les principaux consommateurs. Ce pouvoir commercial dépend de plusieurs facteurs, par exemple : *a*) le contrôle exercé par ces pays sur leurs ressources et leur capacité d'organiser l'offre; *b*) le degré de concentration de la production, de la distribution et de la commercialisation; *c*) les obstacles à l'entrée des produits imposés aux termes d'accords intragroupe ou entre groupes; *d*) les informations dont on dispose sur le marché; *e*) les autres sources possibles d'approvisionnement; et *f*) le contrôle du système de transport.

1. *Contrôle et gestion de l'offre*

30. Les pays en développement ont beaucoup intensifié, ces dernières années, le contrôle qu'ils exercent sur leurs ressources en produits primaires. En ce qui concerne les minerais et les métaux, les investissements étrangers ont été nationalisés dans une proportion non négligeable. C'est particulièrement évident dans le cas de la bauxite, du minerai de fer et du cuivre. On a également enregistré des nationalisations pour certaines cultures comme la banane, le thé et le sucre. Pour d'autres produits agricoles, comme le cacao et le coton, le contrôle a été établi par l'intermédiaire des offices publics de commercialisation ou des caisses de stabilisation chargés de coordonner les ventes pour l'ensemble du pays. Malgré cette évolution, étudiée de façon plus détaillée au chapitre II, les pays producteurs sont encore exclus de certains secteurs importants des circuits de distribution, qui restent dominés par des sociétés transnationales.

31. En ce qui concerne la capacité d'organiser l'offre, les études consacrées au cacao et au tabac montrent que les pays en développement, financièrement faibles, sont souvent obligés d'effectuer une très grande partie de leurs ventes selon l'urgence de leurs besoins en devises. Par là même, ils ne sont pas en mesure de bénéficier pleinement des fluctuations de prix sur les marchés mondiaux. En revanche, un petit nombre d'acheteurs de pays développés bénéficiant d'une position financière solide peuvent retarder leurs achats pour attendre un fléchissement des prix, entraînant par là même une détérioration encore plus accentuée de ceux-ci. On a conclu, dans l'étude sur le cacao, que la commercialisation à l'étranger pourrait être beaucoup plus efficace si l'on aidait les pays producteurs à renforcer leur capacité de stockage et si leurs services de commercialisation étaient libres d'organiser les ventes au moment le plus favorable en fonction de l'évolution du marché.

32. Le système des enchères utilisé pour des produits tels que le thé a également des conséquences sur l'organisation de l'offre. D'une étude récente de la Banque mondiale, on peut citer le passage suivant :

> Les effets néfastes des excédents de thé sur les prix ont été aggravés par l'organisation du marché. La plus grande partie de la production de thé est vendue aux enchères, c'est-à-dire selon un système qui devrait se rapprocher d'un marché de libre concurrence si le nombre d'acheteurs et de vendeurs, ainsi que leur pouvoir de négociation, étaient équivalents. En fait, on reçoit des offres de thé d'un grand nombre de producteurs qui se sentent obligés de vendre en raison de leur faiblesse sur le plan financier et du risque de détérioration de la qualité sur les lieux de production. Ces producteurs effectuent donc immédiatement leurs ventes en utilisant le circuit de distribution. A l'inverse, le nombre des acheteurs était beaucoup plus restreint et il a diminué progressivement, de sorte que le secteur est dominé, aujourd'hui, par un petit nombre de grosses sociétés; celles-ci n'ont pas à craindre d'éventuelles ruptures d'approvisionnement en raison de la longueur du circuit de distribution et elles peuvent profiter de toute offre excédentaire en proposant, aux enchères, des prix très inférieurs[15].

[14] Voir TD/B/C.1/171, par. 42 à 45.

[15] D. Avramovic, "Stabilization, adjustment and diversification: a study of the weakest commodities produced by the poorest regions", document de travail de la Banque mondiale No 245, novembre 1976, p. 20 et 21.

2. *Concentration de la production, de la commercialisation et de la distribution*

33. L'un des éléments essentiels de la domination du marché est la concentration du contrôle exercé sur la production, la commercialisation et la distribution internationales, comme le montre la part prise par un petit nombre de grosses sociétés dans la production et/ou la commercialisation d'un produit, quel que soit son stade de transformation. On a présenté, dans le tableau 1, ces informations pour un échantillon de produits primaires pour lesquels on dispose de données. La concentration est particulièrement évidente pour l'aluminium, les bananes, le thé, le tabac et, pour nombre de produits, une part appréciable du marché mondial est approvisionnée par un petit nombre d'entreprises. Celles-ci sont donc à même de contrôler, ou d'orienter de façon décisive, la commercialisation, la distribution et les prix des produits en question à l'échelon mondial.

34. Aux Etats-Unis – le marché le plus important pour les produits primaires des pays en développement –, une étude récente montre qu'une forte proportion des importations de ces produits sont constituées soit par des transferts intragroupe, soit par des transactions entre sociétés mères et leurs filiales. En 1975, un fort pourcentage des importations américaines de produits de base en provenance de pays en développement relevait du commerce entre "parties associées" : c'était le cas pour la bauxite (88 p. 100), le caoutchouc (80 p. 100), le coton (68 p. 100) et les bananes (67 p. 100). On enregistrait également une proportion assez élevée – de 20 à 30 p. 100

TABLEAU 1

Concentration du marché de certains produits primaires dans certaines régions

Produits et types d'activité	*Régions*	*Années*	*Nombre d'entreprises principales*	*Part du marché (en pourcentage)*
Banane				
Importation	Monde	1977	3	60
Importation	Etats-Unis d'Amérique	1977	3	90
Bauxite				
Industries de la bauxite	Monde[a]	1974	6	69
Industries de l'alumine	Monde[a]	1974	6	76
Industries de l'aluminium	Monde[a]	1974	6	68
Cacao				
Fabrication de chocolat	Etats-Unis d'Amérique	1967	4	77
Fabrication de chocolat	Royaume-Uni	1967	4	78
Café				
Traitement du café vert	Etats-Unis d'Amérique	1978	4	70
Traitement du café vert	Allemagne, Rép. féd. d'	1974	4	66
Cuivre				
Raffinage	Etats-Unis d'Amérique	1972	4	70
Minerai de fer				
Production d'acier brut	Monde[a]	1976	15	50
Manganèse				
Industries du manganèse	Monde[a]	1978	6	50
Caoutchouc				
Fabrication de pneumatiques	Etats-Unis d'Amérique	1968-1969	5	78
Fabrication de pneumatiques	France	1968-1969	3	85
Fabrication de pneumatiques	Royaume-Uni	1968-1969	4	82
Thé				
Mélanges	Monde[a]	1978	5	75
Tabac				
Fabrication de cigarettes	Etats-Unis d'Amérique	1975	4	87
Fabrication de cigarettes	Allemagne, Rép. féd. d'	1975	4	55

Sources : rapports et estimations du secrétariat de la CNUCED.

[a] Pays à économie de marché seulement.

– de transactions entre "parties associées" pour le thé, le minerai de fer, le manganèse et certains bois tropicaux[16]. En 1977, selon des calculs récents du secrétariat de la CNUCED, près de la moitié des importations globales de produits primaires des Etats-Unis en provenance de pays en développement étaient des transactions entre "parties associées". L'étendue du contrôle exercé par les sociétés transnationales sur les exportations des pays en développement n'a fait l'objet d'études approfondies que pour quelques produits de base; c'est là un domaine qui exige de nombreux autres travaux de recherche chiffrée.

35. Le contrôle des sociétés transnationales s'exerce souvent sur chacune des opérations concernant un produit, depuis la production jusqu'au transport, à la transformation et à la distribution. On peut trouver des exemples d'intégration verticale complète pour plusieurs produits, notamment les bananes, le tabac, la bauxite, le sucre, le thé et le caoutchouc. Cette intégration donne aux sociétés transnationales maintes possibilités d'intervenir dans la répartition des bénéfices que procure le commerce des produits de base en ayant recours à des procédés d'imputation des recettes, et de modifier l'orientation de ce commerce et le degré de transformation des produits qui en font l'objet. Comme on l'a indiqué plus haut, le commerce intragroupe est un élément important du commerce mondial des produits de base et grâce à leur position de force sur les marchés les sociétés transnationales ont toute latitude pour manipuler les prix de ces produits de base (non transformés ou transformés) lorsqu'ils font l'objet de transactions entre sociétés mères et filiales, ainsi qu'entre les différentes filiales. Quand il n'existe pas de prix "du marché" facilement déterminable, les pays en développement risquent de se voir imposer par les sociétés transnationales un prix insuffisant pour leurs exportations. Dans plusieurs pays, l'imposition de droits *ad valorem* sur les exportations incite les entreprises à abaisser le prix de transfert des exportations, de même que certaines autres mesures gouvernementales, telles que le contrôle des changes et la limitation ou la taxation des transferts de bénéfices à l'étranger. Les informations dont on dispose montrent que ces manipulations ne sont pas rares et qu'elles occasionnent, pour les pays en développement exportateurs, d'importantes pertes en devises et des pertes correspondantes sur le plan fiscal. On a également recours à des pratiques irrégulières en matière de tarification des cessions internes pour les services importés liés à la commercialisation, au transport et à la transformation des produits primaires. En payant à un prix excessif les services fournis par des sociétés affiliées qui s'occupent de transport, d'assurance, de courtage, etc., les sociétés transnationales peuvent commodément transférer des ressources hors d'un pays et réduire ainsi les recettes nettes en devises que ce dernier espérait tirer de ses exportations[17].

3. *Obstacles à l'accès aux marchés*

36. L'un des principaux obstacles opposés à l'accès des pays en développement au secteur de la commercialisation et de la distribution tient à la différenciation des produits que les sociétés transnationales imposent, en général, au moyen des marques de fabrique ou de commerce ou des noms de marque. Cette différenciation est renforcée par l'utilisation intensive de la publicité. La prolifération des marques appartenant à la même société a souvent été utilisée pour renforcer une position dominante sur le marché, pour éliminer les concurrents et pour créer des obstacles à l'arrivée de nouveaux venus éventuels. Cette situation est très fréquente pour de nombreux produits agricoles tels que le café, le cacao, les bananes, le thé, les huiles végétales et le tabac[18]. La position de force des sociétés transnationales sur le marché a pour autre conséquence que les producteurs n'ont qu'un impact limité sur le comportement des consommateurs. Pour le moment, ce sont surtout les entreprises situées à la fin de la chaîne de distribution qui exercent une influence sur les schémas de consommation. On peut difficilement s'attendre à ce que les intérêts de ces entreprises coïncident parfaitement avec ceux des pays producteurs. Comme l'ont montré les études du secrétariat de la CNUCED consacrées aux bananes et au tabac, la collusion existant entre les sociétés transnationales pour le partage du marché est un autre obstacle majeur à toute pénétration de ce marché par les pays en développement exportateurs.

37. La politique suivie par les gouvernements des pays développés à économie de marché a souvent renforcé l'emprise des sociétés transnationales sur la commercialisation et la distribution[19] et rendu beaucoup plus difficile l'entrée d'éventuels concurrents sur le marché. C'est ainsi qu'ils accordent des concessions tarifaires pour le traitement hors du pays de matière produites dans le pays et des avantages fiscaux aux entreprises d'import/export, et tolèrent (voire favorisent) les ententes (cartels) de commerce extérieur. De plus, les pays développés n'ont pris aucune mesure concernant la fusion et l'intégration verticale des sociétés transnationales au delà de leurs frontières; ils n'ont pas non plus cherché à déterminer, sauf dans des cas bien précis, les incidences des prix de cession interne appliqués aux importations de produits de base. Ainsi, les sociétés transnationales ont eu toute latitude pour acquérir une position dominante sur les marchés internationaux, lorsqu'elles n'y ont pas été en fait encouragées.

4. *Informations disponibles concernant le marché*

38. Le problème de l'information présente deux aspects qui affectent la position des pays en développement sur le marché. Premièrement, du fait de leur intégration verticale, les sociétés transnationales ont accès à des informations générales et complètes sur les activités de toutes leurs

[16] Voir G. K. Helleiner, "Freedom and management in primary commodity markets: US imports from developing countries", *World Development* (Oxford), vol. 6, No 1, janvier 1978, p. 23. Aux fins de la présente étude, le commerce entre "parties associées" vise les transactions où l'acheteur détient une participation de 5 p. 100 au moins du capital social du vendeur.

[17] Voir *Position dominante des sociétés transnationales sur le marché : recours à la tarification de cession interne* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.D.9).

[18] On peut mentionner, parmi les exemples de pratiques commerciales restrictives impliquant l'utilisation de noms de marque, celui de la United Brands qui, selon la Commission des communautés européennes et la Cour de justice des communautés européennes, a abusé de sa position dominante dans plusieurs Etats membres en exploitant la marque Chiquita.

[19] Pour un examen détaillé de ces politiques, voir "Le rôle des sociétés transnationales dans la commercialisation et la distribution des exportations et des importations des pays de développement : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/197).

filiales, aux différentes phases du cycle du produit et en différents points du globe. Au contraire, les informations dont disposent les pays en développement, lorsqu'ils négocient avec les sociétés transnationales, sont souvent insuffisantes, et ce pour tous les aspects du commerce des produits de base. Cette inégalité d'accès à l'information concernant le marché et l'opacité de ce dernier ont été identifiées comme des problèmes majeurs du commerce de plusieurs produits de base, dans les rapports du secrétariat de la CNUCED établis en vue des réunions préparatoires[20] organisées dans le cadre du programme intégré pour les produits de base.

39. Deuxièmement, les transactions sur les produits peuvent avoir lieu en bourse. Les membres de la bourse sont normalement des négociants, des courtiers ou des fabricants importants, et non des exportateurs. Les bourses sont généralement situées à New York ou à Londres et leurs membres ont accès aux plus récentes informations sur le marché disponibles dans ces centres, ainsi qu'à des renseignements sur les affaires de chaque négociant, qui ne sont pas toujours rendus publics. Ainsi, l'étude sur le cacao contient la conclusion suivante :

> Dans un système aussi souple et maniable que le marché à terme, ce qui détermine les gains et les pertes pour telle ou telle firme ou tel ou tel pays, ce n'est pas tant le niveau des cours eux-mêmes que la possibilité de savoir à l'avance dans quel sens ils vont évoluer. Pour les "initiés", s'ils ont en outre le pouvoir ou les moyens de tirer parti de leurs informations, on peut craindre que tout système, si souple soit-il, puisse être "exploité" dans un sens ou dans l'autre, surtout lorsque le détail des transactions à terme n'est pas rendu public, ce qui est le cas pour le cacao[21].

40. En ce qui concerne les opérations sur la bourse du coton à New York, les prix sont influencés par 15 grosses sociétés multinationales du coton qui représentent quelque 90 p. 100 du commerce international de ce produit. En contrôlant des volumes très élevés de contrats à terme pendant les mois de livraison, ces entreprises géantes peuvent manipuler les prix à leur avantage. Ainsi, bien que les pays en développement ne soient pas en rapport direct avec les bourses de marchandises, ils sont à la merci, pour leurs exportations, des prix qui y sont fixés.

5. *Autres sources d'approvisionnement*

41. Le pouvoir de négociation des pays en développement est encore affaibli par la capacité toujours croissante des sociétés transnationales de diversifier leurs sources d'approvisionnement, en ce qui concerne aussi bien les pays fournisseurs que les produits fournis. En raison de l'omniprésence des sociétés transnationales, qui transcendent les frontières nationales, les exportations de produits de base dépendent souvent, dans les pays en développement, des besoins particuliers de ces sociétés transnationales en ce qui concerne tel ou tel produit et de leurs autres possibilités d'approvisionnement. L'élasticité de la demande d'importations est encore accrue par les nombreuses possibilités de substitution entre les produits. Ainsi, la plupart des pays en développement qui exportent des huiles végétales et des graines oléagineuses misent principalement sur un seul produit, tel que l'huile de palme, l'huile de noix de coco, etc. Les sociétés transnationales, par contre, s'intéressent souvent à toute une gamme d'huiles végétales qui, pour de nombreuses utilisations, sont de plus en plus interchangeables. Les pays en développement sont également désavantagés dans la mesure où leurs exportations de produits de base sont concurrencées par les produits synthétiques. Le cas des fibres dures est un bon exemple. Les entreprises européennes qui importent du sisal brut pour faire du fil de chanvre fabriquent également du fil de polypropylène. Le marché du sisal dépend donc totalement des stratégies de commercialisation et de promotion appliquées par ces entreprises. Enfin, le pouvoir de négociation des sociétés transnationales vis-à-vis des pays en développement est renforcé par la tendance de ces sociétés à se diversifier par des conglomérats. Ces dernières années, nombre de sociétés transnationales qui se spécialisaient traditionnellement dans la production, la commercialisation et la distribution d'un produit de base unique ont diversifié rapidement leur portefeuille d'investissements en acquérant une participation dans des industries diverses, afin d'étaler les risques entre plusieurs activités et de se soustraire aux fluctuations du marché d'un seul produit et aux exigences de quelques producteurs. On trouve plusieurs exemples de cette tendance dans les rapports consacrés aux bananes et au tabac[22].

6. *Contrôle du système de transport*

42. Les frais de transport maritime représentent une part importante du prix au débarquement de nombreux produits, notamment des minerais. Mais comme ces produits sont essentiellement transportés sur des navires appartenant à des compagnies situées dans les pays développés importateurs, les pays en développement exportateurs sont privés d'énormes recettes invisibles que pourrait leur rapporter le transport de leurs produits primaires. Pour certains produits, tels que les bananes, le minerai de fer et le tabac, les sociétés transnationales intégrées verticalement possèdent, ou contrôlent par l'intermédiaire de leurs filiales, un certain tonnage de flotte marchande ou affrètent des navires à titre permanent. Pour les produits tels que le cacao, dont l'exportation est essentiellement assurée par les producteurs nationaux, les frais de transport sont élevés dans la mesure où l'on fait largement appel aux services des lignes régulières, plutôt qu'au système moins onéreux des expéditions sous contrat ou des services d'affrètement. Cette dernière solution exigerait des expéditions par plus grandes quantités et, par conséquent, une meilleure coordination entre les exportateurs, ainsi que des installations de stockage plus vastes et un meilleur financement des stocks. Si les pays en développement participaient davantage au transport maritime de leurs exportations de produits de base, ils pourraient non seulement obtenir des recettes supplémentaires en devises, mais aussi contrôler davantage l'échelonnement des expéditions, afin d'améliorer leur stratégie de stockage et de commercialisation.

---

[20] Cette question a notamment été soulevée pour les bois tropicaux et pour la viande [voir "Examen de mesures internationales concernant les bois tropicaux : rapport établi conjointement par les secrétariats de la CNUCED et de la FAO" (TD/B/IPC/TIMBER/2), par. 35, et "Eléments d'un arrangement international concernant la viande de bœuf et de veau : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/IPC/MEAT/2 et Corr.1), par. 116].

[21] TD/B/C.1/164, par. 169.

[22] Voir TD/B/C.1/162, par. 46 et 47, et *Commercialisation et distribution du tabac* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.D.14), par. 42 à 47.

C. – Constatations empiriques sur la répartition des bénéfices du commerce des produits de base

43. Dans certaines de ses études, le secrétariat de la CNUCED s'est efforcé de comprendre les politiques et les mécanismes de fixation des prix à tous les stades des circuits de commercialisation et de reconstituer la chaîne des coûts et des bénéfices, depuis le producteur jusqu'au consommateur. Cette démarche est utile pour déterminer s'il existe (et dans quelle mesure) une certaine inefficacité ou des bénéfices excessifs dans les circuits de commercialisation et de distribution du produit et s'il y aurait intérêt à améliorer les mécanismes actuels. Ainsi, l'étude sur les bananes a montré qu'en 1971 environ 12 p. 100 seulement du prix de détail allait aux pays producteurs, alors que les 88 p. 100 restant revenaient essentiellement à des entreprises des pays développés et aux autorités fiscales de ces pays. Si la taxe à l'exportation représentait en moyenne 0,8 p. 100 du prix de détail final, les droits d'importation dans les pays consommateurs atteignaient 6,9 p. 100, soit un montant plus de 8 fois supérieur. Dans les pays consommateurs développés, les marges brutes des mûrisseurs et des détaillants représentaient, globalement, 50 p. 100 environ du prix, soit près de 5 fois plus que le montant estimatif des recettes brutes des planteurs. Pour le tabac, l'étude de la CNUCED a abouti à cette conclusion que la répartition des recettes entre pays producteurs et pays consommateurs était encore plus inégale : en 1972, les recettes brutes des planteurs de tabac représentaient moins de 6 p. 100 de la valeur des ventes de cigarettes au détail aux Etats-Unis, alors que les marges des grossistes et des détaillants en représentaient 23 p. 100 et les impôts fédéraux et locaux, 41 p. 100. En outre, l'étude sur les cuirs et peaux et les cuirs préparés a montré que les recettes tirées par les pays en développement de l'exportation de chaussures en cuir ne représentaient que 25 p. 100 du prix de détail de ces articles sur les marchés des pays développés, c'est-à-dire moins que les marges commerciales globales prélevées par les importateurs et les grossistes. Enfin, comme pour la plupart des produits de base, les marges des fabricants, grossistes et détaillants constituent l'essentiel du prix final des produits du coton. On a estimé que la part des planteurs varie de 3 à 15 p. 100 selon les marchés et les produits.

44. Bien que le prix perçu par le producteur ne représente qu'une fraction du prix payé par le consommateur, cela ne suffit pas à démontrer que le système de commercialisation est inefficace ou qu'il y a prélèvement de bénéfices monopolistiques. Ces facteurs ne suffisent pas à expliquer, par ailleurs, pourquoi les recettes des producteurs ne représentent qu'un pourcentage modeste du prix final. Il faudrait également tenir compte du système international de production et de commercialisation actuellement en vigueur, qui permet aux pays consommateurs de rémunérer à un niveau relativement élevé les facteurs de production utilisés pour les opérations effectuées chez eux (à savoir, fabrication et distribution). Ce système a pour conséquence de très gros écarts entre les salaires réels dans les pays développés et dans les pays en développement et affecte donc la valeur ajoutée aux divers stades de la production. Etant donné que le producteur ne perçoit, à l'heure actuelle, qu'une fraction du prix final du produit, on ne modifierait pas forcément de façon décisive le prix payé par le consommateur final si l'on transférait aux pays en développement producteurs une part plus importante de ce prix. Comme le dit l'auteur d'une étude récente, "quand on est en présence d'un marché très concentré et de marges élevées, on peut être à peu près certain que les recettes que devraient réaliser les pays en développement reviennent pour le moment à des entreprises étrangères[23]". On pourrait accroître les bénéfices des pays en développement exportateurs en les faisant participer davantage aux stades intermédiaires du transport, de la commercialisation, de la transformation et de la distribution finale, actuellement dominés par les pays consommateurs, ou encore en augmentant les prix à la production (prix à l'exportation) ou par ces deux moyens combinés.

45. Il faut également tenir compte des possibilités d'ajustement dont on disposerait en réduisant, en éliminant ou en restituant aux pays en développement exportateurs les droits d'importation et les taxes à la consommation perçus dans les pays développés. Pour beaucoup de produits de base, les pays consommateurs absorbent une part importante de la rente économique par l'intermédiaire de la taxation. D'après un tableau établi d'après des sources officielles de différents pays (voir le tableau 2), on constate que 10 grands pays développés à économie de marché (les pays membres de la Communauté économique européenne et le Japon) ont perçu en 1976 un milliard de dollars environ sous forme de taxes intérieures et de droits de douane sur les cultures tropicales pour boissons et sur les bananes, contre 680 millions de dollars en 1969. Ces recettes provenaient, pour l'essentiel, des taxes sur le café. Il faut également noter qu'en dépit du traitement tarifaire préférentiel accordé par la Communauté économique européenne aux pays ACP dans le cadre de la Convention de Lomé[24] et de l'abaissement des taxes à la consommation dans certains pays le montant des taxes perçues sur ces produits a beaucoup augmenté entre 1969 et 1976 en raison de la forte augmentation de la valeur des importations.

46. Si l'on n'a aisément accès à des informations détaillées sur les différents stades de la chaîne de formation des prix que pour un très petit nombre de produits, on dispose d'autres éléments de nature à fournir des indications sommaires sur la répartition des bénéfices entre les pays développés consommateurs et les pays en développement producteurs; l'un de ces éléments est l'écart entre le prix sur le marché mondial et la valeur unitaire à l'exportation, cette dernière donnant une idée assez exacte du prix moyen auquel les produits sont réellement vendus. On a montré, dans une étude publiée en 1978[25], que de 1971 à 1975 la valeur unitaire des 19 principaux produits de base exportés par les pays en développement représentait, en moyenne, 85 p. 100 du prix sur le marché mondial, contre 88 p. 100 durant la période 1961-1965. Il semblerait donc que les marges commerciales pour les importations aient augmenté aux dépens des producteurs. A l'inverse, pendant les quinze dernières années, les prix perçus par les pays développés pour leurs exportations de produits primaires

[23] G. K. Helleiner, *World Market Imperfections and the Developing Countries*, Overseas Development Council, 1978, p. 18.

[24] Convention entre la Communauté économique européenne et 46 Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) signée à Lomé (Togo) le 28 février 1975 (*Journal officiel des Communautés européennes*, 19e année, No L 25, 30 janvier 1976).

[25] D. Avramovic, "Common Fund : why and what kind", *Journal of World Trade Law*, vol. 12, No 5, septembre-octobre 1978.

TABLEAU 2

Recettes provenant des taxes intérieures[a] et des droits de douane sur certains produits de base au Japon et dans la Communauté économique européenne, 1976

(En millions de dollars)

	Café	*Cacao*	*Thé*	*Bananes*
Japon				
Droits de douane	–	–	1,3	72,5
Taxes	16,9	3,1	1,3	–
Communauté économique européenne				
Droits de douane	116,7	4,1	24,9	102,9
Taxes	671,9	8,0	20,3	33,4
Allemagne, Rép. féd. d'	(536,6)	–	(20,0)	–
Danemark	(14,8)	–	–	–
France	–	(0,6)	(0,3)	–
Italie	(120,5)	(7,4)	–	(33,4)
TOTAL	805,5	15,2	47,8	208,8

Sources : Japon, Ministère des finances, Direction des impôts, *An Outline of Japanese Taxes, 1976*; Japan Tariff Association, *Customs Tariff Schedules of Japan*, 1976; Communauté économique européenne, *Bulletin international des douanes*, 1975-1976, (Bruxelles), Bureau international des tarifs douaniers; Commission des communautés européennes, *Inventaire des impôts*, édition 1976, Bruxelles, Direction générale des institutions financières et de la fiscalité; *Annuaire du commerce de la FAO*, 1976, Rome; Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, 1978.

[a] A l'exception des recettes provenant de la taxe à la valeur ajoutée dans les pays de la Communauté économique européenne.

étaient analogues, voire supérieurs, aux prix sur le marché mondial. La conclusion de cette étude est la suivante : "Les prix effectivement perçus peuvent être inférieurs aux cours sur le marché pour de nombreuses raisons, qui tiennent notamment aux différences de qualité, aux frais de transport et aux conditions des contrats à long terme; mais comme les manques à gagner enregistrés par les pays en développement sont systématiques, on est amené à conclure qu'ils s'expliquent essentiellement par les difficultés qu'éprouvent ces pays à soutenir des négociations prolongées et par leur position de faiblesse qui en découle[26]."

47. L'écart entre les prix sur les marchés mondiaux et la valeur unitaire des exportations n'explique que très partiellement la différence existant entre le prix à la consommation finale et cette valeur unitaire. Bien que ces différences ne puissent pas, à elles seules, permettre d'analyser dans quelle mesure le système de commercialisation et de distribution d'un produit donné est plus ou moins efficace ou adéquat, les marges pratiquées et leur évolution sur une certaine période peuvent malgré tout indiquer l'ordre de grandeur des transferts internationaux de revenus. Il ressort d'une étude du secrétariat de la CNUCED[27] que dans bien des cas les pays en développement exportateurs ne perçoivent qu'une fraction du prix final payé par le consommateur dans les pays développés, même quand le produit exporté ne subit qu'une légère transformation. Le thé, les bananes et le café offrent des exemples frappants dans ce domaine. En outre, les marges prélevées pour la commercialisation et la transformation ont augmenté, pour la plupart des produits, au cours des vingt dernières années (voir le tableau 3).

[26] *Ibid.*, p. 379.

[27] "Rapport existant entre les prix à l'exportation et les prix à la consommation de certains produits de base exportés par les pays en développement : étude du secrétariat de la CNUCED" (TD/184/Supp.3 et Corr.1).

CHAPITRE II

Progrès réalisés par les pays en développement dans la commercialisation et la distribution

48. Pour apprécier ce qui pourrait être fait à l'échelon international pour accroître les recettes que les pays en développement tirent du commerce des produits de base, il peut être utile de rappeler les efforts entrepris récemment dans ce domaine, qu'il s'agisse de mesures à l'échelon national, d'une action concertée de la part des producteurs ou d'initiatives internationales. On examinera, dans le présent chapitre, certaines de ces tentatives et leurs résultats.

A. – Mesures prises à l'échelon national

49. Depuis le début des années 60, il apparaît nettement que les pays en développement exportateurs veulent prendre davantage en main la gestion de leurs ressources naturelles. Ils ont pris pour cela des mesures plus ou moins énergiques qui peuvent aller jusqu'à la nationalisation. Parmi ces mesures figurent la renégociation des contrats à long terme et la création de coentreprises avec des intérêts étrangers, notamment des sociétés transnationales, afin de participer à la direction des activités de ces sociétés dans le pays. On a contesté, toutefois, l'utilité de ces coentreprises pour les pays en développement. Si les gouvernements hôtes

TABLEAU 3

Pourcentage du prix de détail[a] de quelques produits de base dans le pays développé importateur perçu par le pays en développement exportateur

Produits et pays importateurs	*Moyenne 1955-1960*	*Moyenne 1961-1966*	*Moyenne 1967-1972*	*1973*
Thé				
Royaume-Uni	61	57	53	48
Pays-Bas	56	46	38	28
Cacao				
République fédérale d'Allemagne	14	6	9	8
Royaume-Uni	24	10	15	17
Huile d'arachide				
France	62	59	48	48
République fédérale d'Allemagne	78	67	51	47
Agrumes				
France	34	37	30	26
République fédérale d'Allemagne	31	33	29	25
Bananes				
République fédérale d'Allemagne	25	23	23	19
Etats-Unis d'Amérique	24	23	24	25
France	21	20	20	17
Café				
Etats-Unis d'Amérique	46	43	43	50
République fédérale d'Allemagne	20	17	18	18
France	38	35	34	33
Jute				
Etats-Unis d'Amérique	51	48	40	34
France	32	35	32	25
Minerai de fer				
République fédérale d'Allemagne	15	13	10	9
Etats-Unis d'Amérique	12	10	8	7
Cuivre concentré				
France	53	52	55	53
Cuivre raffiné				
Etats-Unis d'Amérique	81	81	77	90
Etain raffiné				
Etats-Unis d'Amérique	95	95	93	90
France	72	74	75	74

Source : "Rapport existant entre les prix à l'exportation et les prix à la consommation de certains produits de base exportés par les pays en développement : étude du secrétariat de la CNUCED" (TD/184/Supp.3 et Corr.1).

[a] Pourcentage du prix de gros dans le cas du jute (articles en jute), du fer (acier), du cuivre (fil de cuivre) et de l'étain (métal).

sont soucieux d'acquérir les aptitudes à la gestion et les qualifications techniques nécessaires, les sociétés transnationales hésitent à accepter le transfert de ces compétences. La création de coentreprises n'ayant pas permis, dans bien des cas, d'opérer de réels transferts de responsabilité en ce qui concerne la prise de décision, certains gouvernements hôtes ont résilié leurs accords avec des sociétés transnationales[28].

50. Enfin, de nombreux pays en développement ont suivi une politique de nationalisation, surtout dans le cas des minerais. Pour la bauxite, le cuivre et le minerai de fer, on a enregistré 24 cas de nationalisation ou de prise de

[28] En 1975, le Ghana a résilié ses accords de gestion avec toutes les entreprises sous contrôle étranger dans le secteur du bois; de même, le Gouvernement zambien a résilié, en 1973, son accord de gestion avec le Roan Selection Trust and Zambia Anglo-American Ltd, qui portait sur une opération en association pour l'extraction du cuivre. Voir *Les sociétés transnationales dans le développement mondial : un réexamen* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.A.5), par. 341.

contrôle dans 13 pays entre 1960 et 1974[29]. Mais la nationalisation ne suffit pas pour modifier les conditions de vente – sauf si l'on abolit les prix de cession interne – ni pour transférer de façon décisive la responsabilité du contrôle exercé sur la suite des opérations. Une fois nationalisées les entreprises étrangères, il arrive souvent que les pays en développement manquent de compétences dans le domaine technique et dans celui de la gestion et qu'ils concluent, par conséquent, des accords de gestion et de vente ou des accords techniques avec la société mère de l'entreprise qu'ils ont nationalisée. Bien que certains de ces accords soient utiles, à titre provisoire, pour renforcer les capacités locales, il arrive parfois qu'ils se traduisent par le maintien du *statu quo* en matière de commercialisation et de distribution. L'étude du secrétariat de la CNUCED sur la banane a montré, par exemple, que la stratégie des sociétés transnationales faisant le commerce des bananes était de consentir de très grosses dépenses pour la différenciation des produits au moyen des marques et pour le contrôle des points de vente, tout en réduisant leurs intérêts dans les plantations de bananes.

51. Certains pays en développement exportateurs utilisent, pour mieux tirer profit de leurs exportations de produits de base, une autre méthode qui consiste à augmenter les taxes et les redevances perçues localement, soit en appliquant des taux plus élevés, soit en améliorant le contrôle fiscal. La Jamaïque a agi en ce sens lorsqu'elle a imposé une taxe sur la production de bauxite aux entreprises étrangères intégrées verticalement, taxe proportionnelle au prix de l'aluminium et non à celui de la bauxite. Ce nouveau système de taxation présente l'avantage de lier la taxe à payer à un phénomène réel du marché (c'est-à-dire le prix de l'aluminium, pour lequel il existe des informations sur le marché) et non au prix de cession interne appliqué dans les opérations intragroupe. Sept autres pays en développement producteurs ont suivi l'exemple de la Jamaïque en augmentant leur taxe sur la bauxite et quatre d'entre eux ont imposé une redevance de production liée au prix de l'aluminium.

52. On constate que les pays en développement exportateurs essaient de contrôler davantage la commercialisation à l'étranger de leurs exportations de produits primaires, soit en mettant en place un système de commercialisation centralisé, soit un réglementant les prix à l'exportation. Ainsi, le Gouvernement marocain est parvenu, en contrôlant la production et la vente de phosphates, à accroître fortement les prix courants à l'exportation depuis 1974. Le cas du Brésil offre un autre exemple des initiatives qui peuvent être prises dans ce domaine. Premièrement, l'organisme public qui s'occupe, au Brésil, de la commercialisation du café possède des installations de stockage en Europe qui lui permettent d'alimenter le marché européen et d'être moins tributaire des gros importateurs. Deuxièmement, l'entreprise publique chargée de la production et de l'exportation du minerai de fer possède des navires qui acheminent un tiers environ des exportations brésiliennes de ce minerai. Troisièmement, 30 p. 100 des exportations brésiliennes de fèves de soja sont effectuées par une entreprise commerciale d'Etat qui fait concurrence aux grandes entreprises commerciales multinationales et qui effectue également des opérations de couverture sur les bourses de marchandises. Enfin, les entreprises privées de ce pays s'intéressent, elles aussi, de plus en plus à la commercialisation et à la distribution des exportations de produits primaires. Ainsi, des investisseurs brésiliens privés ont acquis, pour la somme de 60 millions de dollars, la société Hills Brothers Co., quatrième torréfacteur de café des Etats-Unis et gros utilisateur de café brésilien. Ces initiatives ont considérablement renforcé le pouvoir de négociation des exportateurs de produits primaires vis-à-vis des importateurs – c'est-à-dire, le plus souvent, d'entreprises multinationales bien renseignées sur les marchés grâce à leurs réseaux d'information perfectionnés. Malheureusement, tous les pays en développement n'ont pas connu de telles améliorations, qui sont restées limitées à un nombre restreint de pays à revenu moyen, dont la position financière est relativement meilleure; les pays en développement plus pauvres, et notamment les pays les moins avancés, ont progressé beaucoup plus lentement.

B. – Action concertée des producteurs

53. Dans l'esprit du Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international[30], certains producteurs ont pris, ces dernières années, diverses mesures en faveur d'une action concertée. Pour un certain nombre de produits, les exportateurs se sont efforcés de multiplier et de renforcer les associations de producteurs[31]. Ces tentatives pour améliorer leur pouvoir de négociation n'ont eu qu'un succès mitigé. Dans le domaine précis de la commercialisation et de la distribution, ces associations ont favorisé l'échange d'informations entre leurs membres, la mise en place de programmes de formation, l'harmonisation des politiques de commercialisation, la création d'entreprises conjointes de commercialisation et la promotion des marchés, comme cela a été le cas pour l'Association internationale pour la promotion du thé récemment créée. On a fait un pas important en ce sens en instituant, en 1974, l'Union des pays exportateurs de bananes qui regroupait cinq pays producteurs d'Amérique latine. Ces pays ont pris, en matière de commercialisation, deux décisions importantes d'un intérêt général, dans la mesure où l'on peut les appliquer à d'autres produits. La première a consisté à imposer, dans tous ces pays, une taxe d'exportation *ad valorem* sur les bananes, dont le taux varie toutefois d'un pays à l'autre, essentiellement selon l'influence que les sociétés transnationales y exercent. La deuxième mesure a consisté à créer, en 1977, une entreprise conjointe de commercialisation des bananes qui n'est entrée vraiment en activité qu'au milieu de 1978; cette entreprise semble avoir pour objectif, du moins pour commencer, de favoriser l'exportation des bananes vers des marchés non traditionnels, tels que ceux du CAEM et du Moyen-Orient.

C. – Initiatives internationales

54. Malgré l'adoption de la résolution 93 (IV) de la Conférence instituant le programme intégré pour les pro-

[29] Voir "Souveraineté permanente sur les ressources naturelles : rapport du Secrétaire général" (E/C.7/53) et "Souveraineté permanente sur les ressources naturelles : rapport du Secrétaire général" (A/9716 et Corr.1).

[30] Résolution 3202 (S-VI) de l'Assemblée générale, du 1er mai 1974.

[31] Pour un examen plus détaillé, voir "La situation et les perspectives mondiales en matière de produits de base : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.1/207).

duits de base, qui prévoit la mise en place d'accords de produit multidimensionnels, les accords internationaux actuellement en vigueur ne prévoient pas de mesures relatives à la commercialisation et à la distribution. Par ailleurs, les réunions préparatoires consacrées à certains produits conformément à la résolution 93 (IV) ont été essentiellement axées sur des mesures destinées à stabiliser les marchés des produits de base, plutôt que sur des programmes d'action visant à améliorer les systèmes de commercialisation et de distribution de ces produits. Il était pourtant évident que pour certains produits, les problèmes de commercialisation et de distribution étaient prépondérants. On pourrait mentionner, à titre d'exception, les réunions préparatoires sur le coton, où l'on a abordé la question de l'information sur les marchés et de la structure des marchés, y compris le rôle des marchés à terme. On a également souligné, lors des réunions préparatoires sur les bois tropicaux, la nécessité d'améliorer les informations sur les marchés. Par ailleurs, des mesures autres que le stockage, y compris la commercialisation et la distribution, ont été longuement débattues dans le cadre des négociations sur un fonds commun et l'idée que le fonds devrait participer au financement de ces mesures est de plus en plus largement acceptée par la communauté internationale.

55. D'autres questions qui sont du ressort de la CNUCED ont une incidence sur la question de la commercialisation et de la distribution des produits primaires exportés par les pays en développement. Il s'agit, notamment, de la lutte contre les pratiques commerciales restrictives, des transports maritimes et de la coopération économique entre pays en développement. En ce qui concerne la lutte contre les pratiques commerciales restrictives, des négociations sont actuellement en cours à la CNUCED, en application de la résolution 96 (IV) de la Conférence, en vue de formuler une série de principes et de règles équitables acceptés au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives préjudiciables au commerce international. Compte tenu des progrès importants réalisés au niveau des groupes d'experts, le Conseil du commerce et du développement, à sa dix-huitième session, a recommandé à l'Assemblée générale de convoquer une conférence de négociation sur cette question. Reconnaissant que, comme l'avait déclaré la Conférence au paragraphe 10 de sa résolution 70 (III), "les pays en voie de développement devraient participer d'une manière croissante et substantielle au transport maritime de marchandises...", la Commission des transports maritimes a prié le secrétariat de préparer un ensemble de directives destinées à renforcer la compétitivité des flottes marchandes des pays en développement. On a également noté que l'expansion des flottes de libre immatriculation a eu des conséquences préjudiciables à la compétitivité des flottes des pays en développement[32]. Pour ce qui concerne la coopération économique entre pays en développement, la Conférence, dans sa résolution 92 (IV), a prié instamment les pays développés d'offrir aux pays en développement une aide pour créer et faire fonctionner des entreprises multinationales de commercialisation. En outre, la Commission de la coopération économique entre pays en développement a fixé un programme de travail dans le cadre de la CNUCED et a prié instamment le Secrétaire général de la CNUCED de donner une priorité spéciale, entre autres tâches, à la préparation d'études portant sur *a*) la création d'entreprises multinationales de commercialisation et *b*) la coopération entre les organismes de commerce d'Etat. En ce qui concerne l'élément *a*, des travaux de recherche sont déjà en cours sur les aspects institutionnels et juridiques ainsi que sur l'analyse économique des moyens possibles de favoriser la création de telles entreprises. En ce qui concerne l'élément *b*, on effectue des études sur la mise en place entre pays en développement d'un système commun d'information et de recherche sur les marchés ainsi que sur la coopération entre organismes de commerce d'Etat dans des domaines tels que les activités de promotion commune des exportations et des échanges entre ces pays. Bien entendu, les mesures internationales prises pour contrôler les sociétés transnationales et les efforts entrepris pour renforcer la coopération économique entre pays en développement et pour favoriser le développement de leur marine marchande ne peuvent manquer d'avoir – à moyen et à long terme – des répercussions favorables sur le pouvoir de négociation des producteurs de produits primaires du tiers monde.

[32] Voir le rapport du Groupe de travail intergouvernemental spécial chargé de passer en revue les répercussions économiques de l'existence ou de l'absence d'un lien véritable entre le navire et le pavillon (TD/B/C.4/177), annexe.

CHAPITRE III

Nouvelles mesures possibles de coopération internationale

56. Lorsqu'on examine les grandes options internationales en matière de commercialisation et de distribution des produits primaires, on peut identifier plusieurs domaines dans lesquels il est possible de prendre de nouvelles mesures de coopération internationale. Ce sont notamment : *a*) des travaux préparatoires complémentaires; *b*) le soutien de l'action nationale; *c*) l'appui à la coopération entre les producteurs; et *d*) des mesures à prendre dans les pays développés.

A. – Travaux préparatoires complémentaires

57. Avant d'aborder les mesures concrètes qui pourraient être prises, il faut admettre qu'on dispose, à l'heure actuelle, de bien peu d'informations détaillées sur le mode de fonctionnement de la plupart des marchés de produits. Les études détaillées faites par le secrétariat de la CNUCED ne couvrent que 3 (bananes, cacao et coton) des 18 produits retenus dans la section II de la résolution 93 (IV) de la Conférence. Le secrétariat a déjà commencé à analyser la commercialisation et la distribution de 4 autres produits. Il semblerait donc souhaitable d'entreprendre des études détaillées pour les 11 derniers. Ces études devraient fournir des indications complètes sur la structure des marchés des différents produits et sur les diverses positions de négociation, et permettre de suggérer des politiques appropriées, à la fois en général et pour chaque produit. Il faut donc aborder l'étude détaillée des structures actuelles en fonction des objectifs opérationnels visés.

58. L'expérience acquise par le secrétariat dans les études de ce genre a montré que le manque d'informations et de ressources est le principal obstacle auquel on se heurte pour poursuivre ces travaux sous la forme détaillée nécessaire à la formulation de politiques internationales appropriées. En raison essentiellement du caractère intégré

des opérations des sociétés transnationales, les données disponibles sont tout à fait insuffisantes, peu fiables et souvent considérées comme secrètes. Il faudrait donc prévoir d'importants travaux de recherche, de conception originale, approfondis et de longue haleine; en conséquence, les gouvernements devraient s'engager à fournir les informations requises pour l'étude de ces questions, ainsi que les ressources nécessaires.

59. En plus des monographies par produit, il faudrait faire des études intéressant l'ensemble des produits dans certains domaines; les travaux déjà entrepris ont montré, en effet, que les systèmes de commercialisation et de distribution des produits de base posent un certain nombre de problèmes communs, notamment celui de l'impact des activités des bourses internationales de produits sur les recettes des pays en développement. On devrait entreprendre une étude détaillée du fonctionnement des marchés de ces produits dans les pays développés (essentiellement les Etats-Unis, le Royaume-Uni et la France) pour déterminer dans quelle mesure les opérations qui s'y déroulent affectent non seulement les fluctuations de prix, mais aussi le niveau des prix et, par voie de conséquence, les recettes des pays en développement exportateurs. On peut rappeler que, même si ces marchés internationaux de produits sont situés sur le territoire de pays développés à économie de marché, ils jouent indiscutablement un rôle international dans la mesure où ils affectent directement ou indirectement toute l'économie mondiale. Il importe donc, pour restructurer le commerce des produits de base, de trouver des mécanismes qui permettent aux bourses internationales de produits de contribuer comme il convient au processus de développement. Ces études peuvent déboucher sur diverses politiques possibles. Ainsi, les travaux préliminaires consacrés aux opérations de spéculation et aux marchés à terme du cacao et du coton montrent déjà que pour rendre le commerce mondial des produits de base plus équitable, la communauté internationale devrait convenir d'un ensemble de principes et de règles auxquels toutes les bourses internationales de produits seraient tenues de souscrire. L'une des conclusions du rapport sur la spéculation et l'instabilité des prix est qu'en améliorant l'accès aux marchés et en supprimant le secret dans ce domaine on pourrait aider les producteurs des pays en développement à utiliser les marchés à terme de manière à rendre la production, la transformation et la distribution de leurs produits de base moins aléatoires[33]. Un bon moyen d'"internationaliser" les marchés des produits de base serait de réviser leur réglementation de telle façon que les producteurs et les consommateurs soient également représentés auprès des bourses de marchandises et, par conséquent, puissent négocier sur un pied d'égalité des dispositions régissant l'activité de ces marchés. Les producteurs et les consommateurs pourraient également souhaiter que ces marchés soient réglementés par des organismes internationaux, afin que les différends relèvent d'une juridiction internationale, et non plus nationale[34].

60. Il pourrait être également intéressant d'étudier l'utilisation des contrats à long terme dans le commerce des produits de base, notamment des minerais et des métaux. Il faudrait examiner les différents éléments des contrats de ce type et leur impact sur la formation des prix en vue d'élaborer des principes et des règles internationalement acceptés régissant ces contrats, afin de protéger les partenaires moins bien placés. Il est particulièrement urgent de normaliser les modalités et les arrangements de commercialisation dans le cadre des contrats bilatéraux à long terme, et en particulier les clauses touchant à la fixation des prix et à la renégociation des conditions compte tenu de l'inflation et des fluctuations des taux de change, à l'aménagement des livraisons, au renouvellement des contrats, etc. Il arrive souvent que ces contrats n'impliquent pas directement des sociétés transnationales et qu'ils soient conclus par les gouvernements eux-mêmes. Mais il n'existe pas de réglementation internationale à laquelle les parties à ces contrats puissent se référer.

B. – Soutien de l'action nationale

61. Parallèlement à la nécessité d'effectuer d'autres travaux préparatoires techniques, on peut envisager, à ce stade, plusieurs domaines d'action internationale. Au niveau national, par exemple, la communauté internationale pourrait jouer un rôle très utile en apportant à certains pays en développement exportateurs, notamment les moins avancés, une aide financière et technique. Comme on l'a montré dans le chapitre premier, nombre de ces pays sont confrontés à un même problème : l'insuffisance du contrôle qu'ils ont sur leurs exportations. En ce qui concerne l'organisation nécessaire dans ce domaine, un organisme international existant approprié pourrait fournir les services consultatifs voulus pour créer ou améliorer les offices de commercialisation et les organismes de commerce d'Etat, et étudier les obstacles juridiques et autres auxquels se heurtent les pays en développement pour commercialiser leurs produits dans les pays développés (qu'il s'agisse des pays à économie de marché ou des pays socialistes d'Europe orientale). En ce qui concerne les ressources nécessaires pour financer ces activités, il n'existe pas, à l'heure actuelle, d'institution financière internationale qui finance la constitution de stocks nationaux, dont dépend pourtant l'exercice d'un pouvoir de négociation efficace sur le marché de nombreux produits de base. Cette lacune pourrait être comblée par le fonds commun, dont la création est en cours de négociation. Les pays en développement ont insisté pour que ce fonds finance également des stocks nationaux de produits pour lesquels on se heurte à des difficultés et qui ne sont pas couverts par des accords de produit. Il faudrait également que les institutions financières internationales existantes redoublent d'efforts pour financer les installations de stockage et l'amélioration des systèmes de transport à l'intérieur de ces pays.

C. – Appui à la coopération entre les producteurs

62. Il est apparu, au cours des réunions préparatoires organisées dans le cadre du programme intégré pour les produits de base, que le problème de l'insuffisance et de l'irrégularité des informations sur le marché était manifestement commun aux producteurs d'un certain nombre de produits de base. Il semble donc nécessaire de créer des services d'information organisés conjointement par les pays en développement exportateurs. La création récente de l'Association internationale pour la promotion du thé – dont les objectifs consistent, entre autres, à recueillir, à

[33] Voir TD/B/C.1/171, par. 45.

[34] Voir T. A. Kofi : "M. N. C. control of distributive channels: a study of cocoa marketing", *Stanford Journal of International Studies* (Stanford, Calif.), printemps 1976.

analyser et à diffuser des informations sur le marché – offre un exemple d'initiative conjointe des pays producteurs en la matière. Comme les principaux centres d'achat sont les mêmes pour la plupart des produits de base, on pourrait réaliser de notables économies en créant un centre d'information sur les marchés qui s'occupe de tous les produits représentant les principales exportations des pays en développement.

63. Dans sa résolution 92 (IV), la Conférence a demandé aux pays développés et aux organisations internationales d'aider les pays en développement à créer et à faire fonctionner leurs entreprises multinationales de commercialisation. Comme on l'a indiqué plus haut, ce problème a été abordé dans le cadre de la coopération économique entre pays en développement. Il semble qu'avec une aide extérieure les organismes de commerce d'Etat pourraient jouer un rôle de catalyseurs en ce qui concerne la création d'entreprises multinationales de commercialisation dans les pays en développement[35]. Ainsi, l'exportation du thé empaqueté se prête à un effort de commercialisation conjointe dans la mesure où il serait plus rentable d'envisager des installations communes de conditionnement.

64. Comme pour le soutien de l'action nationale, l'assistance offerte par les organisations internationales aux groupements de producteurs pourrait être technique ou financière. Sur le plan financier, la création du fonds commun serait très utile car les institutions financières internationales existantes sont mal équipées pour fournir le type d'aide nécessaire. En effet, ces institutions se spécialisent dans le financement des investissements, alors que le fonctionnement d'une entreprise commune de commercialisation exige surtout un fonds de roulement important (par exemple, pour la constitution et la conservation de stocks), ce qui ne correspond donc pas aux schémas de financement de ces organismes.

65. Pour parvenir à cette commercialisation en commun, on pourrait envisager, dans l'immédiat, une coopération entre les producteurs primaires sous forme d'une représentation conjointe auprès des bourses de produits de base. Comme on l'a signalé au chapitre premier, les pays en développement exportateurs sont rarement représentés auprès de ces bourses de marchandises. Ils pourraient donc y obtenir une représentation conjointe, afin d'être informés directement des opérations qui intéressent leurs exportations. Comme cette initiative impliquerait des contraintes financières et institutionnelles, la Conférence voudra peut-être demander aux pays développés d'appuyer une action concertée des producteurs en ce sens. Cet appui pourrait consister notamment à éliminer les obstacles qui, le cas échéant, entravent ou risquent d'entraver leur action.

66. Pour ce qui est des transports maritimes, la Conférence aura l'occasion, au titre du point 14 *b* de l'ordre du jour, de formuler un programme d'action spécifique destiné à renforcer la participation des pays en développement aux transports maritimes mondiaux par le développement de leurs marines marchandes. Ce problème ayant été évoqué au chapitre premier, il suffit ici d'en rappeler l'importance pour les pays en développement exportateurs de produits de base qui ne contrôlent pas, pour le moment, cette étape essentielle de leur chaîne de commercialisation. En outre, des expéditions par grandes quantités sur des navires de pays en développement permettraient de réduire considérablement le coût du transport des exportations de produits de base, actuellement effectuées individuellement par une multitude d'exportateurs. La création récente de compagnies maritimes dans les pays arabes et aux Caraïbes illustre cette nouvelle tendance.

D. – Mesures à prendre dans les pays développés

67. On a souligné à diverses reprises, dans le présent rapport, le rôle que pouvaient jouer les pays développés dans la restructuration du commerce des produits de base. On a déjà évoqué le contrôle des pratiques commerciales restrictives, l'appui à fournir aux initiatives des producteurs, etc., mais il y a d'autres domaines où une participation active et des initiatives de la part des pays développés – par opposition à de simples mesures de contrôle et de soutien – seraient nécessaires. Ces domaines sont ceux qui relèvent directement des gouvernements de ces pays : on peut citer, en particulier, l'organisation du système national de distribution et le régime d'imposition des produits. Pour ce qui est du premier point, on a soutenu, dans diverses études de produit établies par le secrétariat de la CNUCED et par des services nationaux, que le coût élevé de la publicité, de la promotion des ventes, etc. représente une grave inefficacité de la distribution de plusieurs produits au stade du détail et tend à gonfler les marges de détail[36]. Il semblerait que les pays développés doivent s'intéresser davantage au problème général des intermédiaires dans leur commerce intérieur des produits de base, et notamment favoriser les transactions plus directes entre les pays exportateurs et les consommateurs finals afin d'éliminer des opérations de commercialisation les intermédiaires inutiles[37]. Il y aurait également lieu d'étudier le rôle que pourraient jouer les coopératives de consommation dans les pays développés pour essayer de modifier la structure oligopsoniste du marché, dominé par quelques entreprises multinationales.

68. Tous ces efforts des pays développés permettraient d'accroître les revenus des producteurs tout en ménageant les intérêts des consommateurs. On parviendrait au même résultat en mettant un terme au traitement discriminatoire des exportations de produits de base des pays en développement par le régime de taxation des pays développés. La question des droits d'importation et autres droits et taxes imposés par les pays développés sur les produits primaires, notamment sur ceux qui ne sont pas produits du tout chez eux, a été soulevée aux précédentes sessions de la Conférence[38]. Comme l'élasticité de la demande par rapport au prix de produits lourdement taxés comme le café, le thé, le

[35] Voir "Coopération entre organismes de commerce d'Etat dans les pays en développement asiatiques : rapport rédigé à la demande du secrétariat de la CNUCED par M. Basant Raj Bhandari" (TD/B/C.7/17), par. 147, al. *d*.

[36] Voir TD/B/C.1/162, par. 126 à 132, et *Commercialisation et distribution du tabac* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.D.14), par. 181 à 189. Voir également Etats-Unis d'Amérique, *Food from Farmer to Consumer*, rapport de la National Commission on Food Marketing, Washington (D.C.), 1966, chap. 12.

[37] On peut mentionner, à titre d'exemple d'initiatives possibles dans ce domaine, le lancement sur le marché norvégien d'une marque nouvelle de café instantané tanzanien, produit et commercialisé avec l'aide du Gouvernement norvégien.

[38] Voir "Accès aux marchés : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/115 et Corr.1), chap. VI, dans *Actes..., troisième session*, vol. II, *Commerce des marchandises* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.73.II.D.5).

cacao, et les bananes est relativement faible, le profit que les pays fournisseurs pourraient réaliser grâce à un accroissement de leurs exportations en cas d'allègement des taxes est faible en comparaison des recettes perçues par les pays développés. Dans la documentation préparée pour la troisième session de la Conférence, le secrétariat est arrivé à la conclusion que des remboursements même modestes – représentant par exemple 20 p. 100 des taxes perçues sur les produits tropicaux – seraient beaucoup plus profitables aux pays en développement exportateurs que la suppression pure et simple de ces taxes. Pour éviter des inégalités dans la répartition des avantages de cet ordre entre pays exportateurs, on a également suggéré que les virements compensatoires soient réunis en un fonds central, administré par tous les pays en développement exportateurs concernés. Cette idée mérite de retenir l'attention plus avant. En faveur d'un transfert de recettes fiscales, de préférence à une suppression ou à une réduction des taxes, il convient de souligner que, selon les informations les plus récentes, la fraction du prix au débarquement (soit avant imposition) qui revient aux pays exportateurs reste faible pour la plupart des produits de base. Enfin, compte tenu des pratiques oligopolistes qui règnent sur ces marchés, on peut difficilement espérer que des réductions fiscales conduisent à un abaissement des prix de détail et, par voie de conséquence, à une augmentation de la demande d'importations de produits de base en provenance des pays en développement.

POINT 11 DE L'ORDRE DU JOUR*

DOCUMENT TD/230

Mesures d'ensemble requises pour accroître et diversifier le commerce d'exportation d'articles manufacturés et semi-finis des pays en développement

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*17 février 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

Chapitres		*Paragraphes*	*Pages*
I.	Introduction	1-7	156
II.	Problèmes fondamentaux	8-14	157
III.	Nécessité d'une stratégie nouvelle	15-21	158
	A. Nécessité d'une réforme des relations économiques internationales	15-17	158
	B. Considérations relatives à la formulation d'une nouvelle stratégie	18-21	159
IV.	Ensemble de mesures visant à accroître et à diversifier le commerce d'exportation d'articles manufacturés et semi-finis des pays en développement	22-81	160
	A. Part des pays en développement dans le commerce mondial d'articles manufacturés et semi-finis : l'objectif à atteindre	22-25	160
	B. Les politiques industrielles des pays développés à économie de marché	26-37	160
	C. La spécialisation intra-industrie	38-42	163
	D. Accords de collaboration industrielle	43-46	163
	E. Problèmes liés à l'offre	47-54	164
	1. Transformation	48-49	164
	2. Technologie	50	165
	3. Secteurs dynamiques du commerce mondial des articles manufacturés	51-52	165
	4. Commercialisation et distribution	53	165
	5. Infrastructure financière et commerciale	54	165
	F. Politiques vis-à-vis des sociétés transnationales	55-65	166
	1. Généralités	55-60	166
	2. Commercialisation et distribution	61-65	167
	G. Accès aux marchés des articles manufacturés et semi-finis exportés par les pays en développement	66-75	168
	H. Coopération économique entre pays en développement	76-78	170
	I. Relations commerciales entre pays à systèmes économiques et sociaux différents	79-81	170
V.	Résumé et conclusions	82-88	171

ANNEXE

Examen de l'application des résolutions 96 (IV) et 97 (IV) de la Conférence 173

* L'ordre du jour figure dans le volume I, 3e partie, par. 6.

CHAPITRE PREMIER

*Introduction**

1. Au cours des dernières décennies, l'industrialisation des pays en développement s'est beaucoup accélérée et diversifiée. Les exportations d'articles manufacturés arrivent maintenant au même rang que celles de produits primaires, à l'exclusion du pétrole. Mais la part des pays en développement dans la production manufacturière mondiale, dans le commerce mondial d'articles manufacturés et dans la consommation mondiale de produits industriels n'a pas sensiblement varié. Un accroissement de cette part est indispensable pour que le développement économique de ces pays donne les meilleurs résultats.

2. Depuis sa création, la CNUCED axe ses efforts en matière d'expansion et de diversification des exportations d'articles manufacturés et semi-finis des pays en développement sur l'élaboration et le renforcement de politiques destinées à améliorer l'accès de ces produits aux marchés des pays développés. La nécessité d'une stratégie d'ensemble dans le domaine des articles manufacturés et semi-finis est évidente depuis un certain temps; c'est pourquoi le Secrétaire général de la CNUCED a présenté un rapport à la septième session de la Commission des articles manufacturés[1]. Puis le secrétariat de la CNUCED a présenté à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, à sa quatrième session, un rapport sur les grands problèmes de politique générale concernant les articles manufacturés et semi-finis[2] qui a conduit à l'adoption de la résolution 96 (IV) de la Conférence. L'analyse, faite dans l'annexe au présent rapport, de l'application de cette résolution montre que peu de progrès ont été accomplis, en particulier par les pays développés, dans la mise en œuvre de ses dispositions, sauf en ce qui concerne la section III relative aux pratiques commerciales restrictives.

3. Diverses raisons peuvent expliquer que les objectifs de la résolution 96 (IV) de la Conférence n'aient pas été totalement atteints. Par exemple, il est évident que la résolution ne souligne pas assez la nécessité, pourtant reconnue alors, d'aménagements dans les secteurs industriels des pays développés. Le rapport présenté à la Conférence relève[3] que les politiques commerciales et industrielles des pays développés à économie de marché n'ont pas été conçues dans une perspective à long terme propre à favoriser l'adoption de mesures assurant une répartition effective des ressources intérieures qui soit compatible avec une amélioration de la position des pays en développement sur le plan de la concurrence, faute de quoi l'ensemble de mesures reste incomplet.

4. La lenteur des progrès dans la mise en œuvre de la résolution peut s'expliquer, elle aussi, de diverses façons. La crise économique du début des années 70 a été suivie d'une récession prolongée, avec peu d'espoir d'un retour rapide aux taux de croissance des deux décennies précédentes. L'optimisme quant à une reprise en 1976 allait de pair avec la conviction que les problèmes économiques se résoudraient d'eux-mêmes. Tout au long de cette période, les pays développés se sont montrés convaincus qu'il est possible de sacrifier la croissance à long terme à la stabilité à court terme, de provoquer le chômage par des politiques de gestion de la demande pour combattre l'inflation et, enfin, d'équilibrer la balance des paiements et de rétablir l'emploi au moyen de politiques commerciales (droits de douane et contrôles à l'importation, par exemple)[4]. Sur ce dernier point, au moins, les gouvernements des pays développés ont été influencés – ce qui se conçoit – par les industriels et les ouvriers qui ont été particulièrement touchés par les forces structurelles libérées par la progression de l'industrialisation et des exportations des pays en développement. Cette alliance du patronat et des ouvriers représente un groupe d'intérêts puissant.

5. Cependant, la lenteur de la reprise a suscité un conflit entre les politiques de gestion de la demande visant à réduire l'inflation et les politiques protectionnistes destinées à maintenir les industries coûteuses de remplacement des importations. De plus, il est maintenant évident que les déséquilibres structurels profonds dans les pays développés contribuent beaucoup à retarder une reprise possible. On se rend mieux compte aujourd'hui de ce qu'il en coûte de subir le ralentissement de la croissance et de ne rien faire pour favoriser les transformations de structure, lesquelles ont toujours fait partie de la croissance. Certes, les ajustements coûtent cher dans l'immédiat, mais l'inaction est encore plus coûteuse du fait de la persistance de la récession et d'un chômage élevé. De toute façon, les coûts des transformations inéluctables n'ont pas été évités : ils n'ont été que différés et accumulés.

6. Si les progrès dans la mise en œuvre de la résolution 96 (IV) ont été limités pendant la période considérée, c'est aussi que les négociateurs en matière d'échanges ont concentré leurs efforts sur les négociations commerciales multilatérales. Les responsables se sont montrés peu disposés à envisager d'autres changements pendant ces négociations. Or, il paraît peu probable que tous les problèmes d'importance fondamentale pour les pays en développement soient finalement résolus au cours des négociations. Autant qu'à la situation économique et aux négociations commerciales multilatérales, la lenteur des progrès est due à l'absence d'un cadre institutionnel approprié dans lequel la mise en œuvre de la résolution puisse être planifiée, analysée et surveillée.

7. En élaborant des mesures d'ensemble pour accroître et diversifier le commerce d'exportation d'articles manufacturés et semi-finis des pays en développement, il est indispensable de poursuivre les efforts en vue d'élargir l'accès de ces pays aux marchés des pays développés et de les compléter par d'autres propositions tendant à restruc-

---

* Chaque fois qu'ils intéressent la stratégie proposée dans le présent rapport, nous mentionnons les problèmes et les recommandations d'orientation examinés ailleurs à la CNUCED. Pour une interprétation définitive de ces questions replacées dans leur contexte, il convient de se reporter aux documents de base pertinents.

[1] "Politique d'ensemble propre à renforcer et à diversifier les exportations d'articles manufacturés et semi-finis des pays en voie de développement : rapport du Secrétaire général de la CNUCED" (TD/B/C.2/153).

[2] Voir *Actes..., quatrième session*, vol. III, *Documents de base* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.76.II.D.12), document TD/185.

[3] *Ibid.*, par. 12.

[4] Voir dans le présent volume les documents TD/224 et Add.1.

turer la production mondiale. Pour cela, il faudra opérer des changements substantiels dans les politiques industrielles des pays développés. Il est peu probable que les forces du marché, limitées comme elles le sont, puissent amener les transformations de structure voulues. Une nouvelle stratégie d'ensemble s'impose pour atteindre les objectifs d'expansion de la base industrielle et d'amélioration des résultats d'exportation des pays en développement, en vue d'accroître la participation de ces pays au commerce mondial d'articles manufacturés et semi-finis.

CHAPITRE II

Problèmes fondamentaux

8. Le mode actuel de spécialisation internationale dans le domaine des articles manufacturés et semi-finis est loin d'être conforme à une utilisation optimale des ressources mondiales. Non seulement une grande partie de la production industrielle des pays développés continue d'être protégée par des droits d'entrée élevés, le contingentement des importations, des subventions et d'autres obstacles au commerce, mais la prédominance de ces pays dans la production manufacturière mondiale et dans le commerce mondial d'articles manufacturés a aussi été maintenue et favorisée par leurs politiques industrielles et technologiques – en particulier grâce aux sociétés transnationales qui contrôlent les circuits de commercialisation et de distribution –, par leur quasi-monopole sur le plan international des opérations bancaires et des assurances et par leur position dominante dans les transports maritimes. Les pays développés comme les pays en développement auraient gros à gagner à restructurer la division internationale du travail dans le secteur industriel en tenant compte de leur avantage comparatif dynamique. Pour les pays en développement, le progrès vers une spécialisation internationale optimale n'est pas seulement une question de répartition plus efficace des ressources mondiales, mais il contribuerait aussi à accélérer leur industrialisation. L'accroissement de leur part dans la production industrielle mondiale et dans le commerce mondial d'articles manufacturés suppose des changements dans la structure de leur économie au moyen de la formation de capital, de l'augmentation de la productivité et du progrès technologique.

9. La politique commerciale des pays en développement en matière d'articles manufacturés et semi-finis a été caractérisée pendant les années 70 par l'absence de stratégie délibérée, sauf peut-être en ce qui concerne l'élargissement de l'accès aux marchés des pays développés. Néanmoins, on peut reconstruire cette stratégie en partant de ce qui était implicite dans leurs négociations commerciales et dans leurs relations économiques générales avec les pays développés dans le domaine des articles manufacturés et semi-finis. Les pays en développement ont fait largement appel aux pays développés pour se procurer les "éléments manquants" de leur industrialisation, dont ils avaient besoin pour briser les goulets d'étranglement ou supprimer les obstacles : biens d'équipement, devises, compétences et gestion, principalement. Telle est, en gros, la justification de l'aide, de l'assistance technique et des investissements étrangers privés.

10. Conséquence logique de cette situation, l'industrialisation des pays en développement est devenue tributaire non seulement de la fourniture des "éléments manquants" susmentionnés, mais aussi des marchés des pays développés pour leurs exportations de produits industriels. Il était naturel que les pays en développement aient à exporter une partie importante de leur production industrielle vers les pays développés pour se procurer les devises nécessaires au service de la dette, à l'achat de technologie, à l'importation de matières premières industrielles, etc. Par suite de cette double dépendance, l'industrialisation des pays en développement a été beaucoup trop tributaire des impulsions données par les pays développés.

11. Dans l'application de leur stratégie visant à s'assurer un plus large accès aux marchés des pays développés, les pays en développement ont rencontré une résistance considérable. A cet égard, le problème-clé est celui de la compatibilité des structures industrielles des pays développés et des pays en développement. Le développement industriel de ceux-ci et, par voie de conséquence, leurs efforts pour trouver des débouchés d'exportation dans ceux-là, ont été considérés par ces derniers comme une menace contre leurs intérêts industriels. Dans des conditions de croissance économique lente et de chômage important, la demande de protection contre les importations à bon marché a abouti à des politiques protectionnistes de caractère sélectif et discriminatoire. Elles sont sélectives en ce sens qu'elles tendent à protéger certaines industries et certains secteurs de production, et discriminatoires car elles sont dirigées non pas contre toutes les importations, mais seulement contre celles qui proviennent de pays en développement. Les politiques commerciales deviennent alors des instruments au service des objectifs industriels : les restrictions quantitatives et les droits de douane sont ouvertement destinés à préserver certaines industries, tandis que la progressivité des droits de douane en fonction du degré d'ouvraison empêche les pays en développement de pousser la transformation des matières premières en vue de l'exportation et d'accroître la valeur ajoutée sur place. En matière de droits de douane, cette protection effective est importante du point de vue des pays développés. Les obstacles non tarifaires prennent d'autant plus d'importance que les droits de douane ont été réduits et harmonisés à l'issue de plusieurs séries de négociations tarifaires et que la mise en place du système généralisé de préférences a aussi neutralisé, dans une certaine mesure, les effets de la progressivité tarifaire, encore qu'il subsiste des exceptions importantes.

12. Les politiques commerciales ne sont que l'un des nombreux instruments utilisés pour freiner les importations en provenance des pays en développement. Le même objectif peut être atteint – et l'est souvent – par des instruments de politique industrielle touchant les investissements, l'emploi, la croissance régionale, la recherche-développement et l'immigration. Les politiques industrielles se sont développées dans le contexte de la croissance économique rapide connue par les pays industrialisés de la fin des années 40 au début des années 70. Sur le plan national, elles ont été perfectionnées de manière à pouvoir aborder les problèmes de chômage structurel ou de chômage ponctuel plus directement qu'on ne le faisait avec les politiques commerciales macro-économiques ou traditionnelles. Au cours des dernières années, des politiques commerciales nouvelles sont venues s'ajouter aux politiques industrielles pour former des politiques d'ensemble déterminant le niveau et la structure de l'industrie des pays

développés et, par voie de conséquence, les possibilités de développement industriel et d'exportation des pays en développement. Une conséquence importante de cet état de chose est que les concessions en matière de politique commerciale traditionnelle, en particulier les concessions tarifaires, peuvent être annulées – et l'on souvent été – par le recours à d'autres politiques.

13. On peut faire valoir que la conjoncture économique – caractérisée par la récession, l'inflation, la baisse ou la stagnation de la production et un chômage élevé, voire en augmentation – n'est pas particulièrement propice à l'élargissement de l'accès aux marchés. Sans disputer du point de savoir si la lenteur des progrès dans ce dernier domaine est due à l'absence de volonté politique ou dictée par la conjoncture économique, le fait est que depuis quelques années on assiste non pas à l'élargissement de l'accès des articles manufacturés et semi-finis des pays en développement sur les marchés, mais à une prolifération sans précédent de mesures protectionnistes. Le fait que les importations d'articles manufacturés en provenance des pays en développement ont progressé malgré tout montre à quel point, dans beaucoup de secteurs de production, l'avantage comparatif a cessé d'être du côté des pays développés.

14. Les pays développés ont généralement adopté une position défensive sur la question de l'accès, au lieu de présenter des contre-propositions concernant les articles manufacturés qui soient fondées sur leurs propres intérêts à long terme et leur perception des intérêts communs des pays développés et des pays en développement. Des propositions concrètes de ce genre pourraient amorcer un dialogue fructueux, avec, dans le domaine des articles manufacturés et semi-finis, la possibilité de politiques nouvelles et novatrices de nature à résoudre les divergences entre pays développés et pays en développement. En fait, les pays développés et les pays en développement ont un intérêt commun à rechercher le progrès de la prospérité par l'expansion du commerce, la sécurité de l'approvisionnement en matières premières semi-transformées ou transformées, la protection de l'environnement et la conservation des ressources rares.

CHAPITRE III

Nécessité d'une stratégie nouvelle

A. – Nécessité d'une réforme des relations économiques internationales

15. Les relations entre le centre et la périphérie, dans le domaine des articles manufacturés et semi-finis, demandent à être transformées pour des raisons d'efficacité et d'équité. Une réforme du secteur industriel et du commerce d'articles manufacturés visant à atténuer le déséquilibre de ces relations est dans l'intérêt des pays développés, comme des pays en développement. Elle seule donnerait aux pays développés la possibilité de supprimer progressivement les secteurs manufacturiers les moins efficaces et, partant, de restructurer leur secteur industriel; elle ouvrirait des débouchés dans les pays en développement ayant un potentiel d'achat considérable, ce qui stimulerait la croissance industrielle des pays développés et accroîtrait leurs exportations de biens d'équipement, de technologie et de services. Elle permettrait même d'accroître sensiblement la spécialisation intra-industrielle, comme l'a fait la forte croissance du commerce de l'Europe occidentale au cours des quinze dernières années. La solution des problèmes de l'inflation, de la récession et du chômage dépend en partie de la modification des relations entre pays développés et pays en développement dans le domaine des articles manufacturés et semi-finis, et de la restructuration à long terme du secteur industriel.

16. La nécessité d'une nouvelle stratégie dans le domaine des articles manufacturés et semi-finis est renforcée notamment par les considérations suivantes :

a) Au cours des dernières décennies, les pays en développement ont accompli des progrès notables dans l'édification d'un secteur manufacturier assez important. Non seulement la part des articles manufacturés en pourcentage de leur PIB a augmenté, mais leurs exportations de ces produits sont désormais une source importante de recettes en devises. La part globale des exportations d'articles manufacturés des pays en développement dans leurs exportations de marchandises, à l'exclusion du pétrole, a augmenté rapidement et atteint environ 40 p. 100, ce qui met ce secteur à égalité avec celui des exportations de produits primaires. Cependant, cette évolution n'est pas la même dans tous les pays en développement.

b) Les grands pays en développement, relativement industrialisés, abordent les années 80 avec une structure de production considérablement améliorée et des problèmes de transformation moins aigus. De ce fait, ils ont maintenant une plus grande liberté pour ajuster la structure de leur production et de leur commerce en fonction de la situation de la demande, des ressources disponibles et de l'avantage comparatif. La thèse très répandue d'un conflit entre le remplacement des importations et l'expansion des exportations a été démentie par l'expérience de ces pays qui, ayant au début orienté leur industrialisation vers le remplacement des importations, sont passés maintenant à l'exportation et disposent d'un secteur industriel important pour appuyer et soutenir celle-ci. Ce lien entre le remplacement des importations et l'expansion des exportations est particulièrement fort dans le domaine des articles manufacturés en métal, des produits chimiques, des machines électriques et autres, des machines-outils, etc. Dans beaucoup de pays en développement, ces secteurs sont maintenant capables de satisfaire une demande intérieure croissante et d'accroître leur capacité d'exportation.

c) Dans des pays en développement, le secteur manufacturier s'est considérablement diversifié et développé. L'ampleur de ce phénomène varie incontestablement selon les pays et les périodes, mais la part relative des différents secteurs manufacturiers et leur évolution par rapport aux variations du niveau d'industrialisation ont suivi une tendance bien déterminée. C'est là le résultat de forces systématiques conduisant à des tendances assez prévisibles dans la structure de la production à mesure que l'industrialisation s'accélère et que le revenu augmente. En conséquence, la composition des exportations d'articles manufacturés a changé sensiblement et ne se limite plus à quelques produits à forte intensité de travail. Quelques pays en développement exportent maintenant des biens de consommation durables, des biens d'équipement, des navires, des voitures automobiles, des produits chimiques, etc.

d) Du fait de leur industrialisation rapide, des pays en développement sont devenus de gros importateurs de biens d'équipement, de facteurs de production industriels et de technologie en provenance des pays développés. Leur demande de ces biens est fonction du volume de leurs recettes en devises, lui-même fortement tributaire de leur capacité d'exporter. Souvent, ces importations entrent en franchise dans les pays en développement ou ne sont frappées que de droits nominaux. En ce sens, les pays en développement offrent déjà la réciprocité aux pays développés pour la libéralisation du commerce des produits d'exportation intéressant les pays en développement. Dans quelques pays en développement, en particulier ceux qui bénéficient d'une balance des paiements excédentaire, les droits d'entrée sont bas, même pour certains biens de consommation. Ces pays sont devenus des marchés importants pour les exportations de biens de consommation, de biens d'équipement et de technologie en provenance des pays développés.

e) La croissance des exportations d'articles manufacturés des pays en développement s'est faite au cours des quinze dernières années en l'absence de tout instrument spécifique de politique générale des pays développés, à l'exception du SGP. On peut donc attribuer cette croissance à l'industrialisation, favorisée par les régimes commerciaux relativement libéraux en vigueur jusqu'aux années 70 et par l'expansion de l'économie mondiale.

f) L'idée que les régimes commerciaux libéraux influenceraient la conduite du commerce international d'articles manufacturés de façon qu'un traitement différencié et plus favorable soit accordé aux pays en développement a été fortement ébranlée par l'évolution réelle des négociations commerciales multilatérales, qui sont sur le point de s'achever sans perspective d'avantages appréciables pour les pays en développement.

g) Outre les résultats décevants des négociations commerciales multilatérales, les pays en développement doivent compter avec la montée du protectionnisme dans les pays autrefois libre-échangistes. Les restrictions à l'importation ne sont plus considérées comme des exceptions aberrantes à la règle du libre-échange : la théorie comme la pratique s'orientent vers un "libre-échange organisé". Une solution pratique consisterait à déterminer si le commerce international d'articles manufacturés, qui est devenu de plus en plus "dirigé", peut l'être en faveur des pays en développement, ou du moins en tenant pleinement compte de leur intérêt. Mais le protectionnisme n'est qu'un symptôme d'un mal plus grave, à savoir le déséquilibre structurel à long terme, lequel exige un ensemble tout à fait différent de politiques.

17. Les pays en développement se demandent avec inquiétude, et à juste titre, si la reprise dans les pays développés sera suffisamment forte pour entraîner la croissance économique, surtout dans le secteur manufacturier, des pays en développement. Les doutes quant à la vigueur de la reprise proviennent du fait que la récession actuelle n'est pas simplement une phase descendante du cycle économique, mais la manifestation d'un déséquilibre structurel beaucoup plus profond. L'action internationale doit donc viser à corriger ce déséquilibre plutôt qu'à résoudre le problème de la récession.

B. – Considérations relatives à la formulation d'une nouvelle stratégie

18. Comme le problème essentiel qui se pose dans le domaine des articles manufacturés et semi-finis est la lenteur de l'aménagement des structures dans l'économie des pays développés, une restructuration importante du commerce mondial d'articles manufacturés exige des changements dans les politiques industrielles des pays développés à économie de marché, appuyés par une action appropriée concernant les sociétés transnationales qui sont un facteur dominant de la production, de la commercialisation et de la distribution mondiales des articles manufacturés et semi-finis. Ces politiques devraient surtout viser, d'une part, à permettre aux pays développés de retirer, dans un délai convenu, des ressources aux secteurs manufacturiers dans lesquels ils ont perdu ou risquent de perdre leur avantage concurrenciel au profit des pays en développement et, d'autre part, à augmenter la capacité des pays en développement de produire pour l'exportation dans les secteurs manufacturiers où ils ont un avantage comparatif, de façon qu'ils puissent accroître leur part dans le commerce mondial d'articles manufacturés et semi-finis. S'agissant de la capacité des pays en développement de produire pour l'exportation, il faudrait favoriser le transfert de technologie aux pays en développement à des conditions équitables, le développement de la base technologique des pays en développement et l'adaptation et la diffusion de la technologie dans ces pays.

19. L'industrialisation rapide et la croissance des exportations d'articles manufacturés de quelques pays en développement ont été accélérées par l'intégration de ces pays à l'économie des pays développés au moyen de l'aide, des investissements, de la technologie et de l'accès aux marchés. Cela s'est fait dans une large mesure par l'intermédiaire des sociétés transnationales. Reste à savoir s'il s'agit d'un cas particulier déterminé par la dimension des pays en cause, leur situation géographique, les liens qu'ils avaient naguère avec la structure économique de la métropole, etc. Cependant, la plupart des pays en développement ne peuvent pas facilement suivre le modèle d'une industrialisation uniquement orientée vers l'exportation. Les faits récents ont révélé deux graves défauts de ce modèle. Premièrement, un lien étroit de ce genre avec l'économie des pays développés signifie aussi qu'en cas de récession comme celle de 1974-1975 les plus touchés sont les fournisseurs les plus tributaires de ces marchés. Deuxièmement, en cas de restrictions aux échanges commerciaux, les principaux fournisseurs ayant des marchés intérieurs extrêmement restreints n'ont pas de pouvoir de négociation et doivent accepter le sort de "fournisseurs captifs".

20. Ni l'isolement total ni l'intégration trop poussée, fondée sur une dépendance unilatérale, n'offrent la solution idéale du point de vue des pays en développement. La question est donc la suivante : comment peuvent-ils retirer des avantages du commerce, du transfert de technologie et d'autres formes de relations économiques avec les pays développés sans s'exposer en même temps à leurs effets préjudiciables ? Les politiques qui seront, en fin de compte, décisives pour les perspectives futures des pays en développement dans le domaine des articles manufacturés et semi-finis ne sauraient se limiter à l'accès aux marchés ou

aux taux de change, mais doivent englober tout le domaine du développement industriel, tant dans les pays développés que dans les pays en développement.

21. La restructuration fondamentale du commerce mondial d'articles manufacturés et semi-finis devrait être mise en œuvre au moyen d'une stratégie comportant un objectif, en ce qui concerne la part des pays en développement dans le commerce mondial de ces articles, et des politiques appropriées pour atteindre cet objectif. Ces politiques devraient mettre l'accent sur les changements à apporter dans les politiques industrielles des pays développés à économie de marché, complétés par des mesures visant à accroître les possibilités de commerce intra-industrie, en particulier grâce à des accords de collaboration industrielle, à des mesures permettant de remédier à l'insuffisance de la capacité des pays en développement de produire pour l'exportation, à des politiques visant à contrôler les opérations des sociétés transnationales et à la poursuite des efforts en vue d'élargir l'accès des exportations d'articles manufacturés des pays en développement sur les marchés des pays développés. Les pays en développement doivent aussi tirer un meilleur parti des possibilités d'accroître le commerce et la coopération entre eux. De même, il existe des possibilités d'intensifier encore les échanges entre pays à systèmes économiques et sociaux différents. Ces propositions de politique générale représentent un ensemble de mesures propres à accroître et à diversifier le commerce d'exportation d'articles manufacturés et semi-finis des pays en développement.

CHAPITRE IV

Ensemble de mesures visant à accroître et à diversifier le commerce d'exportation d'articles manufacturés et semi-finis des pays en développement

A. – Part des pays en développement dans le commerce mondial d'articles manufacturés et semi-finis : l'objectif à atteindre

22. Pour redresser le déséquilibre actuel du commerce mondial d'articles manufacturés, il est nécessaire de fixer un objectif en ce qui concerne la part que devront atteindre les pays en développement dans le commerce mondial d'articles manufacturés et semi-finis en l'an 2000. Cet objectif devrait être pleinement compatible avec l'objectif de Lima pour le développement industriel des pays en développement[5]. Il devrait s'agir d'un plan perspectif prévoyant la réalisation partielle de l'objectif au cours de chaque période quinquennale successive, en augmentant au maximum la part des pays en développement dans le commerce mondial d'articles manufacturés de façon qu'elle atteigne au moins 30 p. 100 du commerce mondial total d'articles manufacturés en l'an 2000. De plus, l'objectif devrait être subdivisé autant que possible par secteurs et par régions.

23. Entre 1960 et 1974, la contribution des exportations d'articles manufacturés des pays en développement à l'augmentation de la consommation apparente d'articles manufacturés (demande d'articles manufacturés) dans les principaux pays développés à économie de marché a été de l'ordre de 2,5 p. 100. Si l'on admet que la consommation apparente d'articles manufacturés atteindra un taux de croissance annuel de 4 p. 100 en valeur réelle entre 1973-1974 et l'an 2000 dans les pays développés à économie de marché, et que la part en pourcentage des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en développement (dans la consommation apparente d'articles manufacturés des pays développés à économie de marché) augmentera dans l'avenir deux fois plus vite qu'au cours des dernières années, la croissance en volume des exportations d'articles manufacturés des pays en développement vers les pays développés à économie de marché atteindra 7,5 p. 100 par an. On peut montrer que ce taux de croissance de 7,5 p. 100 en valeur réelle des exportations d'articles manufacturés des pays en développement vers les pays développés à économie de marché constitue le minimum requis pour atteindre l'objectif fixé à Lima pour la production industrielle[6].

24. Cet objectif fixé pour la production industrielle suppose un taux de croissance de la production manufacturière et un taux de croissance de l'ensemble de l'économie plus élevés dans les pays en développement que dans les pays développés. Par conséquent, ce sont les pays en développement eux-mêmes qui constitueront à l'avenir le marché le plus dynamique pour les articles manufacturés. Pour respecter l'objectif fixé, la croissance du commerce d'articles manufacturés entre pays en développement ne doit pas être inférieure à 10 p. 100 par an jusqu'à la fin du siècle et peut-être au-delà.

25. Il ne sera guère facile pour les pays en développement d'atteindre cet objectif dans le commerce mondial d'articles manufacturés et il faudra un effort soutenu et concerté de ces pays et des pays développés. Toutefois, il s'agit non seulement de donner une ligne directrice aux efforts des pays en développement à cet égard mais, ce qui est plus important, de jeter les bases d'un examen objectif et critique des politiques d'industrialisation et des politiques commerciales actuellement suivies par les pays développés. On pourra alors déterminer les changements à y apporter pour accroître et accélérer la participation des pays en développement au commerce mondial d'articles manufacturés et semi-finis.

B. – Les politiques industrielles des pays développés à économie de marché

26. Une restructuration fondamentale de la production et du commerce s'impose au nom de l'efficacité et de l'équité. Toutefois, les gouvernements des pays développés à économie de marché – même ceux dont la doctrine s'oppose à toute intervention de l'Etat – utilisent plusieurs

[5] Voir "Déclaration et Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industrielle", adoptés par la deuxième Conférence générale de l'ONUDI tenus à Lima (Pérou) du 12 au 26 mars 1975 (ID/CONF.3/31, chap. IV), par. 28.

[6] Voir "Les dimensions des aménagements de structure à apporter à la production et au commerce mondiaux d'articles manufacturés pour atteindre l'objectif de Lima : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/185/Supp.1), dans *Restructuration de l'industrie mondiale : nouvelles dimensions de la coopération commerciale* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.77.II.D.7).

instruments de politique générale[7] pour influencer la direction suivie par leurs industries, malgré leur prétendue fidélité aux mécanismes du marché. Ces politiques industrielles ont souvent été délibérément utilisées à des fins protectionnistes. N'étant soumises à aucune règle commerciale internationale, elles échappent à toute enquête et à toute surveillance internationales.

27. Dans la formulation des politiques industrielles, ce sont surtout des considérations d'ordre interne qui ont prévalu, ces politiques devant contribuer à atteindre les buts de la politique économique et sociale nationale. Plus récemment, elles ont souvent été utilisées par les pays développés pour paralyser plutôt que pour favoriser les transformations structurelles de leur industrie. Les gouvernements ont eu davantage recours à ces politiques parce qu'elles constituent des instruments plus directement applicables que les politiques macro-économiques, voire que les politiques commerciales, dans la lutte contre le chômage et le sous-emploi des ressources (en particulier du travail) provoqués par de rapides transformations structurelles concentrées souvent dans des régions déterminées. Toutefois, en appliquant ces politiques, les pays développés à économie de marché ont sacrifié une partie de leurs recettes potentielles, et une nouvelle détérioration de la situation risque de se produire si ces pays deviennent prisonniers de la spirale protectionniste.

28. Du point de vue des pays en développement, les politiques industrielles des pays développés à économie de marché ont beaucoup nui à leur potentiel de développement ainsi qu'au rythme et à l'orientation de leur industrialisation. Ces politiques empêchent ou entravent souvent les exportations d'articles manufacturés des pays en développement en détournant des ressources vers des domaines de production où les pays développés à économie de marché n'ont pas, ou sont en train de perdre, l'avantage comparatif ou en y bloquant les ressources. Etant donné le coût de ces politiques pour les pays développés à économie de marché eux-mêmes, l'intérêt des uns et des autres, dans leur application, consiste à favoriser une répartition plus efficace des ressources mondiales en stimulant la spécialisation intra-industrie et le transfert ordonné de certaines activités de production aux pays en développement.

29. Pour assurer l'instauration d'un nouvel ordre économique international, les pays développés à économie de marché doivent engager une importante action positive tendant à favoriser le transfert des activités de production dans lesquelles ils ont perdu l'avantage comparatif au profit des pays en développement. Il faut que les gouvernements de ces pays prennent conscience des objectifs industriels des pays en développement et appliquent délibérément les politiques tournées vers l'extérieur qui s'imposent. La suppression des politiques industrielles interventionnistes sélectives qui établissent une discrimination à l'égard des exportations des pays en développement et paralysent le développement des industries et des activités de production dans lesquelles ceux-ci ont un avantage comparatif, et l'adoption de programmes d'aide aux aménagements de structure, constituent des éléments essentiels de ce processus; mais ils ne suffisent pas. Il faut trouver les moyens de faciliter la transformation des structures industrielles dans les pays en développement et dans les pays développés pour que les uns et les autres puissent tirer profit d'une meilleure utilisation des ressources mondiales.

30. Dans toutes les différentes politiques industrielles suivies par les pays développés à économie de marché, le point commun qui préoccupe particulièrement les pays en développement est l'utilisation abusive de la sélectivité dans l'application des mesures de soutien. Même dans le cadre de politiques apparemment orientées vers l'intérieur, le soutien sélectif de certaines industries ou le favoritisme dont elles bénéficient sont tout aussi protectionnistes et déforment tout autant les courants d'échange que n'importe quel instrument de politique commerciale. De plus, il apparaît que ce favoritisme – qui est souvent le résultat de graves problèmes de chômage – est discriminatoire car il a fréquemment pour but de soutenir des industries qui produisent des biens que les pays en développement souhaiteraient, eux aussi, exporter. L'application de mesures générales destinées à encourager la croissance n'impliquerait pas une attitude défavorisant les types d'industries et les domaines de production où les pays développés ont l'avantage le plus prononcé. Cela ne signifie pas que la sélectivité en tant que telle est à proscrire : en apportant une aide à la reconversion des industries, des régions ou des particuliers et en révisant les politiques passées, l'action sélective constituerait la méthode la plus appropriée et la plus efficace quant au coût; mais il reste que, dans la plupart des cas, la sélectivité a été contraire aux intérêts des pays en développement.

31. Il est généralement admis que, pour stimuler l'emploi, les pays développés à économie de marché doivent augmenter au maximum la croissance de la demande dans la mesure où le permettent la position de leur balance des paiements et le contrôle de leur taux d'inflation. A cet égard, la suppression ou la modification des instruments sélectifs constitue peut-être même un préalable nécessaire à une croissance soutenue sans inflation. Il convient d'accorder une attention particulière au rapport existant entre le déséquilibre structurel et l'inflation, car toute tentative visant à stimuler la demande ou la production globale sans tenir compte des rigidités structurelles et des goulets d'étranglement dans la production entraînerait immanquablement une augmentation du taux d'inflation.

32. Les rigidités structurelles sur le marché du travail au niveau des salaires, des différentes catégories de métiers, etc. et, dans bien des pays, l'agitation sociale auxquelles est venue s'ajouter l'utilisation générale et sélective des incitations à l'investissement intérieur, ont favorisé les investissements à forte intensité de capital dans certains domaines de production à un niveau excessif, même pour les pays développés. Avec divers facteurs d'ordre démographique, ces rigidités et ces politiques ont provoqué des déséquilibres sur le marché du travail dans différents secteurs et ont beaucoup contribué à l'augmentation générale du chômage. Cela a eu pour conséquence inévitable d'amener les travailleurs à réclamer le protectionnisme de façon de plus en plus pressante. Il faut donc une action de grande envergure pour supprimer les rigidités sur le marché du travail et accroître la mobilité géographique et professionnelle avant de pouvoir appliquer des mesures générales d'incitation à l'investis-

[7] OCDE, *Objectifs et instruments des politiques industrielles : une étude comparative*, Paris, 1975; et *Les politiques industrielles des pays développés à économie de marché et leur incidence sur les exportations d'articles manufacturés et semi-finis des pays en développement* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.79.II.D.13).

sement. Là encore, il importe de mettre un terme aux distorsions provoquées par les différences dans l'ampleur des mesures d'incitation à l'investissement prises au profit de différents types d'industries, ou alors de réorienter ces mesures de façon à accélérer les aménagements de structure inévitables en raison des déplacements de l'avantage comparatif. La suppression de ces rigidités et de ces distorsions pourrait diminuer les déséquilibres qui affectent le marché du travail, accroître le volume de l'emploi et réduire les pressions protectionnistes.

33. Les pays développés devraient utiliser les incitations à l'investissement pour améliorer la capacité d'adaptation de leur économie et pour favoriser leurs propres aménagements de structure et de redistribution internationale des ressources conformément à l'évolution de la division internationale du travail. Premièrement, les mesures des pays développés visant à encourager la production globale ne devraient être utilisées que s'il n'y a pas de rigidités structurelles qui, elles, nécessitent une méthode tout à fait différente. Deuxièmement, les industries ou les activités de production en déclin qui ne sont plus concurrentielles sur le plan international en raison de coûts de production élevés, de l'obsolescence technologique, de changements dans les goûts des consommateurs ou d'autres facteurs, ne devraient pas être artificiellement maintenues par une assistance accordée au titre de plans, régionaux ou autres, d'incitation à l'investissement; en d'autres termes, il faudrait limiter le favoritisme et les pratiques discriminatoires dans l'application des mesures d'incitation et des politiques commerciales de soutien. Dans certains cas, il faudrait amener les collectivités, locales ou les autorités du même ordre qui accordent sélectivement de larges subventions ou d'importants dégrèvements fiscaux à agir dans le même sens. Troisièmement, lorsque les incitations à l'investissement dans les pays développés avantagent indûment l'investissement intérieur par rapport à l'investissement dans les pays en développement, il faudrait éliminer ces avantages abusifs. Les pays développés devraient également appliquer des incitations qui favorisent l'investissement dans les pays en développement afin de faire disparaître tout ce qui vient l'empêcher.

34. Les incitations, subventions et crédits préférentiels à l'exportation accordés par les pays développés, qu'ils soient généraux ou sélectifs, nuisent aux exportations concurrentes et à la production des pays en développement. Considérant l'incidence néfaste que ces incitations et ces subventions à l'exportation ont sur les exportations des pays en développement, les pays développés devraient cesser de les appliquer aux produits que les pays en développement souhaitent, eux aussi, exporter. En outre, il faudrait mieux reconnaître le rôle des incitations à l'exportation dans la transformation industrielle des pays en développement qui s'orientent vers une économie plus ouverte, axée sur l'exportation et moins tributaire de l'aide extérieure. Tout arrangement international dans ce domaine devrait reconnaître le droit des pays en développement à encourager leurs exportations, dans le cadre de leur stratégie de développement, de façon générale, sans condition ou distinction entre les industries ou secteurs industriels des différents pays. Les pays en développement devraient éviter d'entrer en concurrence en appliquant ces mesures d'incitation car ils risqueraient ainsi d'entraîner un transfert de ressources aux pays développés, sans nécessairement augmenter le volume total de leurs exportations. De même, il faudrait interdire aux pays développés de prendre des mesures compensatrices dans les domaines où les pays en développement ont un avantage économique comparatif. Il faudrait préciser et clarifier davantage la notion de préjudice important, qui doit être un des préalables indispensables pour une action compensatrice.

35. Les prescriptions à suivre en matière de politique générale supposent une meilleure coordination des politiques nationales au niveau microéconomique et des politiques macroéconomiques et microéconomiques, ainsi que des efforts visant à assurer leur complémentarité sur le plan international. Malgré l'existence d'un très large mécanisme de coordination dans la plupart des pays développés à économie de marché, d'importants conflits subsistent entre les différentes politiques microéconomiques et entre les politiques microéconomiques et macroéconomiques. De ce fait, la croissance du revenu national et les possibilités d'emploi n'ont pas été ce qu'elles auraient dû être et les secteurs politiquement névralgiques ont revendiqué l'octroi d'une aide. Ainsi, la sélectivité ou les "faveurs" accordées aux domaines politiquement névralgiques ont nui à la prospérité tant des pays en développement que des pays développés à économie de marché. La coordination doit tenir pleinement compte non seulement des déplacements de l'avantage comparatif, mais aussi des intérêts économiques et sociaux des pays en développement.

36. La mesure la plus positive et la plus utile que puissent prendre les gouvernements des pays développés à économie de marché consisterait à appliquer une véritable politique d'aide aux aménagements de structure. Ils doivent absolument intégrer des mesures d'aide aux aménagements de structure précises et définissables à leur politique économique extérieure; introduire un élément dynamique dans ces programmes pour leur permettre de mieux s'adapter à l'évolution de la situation et pour promouvoir une restructuration plus efficace; adopter un mode d'approche prospectif, s'appuyant sur la surveillance des indicateurs essentiels; avoir des critères précis d'admissibilité; mettre en place un office national des aménagements de structure; et instaurer une coopération entre pays développés dans l'aménagement structurel de l'industrie pour éviter les effets de détournement du commerce. Dans le cadre du processus d'aménagement, on pourrait avoir davantage recours aux incitations à l'investissement pour encourager la recherche-développement, en particulier en vue de la création de nouveaux produits et d'une nouvelle génération d'industries sur lesquelles une croissance continue pourrait être fondée. Ainsi, selon les conditions propres à chaque cas, on pourrait préconiser d'insister davantage sur la promotion d'industries à haute technicité au lieu de perpétuer des industries ou des secteurs de production existants. Enfin, comme les considérations sociales et la crainte des perturbations sociales retardent fréquemment le rythme du progrès industriel, on pourrait avoir recours à des stimulants de l'emploi, tels que des programmes de défense des revenus, pour faciliter l'introduction des transformations sectorielles nécessaires. Une aide pourrait être fournie pour encourager, en particulier, le recyclage et la réinsertion sociale des travailleurs devenus surnuméraires dans les secteurs en régression, tout en veillant à ce que les politiques de l'enseignement et de la formation soient elles-mêmes compatibles avec l'évolution du marché.

37. La suppression, dans les politiques industrielles des pays développés à économie de marché, du favoritisme et

de la discrimination qui ont des répercussions à la fois sur la production industrielle et sur les exportations des pays en développement, est un préalable indispensable à une répartition plus efficace des ressources mondiales, qui profiterait à la fois aux pays développés et aux pays en développement. Toutefois, il est peu probable que les rectifications de l'orientation des politiques industrielles que nous venons de mentionner suffiraient à réaliser la nouvelle division internationale du travail. Il faut une action positive plus poussée, propre à favoriser une plus grande spécialisation intra-industrie entre pays développés et en développement, pour lutter contre les incertitudes inhérentes au commerce, l'immobilité des facteurs de production et les revendications protectionnistes qui s'accentuent lorsque les exportations des pays en développement sont surtout des exportations de produits finis. La spécialisation intra-industrie et un cas particulier, celui des accords de collaboration industrielle, sont examinés plus en détail ci-dessous. Comme nous l'avons dit plus haut, les gouvernements des pays développés à économie de marché peuvent avoir recours et ont effectivement recours à plusieurs instruments de politique générale pour influencer l'orientation suivie par leurs industries. Cette influence devrait servir à accroître la spécialisation intra-industrie et à lancer le transfert ordonné de secteurs de production industrielle aux pays en développement.

C. – La spécialisation intra-industrie

38. Il est nécessaire de mettre au point, dans le cadre du commerce d'articles manufacturés entre pays développés et en développement, un système fondé sur la communauté d'intérêts et susceptible d'être orienté dans un sens positif. Un tel système pourrait reposer sur la spécialisation intra-industrie, qui a joué un rôle moteur dans les échanges d'articles manufacturés entre pays d'Europe occidentale et un rôle prédominant dans le commerce entre l'Europe occidentale et les pays socialistes au cours des quinze dernières années. Cette spécialisation est la plus fréquente dans des industries comme les constructions mécaniques, où il y a des économies d'échelle et des possibilités considérables de différenciation des produits. C'est là un phénomène important parce que les produits des industries mécaniques constituent le principal secteur de croissance dans les exportations des pays en développement aux pays développés à économie de marché. Même pour les produits de consommation courante, la distinction entre les articles bon marché produits en grandes quantités et les articles de mode coûteux permet la spécialisation et le commerce intra-industriel.

39. La spécialisation intra-industrie pourrait devenir un facteur important permettant de rendre compatibles la dynamique de la croissance industrielle des pays développés et celle des pays en développement. Elle indique la voie dans laquelle peut se réaliser une expansion du commerce bénéfique aux uns et aux autres à la suite de la réduction des barrières commerciales ou de la suppression des politiques industrielles qui nuisent au commerce des pays en développement. Elle montre également comment les pays en développement peuvent participer et contribuer à la croissance du commerce mondial sans être perpétuellement prisonniers d'un schéma d'industrialisation et d'exportation à forte intensité de travail, qui entraîne souvent une réaction protectionniste des pays développés.

40. Le commerce d'éléments, de pièces et de procédés est une des principales caractéristiques du commerce entre pays développés et il n'y a aucune raison pour que ce type d'échanges ne puisse pas progresser de façon substantielle entre les pays développés et les pays en développement, s'il s'inscrit dans le cadre plus large de la coopération industrielle avec des sauvegardes appropriées pour les pays en développement. Les pays développés à économie de marché accepteront probablement de coopérer s'ils constatent que de tels arrangements sont de nature à créer plus d'emplois qu'ils n'en suppriment, et surtout des emplois pour des personnes mieux formées qui constitueront une main-d'œuvre nouvelle.

41. Le commerce intra-industrie entre pays développés et en développement peut prendre de nombreuses formes :

a) Le pays industriel peut exporter des éléments vers le pays en développement où l'article est fabriqué ou monté pour être réexporté au pays développé; l'article réexporté peut être complet, prêt à être vendu sur le marché du pays développé ou prêt à l'exportation, ou devoir subir un complément d'ouvraison dans le pays développé avant d'être vendu comme produit fini;

b) L'entreprise du pays développé peut conclure un contrat pour l'achat, à des pays en développement, de pièces détachées qui seront incorporées dans des produits finis dans le pays développé;

c) Les entreprises de pays en développement ou de pays tiers peuvent conclure des contrats pour l'achat, dans d'autres pays en développement et/ou dans le pays développé, de procédés technologiques et/ou de pièces détachées à revendre dans le pays développé ou ailleurs;

d) Des articles complets peuvent être fabriqués dans des pays développés ou dans des pays en développement qui se font concurrence sur des marchés offrant des produits différenciés ou qui se complètent en se spécialisant dans des activités de production ou des gammes de produits particulières.

42. Pour encourager ce type d'échanges et l'industrialisation sur laquelle il est fondé, il est évidemment essentiel d'améliorer encore la capacité d'offre à l'exportation des pays en développement et d'utiliser des moyens tels que les accords de collaboration industrielle pour garantir l'accès aux marchés. Un autre stimulant précieux serait l'évaluation des droits de douane en fonction de la valeur ajoutée, qui est déjà pratiquée par certains pays développés et qui consiste à ne prélever de droits d'entrée que sur la valeur ajoutée à l'étranger lorsque les produits nationaux y sont envoyés pour transformation et sont réimportés par la suite. On pourrait envisager des accords qui comporteraient des avantages à la fois pour les pays développés et pour les pays en développement. Une des formes que pourrait prendre cette coopération est celle de la conclusion d'accords de collaboration industrielle.

D. – Accords de collaboration industrielle

43. On peut conclure des accords de collaboration industrielle au niveau des entreprises ou au niveau gouvernemental, ou aux deux. Il peut s'agir notamment d'accords conclus entre pays développés à économie de marché et pays en développement, entre pays socialistes et pays en développement, ou sur une base tripartite. Ces accords peuvent prendre différentes formes : arrangements de co-

production et de spécialisation, entreprises communes, arrangements de licence et de sous-traitance, ou appels d'offre et commercialisation en commun. Ils couvrent les relations économiques à moyen ou à long terme au niveau des entreprises ou des organisations de pays différents et vont au-delà de la vente ou de l'achat simple de biens et de services industriels. Ces accords prévoient tout un ensemble d'opérations complémentaires ou solidaires qui peuvent être assorties de mesures diverses allant de la production et du commerce au financement et à la coopération trechnique.

44. Dans les pays développés à économie de marché, la coopération industrielle avec les pays en développement s'est faite le plus souvent à l'initiative d'entreprises du secteur privé. Toutefois, les gouvernements ont jugé de plus en plus nécessaire de contracter certains engagements dans ce domaine et ont donc conclu eux-mêmes de nouveaux accords de collaboration industrielle avec les pays en développement, ou renforcé ceux qui étaient en vigueur.

45. Les pays en développement disposant d'un gros excédent de devises peuvent aussi jouer un rôle important dans l'action en faveur des accords de collaboration industrielle. En effet, ils peuvent maintenant participer à des accords tripartites de collaboration industrielle (c'est-à-dire avec d'autres pays en développement et avec des pays développés à économie de marché ou des pays socialistes), en vertu desquels ils seraient les principaux fournisseurs de capitaux. Les accords de collaboration industrielle avec des pays en développement, sur une base tripartite ou bipartite, peuvent faciliter, dans d'autres pays en développement, la transformation des produits nationaux ainsi que la production de dérivés du pétrole.

46. En 1978, le Conseil du commerce et du développement de la CNUCED et le Conseil du développement industriel de l'ONUDI ont approuvé la proposition des deux secrétariats de créer un groupe spécial d'experts CNUCED/ONUDI. Aux termes de la décision 172 (XVIII) du Conseil du commerce et du développement, en date du 17 septembre 1978, ce groupe aura pour mandat :

d'examiner... les aspects commerciaux et connexes de la collaboration industrielle qui seraient profitables aux pays en développement relativement à la coopération internationale dans le développement industriel des pays en développement. Les experts tiendront compte des pratiques actuelles dans les arrangements d'entreprise à entreprise, dans la mesure où elles concernent les aspects commerciaux et connexes de la coopération internationale relative au développement industriel des pays en développement. Ils prendront aussi en considération le rôle des gouvernements dans l'appui accordé à ces arrangements..., y compris le rôle possible d'accords-cadres ou d'arrangements intergouvernementaux et autres visant à favoriser la collaboration industrielle, d'ordre bilatéral, trilatéral ou multilatéral...

Cette collaboration entre la CNUCED et l'ONUDI est essentielle, compte tenu des liens existant entre les politiques commerciales et industrielles.

E. — Problèmes liés à l'offre

47. Comme on s'est surtout préoccupé des questions d'accès aux marchés, on a relativement négligé les politiques nécessaires pour résoudre les divers problèmes d'offre auxquels se heurtent les pays en développement en tant qu'exportateurs d'articles manufacturés et semi-finis. Il faudrait préciser, dans le présent contexte, quels sont ces problèmes et dans quelle mesure on pourrait augmenter la capacité d'offre à l'exportation d'articles manufacturés et semi-finis des pays en développement. On peut aborder les problèmes de l'offre sous les grandes rubriques suivantes : transformation, base technologique des pays en développement, participation aux secteurs dynamiques du commerce mondial des articles manufacturés, commercialisation et distribution, infrastructure financière et commerciale des exportations. Les sociétés transnationales jouent, dans presque tous ces domaines, un rôle important qui sera examiné de façon plus détaillée par la suite.

1. *Transformation*[8]

48. Alors qu'ils se heurtent à de grosses difficultés pour créer des industries utilisant leurs propres ressources, les pays en développement alimentent ces industries dans les pays développés avec leurs exportations de matières premières non transformées. Les pays en développement qui souhaiteraient transformer eux-mêmes les produits primaires qu'ils exportent pour le moment se heurtent essentiellement aux problèmes suivants :

a) Les droits de douane nominaux, dans les pays développés, augmentent proportionnellement au degré de transformation et protègent donc très efficacement l'industrie de transformation préalable des pays développés. Ce système tarifaire appliqué dans les pays développés décourage très efficacement les pays en développement d'entreprendre la transformation de leurs matières premières.

b) La structure caractéristique de la plupart des industries de transformation des matières premières et surtout leur degré d'intégration verticale (depuis la prospection jusqu'à l'extraction, la concentration, l'expédition, la fonte, le raffinage et la fabrication) gênent beaucoup les nouveaux venus, notamment pour la création d'installations de production indépendantes.

c) Les sociétés transnationales ont toujours dominé le commerce des matières premières et elles freinent les importations de produits ouvrés en provenance des pays en développement par la constitution de cartels ou par d'autres pratiques commerciales restrictives.

49. L'implantation des activités de transformation est liée à un grand nombre de facteurs techniques et économiques d'une importance variable selon les matières premières. Si les opérations de transformation entraînent une diminution importante en poids et en volume, il est plus économique de les implanter près de la source de matière première. L'implantation actuelle des activités de transformation n'obéit pas, dans bien des cas, à des critères d'ordre économique et technique et les pays en développement continuent donc à exporter une forte part de leurs ressources naturelles à l'état brut ou après transformation mineure seulement. Par ailleurs, des activités de transformation sont souvent maintenues dans les pays développés même si l'évolution des transports et de la conjoncture énergétique ont cessé de les rendre compétitives et on ne peut les maintenir qu'en prenant des mesures de protection et d'assistance. Il est donc indispensable de reconsidérer la localisation des industries si l'on veut encourager l'accroissement des opérations de transformation des matières premières dans les pays en développement.

[8] Voir dans le présent volume le document TD/229/Supp.2, chap. II.

2. *Technologie*[9]

50. Il faut inclure, dans les politiques visant à résoudre les problèmes d'offre à l'exportation des pays en développement, des mesures relatives à la nature de la technologie transférée, aux conditions de ce transfert, à l'adaptation de la technologie et à la création d'une base technologique dans les pays en développement. Il est indispensable de doter les pays en développement d'une capacité technologique viable si l'on veut qu'ils puissent s'industrialiser rapidement et participer davantage au commerce mondial d'articles manufacturés et semi-finis. Ils doivent acquérir, adapter, produire et utiliser une technologie correspondant à leurs besoins dans les secteurs industriels qui présentent un intérêt particulier pour eux, tels que les engrais, les produits pharmaceutiques, la pétrochimie, l'électronique et les machines. Il est donc nécessaire *a*) d'adapter le cadre législatif et juridique actuel du transfert de technologie, c'est-à-dire de réviser le régime de la propriété industrielle et d'instituer un code de conduite pour le transfert de technologie; *b*) de renforcer la capacité technologique des pays en développement avec certains éléments de programme comprenant l'élaboration de politiques et de plans nationaux en matière de technologie, le renforcement des services nationaux chargés de les appliquer, la création de centres régionaux pour le transfert et le développement de la technologie et de centres sectoriels chargés de la coopération entre les pays en développement.

3. *Secteurs dynamiques du commerce mondial des articles manufacturés*

51. La participation des pays en développement au commerce mondial des articles manufacturés a eu surtout pour cadre des industries à forte intensité de main-d'œuvre et utilisatrices de matières premières locales. Bien que cette situation ait évolué récemment, il semble qu'on devrait ménager aux pays en développement une part plus grande dans les secteurs où la demande internationale est en augmentation. Cela suppose, dans bien des cas, la création de capacités nouvelles ou l'expansion des capacités existant dans les pays en développement. Certains de ces pays peuvent être découragés de se doter d'une industrie, pour laquelle ils bénéficient pourtant d'un avantage comparatif certain, s'il leur faut envisager de créer des installations industrielles dont la taille optimale serait trop importante. S'agissant de l'industrie pétrochimique, par exemple, où les matières premières représentent 60 p. 100 du coût de production, les pays en développement riches en pétrole ne sont pas incités à créer des industries parce que leur marché intérieur ne suffirait pas à absorber la production d'une usine de taille optimale. Dans ce cas, les pays qui fournissent l'équipement, souvent à un coût exorbitant, pourraient conclure des accords de rachat prévoyant l'achat d'une partie de la production par le pays fournisseur de l'équipement et sa distribution par ses circuits normaux de commercialisation.

52. Certains pays en développement se sont efforcés, ces dernières années, de diversifier leurs exportations d'articles manufacturés en y incorporant toute une gamme de produits électroniques, d'instruments de précision, de biens d'équipement ménager, de machines, etc. Mais leurs efforts d'exportation sont freinés par la structure du marché de ces produits, ainsi que par l'insuffisance de leurs circuits de commercialisation et de distribution et de leurs services après-vente. Les produits des industries métallurgiques et chimiques, de celles du papier et du caoutchouc qui sont fournis aux pays développés à économie de marché ne représentent encore qu'une très faible fraction de la demande dans ce groupe de pays, allant de 0,2 p. 100 dans le cas des véhicules routiers et des produits tirés du caoutchouc à 1,8 p. 100 dans les produits chimiques. L'augmentation des importations de ces produits en provenance des pays en développement pourrait donc être facilement absorbée par les pays développés à économie de marché.

4. *Commercialisation et distribution*

53. La commercialisation et la distribution constituent l'un des principaux éléments de l'offre d'articles manufacturés dont les pays en développement doivent tenir compte lorsqu'ils s'efforcent d'accroître et de diversifier leurs exportations de ces produits, notamment de biens de consommation. Dans ce domaine, les problèmes d'offre et de demande sont imbriqués. Les stratégies de commercialisation sont essentiellement axées sur la fragmentation du marché pour tel ou tel produit, grâce notamment à la qualité des produits, à la différenciation des conditionnements et des produits, au développement de marques de fabrique ou de commerce ou de noms de marques, à la publicité, à la promotion, au service après-vente, au contrôle de l'information, etc.; mais la plupart de ces activités supposent généralement une forte composante de personnel qualifié et entraînent des frais généraux élevés, assortis d'économies d'échelle substantielles. Pour produire des résultats, la stratégie de commercialisation doit prévoir en outre le développement de réseaux d'information complets, la création de filiales commerciales sur les principaux marchés étrangers et un large recours aux marques de fabrique ou de commerce et aux noms de marques; mais on ne peut y parvenir qu'après avoir atteint un certain volume d'exportations. Dans ce contexte, les entreprises nationales des pays en développement sont souvent désavantagées par rapport aux entreprises des pays développés[10]. L'expérience a montré que les entreprises nationales ont souvent des difficultés à exporter vers des marchés éloignés, notamment lorsqu'il s'agit d'articles pour lesquels la différenciation du produit, sa conception et l'évolution des goûts du consommateur jouent un rôle important.

5. *Infrastructure financière et commerciale*

54. Les pays en développement sont très désavantagés par rapport aux pays développés en ce qui concerne le financement de leurs exportations industrielles et, par conséquent, l'industrialisation proprement dite. Lorsqu'on essaie d'organiser le financement des exportations industrielles de ces pays, il faut essayer d'apporter une réponse pratique à trois questions essentielles : i) comment assurer un financement facile à obtenir; ii) comment fournir un financement compétitif peu onéreux; iii) comment assurer

[9] Voir dans le présent volume, le document TD/237.

[10] Cette question est abordée de façon plus détaillée aux paragraphes 61 et 62, qui traitent des politiques à adopter vis-à-vis des sociétés transnationales en matière de commercialisation et de distribution.

une protection contre les risques inhérents au commerce extérieur. Pour atteindre ces objectifs, il faut mettre au point et appliquer un certain nombre de mesures se rapportant aux sources de financement internes et externes :

a) En instituant ou en renforçant, dans les pays en développement, des dispositifs de financement des exportations et d'assurance du crédit à l'exportation patronnés par le gouvernement, on aiderait les banques commerciales à financer les industries manufacturières exportatrices dans une proportion satisfaisante et à un coût raisonnable. Les pays développés devraient fournir une assistance financière et technique pour la mise en place et le fonctionnement des dispositifs nécessaires.

b) Il faudrait également créer, au niveau régional, des facilités d'assurance du crédit à l'exportation pour assurer la protection contre les risques inhérents au commerce extérieur, en offrant une assurance directe aux exportateurs des pays en développement qui n'ont pas de dispositif d'assurance crédit et en réassurant les institutions nationales existantes.

c) On devrait prendre des mesures efficaces pour améliorer l'accès des pays en développement et de leurs industries aux marchés financiers extérieurs, notamment aux marchés des euromonnaies et aux marchés nationaux et internationaux étrangers des obligations. On pourrait également envisager de créer une nouvelle institution financière internationale pour l'industrie, qui permettrait de transférer plus facilement aux pays en développement les fonds nécessaires pour leur développement industriel[11].

d) On pourrait créer un dispositif multinational pour permettre aux pays en développement qui exportent des produits industriels à crédit de refinancer ce crédit sur les marchés financiers extérieurs et, ainsi, de recouvrer immédiatement les recettes en devises résultant de ces exportations. Ces propositions prévoient notamment l'établissement d'un système multinational de garantie du crédit à l'exportation qui serait patronné, notamment, par les institutions financières internationales et régionales et par les banques régionales de développement. Il y a déjà plusieurs années que cette idée est étudiée sur le plan technique à la CNUCED. Elle sera examinée par le Conseil du commerce et du développement à sa dixième session extraordinaire[12].

F. — Politiques vis-à-vis des sociétés transnationales

1. *Généralités*

55. La restructuration du commerce mondial des articles manufacturés, par le moyen d'une restructuration parallèle de la production industrielle mondiale, suppose forcément l'adoption de politiques bien conçues vis-à-vis des sociétés transnationales, qui occupent actuellement une place déterminante dans les structures commerciales et industrielles du monde. Outre qu'elles fournissent un pourcentage élevé de la production industrielle, ces sociétés jouent aussi un rôle important dans le transfert de technologie et dans les apports d'investissements aux pays en développement. Elles représentent également une part substantielle des importations et exportations mondiales. En raison de leur position dominante sur les marchés des pays développés et des pays en développement, elles peuvent utiliser toute une gamme de techniques et de pratiques qui limitent les avantages que les pays en développement tirent, ou pourraient tirer, des activités entreprises sur leur territoire. C'est pourquoi il faut tout faire pour réglementer leurs activités, et notamment l'emploi qu'elles font des pratiques commerciales restrictives, pour assurer que ces sociétés contribuent au maximum au commerce et au développement des pays en développement. Ces derniers doivent se doter d'un pouvoir de contrepoids, sous une forme ou une autre, pour renforcer leur pouvoir de négociation dans les transactions relatives aux importations et aux exportations et atténuer la domination des sociétés transnationales sur les marchés.

56. On sait que l'essentiel des importations et des exportations des pays en développement, notamment pour les articles manufacturés, passe par les entreprises des pays développés, en particulier par les sociétés transnationales. Ces sociétés entrent dans l'une ou l'autre des catégories suivantes, ou dans les deux à la fois : celles qui se livrent à des activités de production de plus ou moins grande envergure dans les pays en développement et celles qui se livrent essentiellement à des activités commerciales. Dans le premier cas, leurs activités commerciales portent souvent à la fois sur des produits primaires et sur des articles manufacturés en raison, essentiellement, de l'intégration verticale des activités de ces entreprises aux niveaux national et international. La plupart des grandes entreprises commerciales des pays développés se livrent, par ailleurs, à l'importation et à l'exportation d'une gamme étendue de produits primaires et d'articles manufacturés.

57. Il est essentiel de souligner qu'il s'agit là surtout d'un commerce intragroupe ou entre "parties associées". Cette caractéristique a des conséquences importantes pour les pays en développement puisque ces transactions ne s'effectuent pas sur un marché ouvert et qu'il est donc plus facile, en l'occurrence, de manipuler les prix. En 1977, par exemple, 43 p. 100 des importations des Etats-Unis en provenance des pays en développement résultaient de transactions où la société américaine importatrice détenait 5 p. 100 au moins du capital de la société vendeuse du pays en développement. Le pourcentage était beaucoup plus élevé pour les nouveaux articles manufacturés exportés par les pays en développement : 75 p. 100 pour les engrais; près de 80 p. 100 pour les articles en aluminium; 80 p. 100 pour le matériel électrogène et l'appareillage de commutation; et 87 p. 100 pour les autres outillages et appareils électriques. En outre, la part du commerce entre "parties associées" dans les importations globales des Etats-Unis a beaucoup augmenté ces dernières années.

58. Il faudrait encourager les pays en développement à être plus indépendants sur le plan économique, tout en s'efforçant de faire participer davantage les sociétés trans-

[11] Comme l'a déjà noté la Conférence dans sa résolution 96 (IV), sect. II.A, par. 3, al. *d*.

[12] Voir la résolution 15 (VIII) de la Commission des invisibles et du financement lié au commerce, du 3 novembre 1978. Voir aussi les rapports du secrétariat de la CNUCED sur la question : *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-septième session (première partie), Annexes*, point 5 de l'ordre du jour, document TD/B/655, et "Une facilité de garantie du crédit à l'exportation : nouvelle étude des questions techniques" (TD/B/C.3/147).

nationales à leur commerce et à leur développement. Les politiques suivies en ce sens doivent respecter un certain équilibre entre les mesures d'incitation et les mesures de contrôle. Elles doivent également constituer un bloc de mesures solidaires, à la fois dans les pays développés et dans les pays en développement, puisque les importations et les exportations supposent une interdépendance étroite entre les pays et que les initiatives prises par les gouvernements et par les entreprises dans ce domaine ont forcément des conséquences qui dépassent les frontières nationales.

59. Il faudrait que les acquisitions d'entreprises soient soumises à un certain contrôle pour garantir qu'elles permettront de renforcer la capacité d'exportation de l'entreprise en question dans l'immédiat ou à plus long terme et sa rentabilité, compte tenu des objectifs économiques généraux du pays. Il faudrait également veiller à ce que ces acquisitions n'entraînent pas une "dénationalisation" excessive d'entreprises locales pourtant efficaces et capables d'assurer un pouvoir de contrepoids. Il faudrait également s'intéresser davantage aux conséquences, sur le commerce des pays en développement, des acquisitions, des fusions et des prises de participation dans les pays développés. Les autorités concernées devraient aussi contrôler plus rigoureusement les prix des importations et des exportations dans les transactions intragroupe pour faire en sorte que ces prix restent raisonnables et ne nuisent pas aux intérêts des pays en développement en matière de commerce et de développement.

60. Les incitations fiscales et financières consenties aux sociétés transnationales devraient, en principe, être d'une ampleur et d'une durée limitées afin d'éviter tout gaspillage des ressources effectives et potentielles des pays en développement. Il faudrait donc prendre des mesures pour éliminer tout effet de ces incitations qui serait préjudiciable à la mise en place d'entreprises locales et à leurs exportations. On devrait aussi chercher à limiter le plus possible la concurrence que se livrent les pays en développement dans l'octroi de ces incitations et s'efforcer par tous les moyens, aux niveaux régional et sous-régional, d'harmoniser leurs politiques dans ce domaine, compte tenu des différents niveaux de développement.

2. *Commercialisation et distribution*

Politiques visant à renforcer la participation des pays en développement à la commercialisation et à la distribution

61. Les mesures visant à renforcer la participation des pays en développement à la commercialisation et à la distribution ont essentiellement pour but de permettre à ces pays d'acquérir un pouvoir effectif sur le marché et d'accéder à une plus grande indépendance économique de façon à pouvoir bénéficier d'importations moins onéreuses et s'assurer un meilleur contrôle sur leur commerce d'exportation. On choisira entre des mesures très variées en fonction d'un certain nombre de facteurs, tels que la valeur, le volume et la gamme des produits actuellement commercialisés ou qu'il serait possible de commercialiser, le nombre de marchés avec lesquels on effectue des exportations et des importations, la taille et la structure du marché national, le niveau d'industrialisation du pays et l'expérience acquise en matière d'activités de commercialisation et de distribution.

62. Ces mesures sont les suivantes :

a) Créer des sociétés commerciales dans les pays, ou encourager les initiatives à cet effet. Pour être mieux à même d'accéder à de nouveaux marchés d'exportation et pour obtenir des prix à l'exportation plus élevés et des prix à l'importation plus bas, les sociétés commerciales ainsi créées doivent entreprendre, dans la mesure du possible, à la fois des opérations d'importation et d'exportation. Beaucoup de petits pays en développement se trouveront peut-être amenés à combiner leurs besoins d'importation et leurs exportations pour que les sociétés commerciales acquièrent un pouvoir suffisant sur le marché : c'est là le seul moyen pour ces sociétés de s'assurer l'influence et la puissance financière nécessaires pour devenir de nouveaux partenaires commerciaux viables. Les sociétés commerciales peuvent toutefois avoir intérêt à rechercher la coopération de partenaires dans les pays développés lorsqu'elles essaient de promouvoir des exportations nouvelles, notamment dans le cas de produits pour lesquels les marchés sont changeants ou instables.

b) Inciter les entreprises des pays en développement à créer leurs propres circuits de commercialisation et de distribution sur les principaux marchés étrangers. Ces mesures ne sont probablement applicables qu'aux pays en développement les plus industrialisés et qui exportent certains produits en quantités suffisantes pour occuper une place bien déterminée sur les marchés étrangers. Les pays en développement devraient s'attacher, dans ce contexte, à promouvoir leurs marques de fabrique ou de commerce ou leurs noms de marque pour faire accepter leurs produits par les consommateurs.

Politiques concernant le mécanisme utilisé par les sociétés transnationales pour contrôler la commercialisation et la distribution

63. Si l'on veut que les structures commerciales internationales permettent aux pays en développement de participer davantage aux échanges et d'en tirer un meilleur parti qu'à l'heure actuelle, il faut se doter de moyens de lutte plus rigoureux et plus efficaces contre les pratiques commerciales restrictives qui freinent les importations et les exportations de ces pays. Comme ces pratiques sont le fait d'entreprises situées non seulement dans les pays en développement, mais aussi et surtout dans les pays développés, tout mécanisme de contrôle efficace suppose d'abord l'adoption de mesures cohérentes et complémentaires aux niveaux national, régional et international. Pour y parvenir, il faudrait commencer par mener à bien les négociations prévues et adopter un ensemble de principes et de règles équitables multilatéralement convenus pour contrôler les pratiques commerciales restrictives qui entravent le commerce international, notamment celui des pays en développement, et le développement économique de ceux-ci, et, par la suite, de faire appliquer ces principes et règles aux niveaux national et régional.

64. Dans les pays développés, les mesures de contrôle devraient porter notamment sur les éléments suivants :

a) Les cartels commerciaux nationaux et internationaux d'entreprises de ces pays qui cherchent, entre autres choses, à se partager les marchés d'importation des pays en développement, à fixer des prix plus élevés pour ces importations que pour celles d'autres pays et à empêcher des nouveaux venus de participer à ce commerce;

b) Les arrangements de répartition territoriale des marchés et des produits entre les entités constituant les sociétés transnationales, qui font obstacle aux courants commerciaux des pays en développement et qui affectent les prix obtenus ou payés pour les exportations et les importations;

c) L'exercice d'une position dominante de force sur le marché en ce qui concerne la commercialisation et la distribution des exportations ou des importations, surtout lorsqu'il aboutit au refus d'acheter ou de vendre aux conditions commerciales couramment pratiquées; à des restrictions quant à la destination, au destinataire, à la forme et à la quantité des articles achetés qui peuvent être revendus ou exportés; et à la subordination de la vente ou de l'achat de certains produits à la vente ou à l'achat de certains autres produits;

d) Les acquisitions et les fusions de caractère horizontal, vertical ou hétérogène qui tendent à éliminer les possibilités d'importation des pays en développement ou à réduire la concurrence en matière d'exportations;

e) L'utilisation des marques de fabrique ou de commerce par leurs propriétaires, et surtout par les sociétés transnationales, pour empêcher l'importation de produits provenant de leurs concessionnaires, y compris des filiales situées dans les pays en développement où l'on a légitimement donné aux produits en question une marque identique ou similaire à celle qui bénéficie d'une protection dans le pays importateur;

f) L'utilisation des marques de fabrique ou de commerce pour préserver des accords de répartition des marchés, pour limiter les ventes ou les reventes, pour subordonner l'achat de certains produits à celui d'autres produits, et pour fixer les prix.

65. Dans les pays en développement, les mesures de contrôle devraient porter sur les éléments suivants :

a) Les arrangements de répartition territoriale des marchés et des produits, conclus par les sociétés transnationales, qui empêchent ou limitent les exportations des filiales situées dans ces pays;

b) Les prix obtenus ou payés pour les exportations ou les importations effectuées à l'intérieur du groupe ou entre "parties associées";

c) La fixation de prix abusifs, discriminatoires ou excessifs pour les importations;

d) Les fusions et prises de participation dans des entreprises de ces pays, notamment lorsque ces opérations risquent de réduire la concurrence en matière d'importations ou d'éliminer des entreprises nationales qui les concurrencent avec des produits importés;

e) L'exercice d'une position dominante de force sur leurs marchés, qui entraîne des restrictions quant à la destination, au destinataire, à la forme et à la quantité des articles qui peuvent être revendus ou exportés, et la subordination de la vente ou de l'achat de certains produits à la vente ou à l'achat d'autres produits, ou encore les pratiques restrictives concernant la fabrication ou l'achat de produits concurrents ou autres;

f) L'utilisation des marques de fabrique ou de commerce pour préserver des accords de répartition des marchés, pour limiter les ventes ou les reventes, pour subordonner l'achat de certains produits à celui d'autres produits et pour fixer les prix.

G. – Accès aux marchés des articles manufacturés et semi-finis exportés par les pays en développement

66. En appliquant les mesures évoquées ci-dessus, on pourrait résoudre certains problèmes d'accès aux marchés. Mais il s'agit là de solutions à long terme ne permettant pas, dans l'immédiat, de supprimer ou d'atténuer à bref délai les obstacles tarifaires et non tarifaires auxquels se heurtent actuellement les pays en développement. Il est donc indispensable d'adopter dans l'immédiat des mesures plus traditionnelles pour supprimer ou atténuer ces obstacles. En effet, l'amélioration de l'accès des articles manufacturés aux marchés dès maintenant, sans attendre des modifications à long terme, est un préalable indispensable aux aménagements de structure, mais elle n'est pas suffisante. Il est d'autant plus nécessaire d'intervenir rapidement pour améliorer l'accès aux marchés que les pays en développement ont une capacité d'exportation dans certains secteurs de production, et que la limitation de l'accès aux marchés des pays développés est en train de provoquer une "désorganisation de la production" dans les pays en développement. Il en résulte une augmentation du chômage, un excédent de capacité et l'accumulation de stocks superflus et coûteux dans ces pays.

67. Dans le domaine des tarifs douaniers, le système généralisé de préférences tarifaires sans réciprocité ni discrimination a été créé pour aider les pays en développement à augmenter leurs recettes d'exportation, à favoriser leur industrialisation et à accélérer le rythme de leur croissance économique. Le SGP fonctionne depuis peu de temps, mais pendant cette brève période il s'est affirmé comme un instrument viable de politique commerciale pour l'instauration de relations commerciales et économiques plus équitables entre pays développés et pays en développement. La nécessité de maintenir et d'améliorer le système de manière à atteindre ses objectifs déclarés a été reconnue dans la Déclaration de Tokyo[13] et réaffirmée par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement à sa quatrième session, à Nairobi[14]. Les pays donneurs de préférence s'étant engagés à maintenir et à améliorer le SGP, la Conférence, à sa cinquième session, pourrait s'occuper tout spécialement de la question du statut des préférences généralisées afin que le système acquière la stabilité voulue. Les mesures qui pourraient être adoptées en vue du maintien et de l'amélioration du SGP sont exposées en détail dans un rapport du secrétariat de la CNUCED[15]. Il convient de noter à cet égard qu'un grand nombre de produits agricoles et certains produits industriels (textiles, articles en cuir, chaussures, etc.) dont l'exportation présente un intérêt particulier pour les pays en développement, ne sont pas admis au bénéfice du SGP. Ces produits se heurtent à des obstacles tarifaires élevés dans les pays développés, et au cas où ces derniers ne seraient pas en mesure d'admettre ces produits en régime SGP, au moins pourraient-ils réduire sensiblement les droits NPF qui les frappent. Toutefois, en dépit des engagements qu'ils ont

---

[13] Déclaration des Ministres, adoptée à Tokyo le 14 septembre 1973, concernant l'ouverture de négociations commerciales multilatérales de vaste portée (pour le texte, voir GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément No 20* [numéro de vente : GATT/1974-1], p. 20).

[14] Résolution 91 (IV) de la Conférence.

[15] Voir dans le présent volume le document TD/232.

pris au titre de la Déclaration de Tokyo, les pays développés ont le plus souvent inscrit ces produits dans les listes d'exceptions au cours des négociations commerciales multilatérales, ou ont décidé de leur accorder des réductions tarifaires inférieures à la moyenne.

68. En ce qui concerne les mesures non tarifaires, les pays développés n'ont pas accepté totalement l'idée des pays en développement qu'ils devraient leur appliquer un traitement différencié et plus favorable et prendre des mesures efficaces pour réduire ou éliminer les obstacles non tarifaires. Par ailleurs, le non-respect flagrant du principe du *statu quo* prévu dans la résolution 96 (IV) de la Conférence, en ce qui concerne les importations en provenance des pays en développement, donnerait à penser qu'il faudrait mettre en place un nouveau cadre international, comprenant des mesures convergentes à court et à long terme, pour traiter la question de la recrudescence du protectionnisme.

69. Au lieu de la libéralisation envisagée, il y a eu prolifération de mesures commerciales restrictives au cours des années 70[16]. Camouflées d'abord, elles font partie à présent d'un système protectionniste inquiétant qui se manifeste dans une grande mesure sous forme de restrictions "négociées", qu'il s'agisse de "limitations volontaires des exportations" ou "d'arrangements de commercialisation ordonnée", ou sous forme d'autres stratagèmes de protection qui s'inscrivent dans le cadre de ce que l'on appelle "le libre-échange organisé". D'un point de vue plus réaliste, ces restrictions peuvent être définies comme des accords de partage du marché en faveur d'industries locales vétustes et inefficaces aux dépens de producteurs étrangers compétitifs. L'arrangement de commercialisation ordonnée concernant les textiles a été un sujet de préoccupation pour les pays en développement. Les textiles occupent l'un des premiers rangs dans les exportations d'articles manufacturés des pays et territoires en développement qui, dans ce secteur, disposent d'une capacité d'offre à l'exportation et ont un avantage comparatif. Le libre accès aux marchés des pays développés pour les textiles revêt donc une importance capitale pour les pays en développement. L'Arrangement concernant le commerce international des textiles a été prorogé pour quatre ans jusqu'au 31 décembre 1981 par un Protocole du GATT[17]. Etant donné "la possibilité de s'écarter raisonnablement, et d'un commun accord," des dispositions de cet Arrangement, on a laissé son application devenir plus restrictive. On notera que les mesures restrictives prévues par l'Arrangement et les instruments précédents étaient censées n'être que "temporaires", ce qui ne les a pas empêchées d'être appliquées pendant quinze ans, période durant laquelle il y a eu peu de tentatives pour adapter la production dans les pays développés à économie de marché à l'évolution de la structure du commerce mondial et à l'avantage concurrentiel des pays en développement dans le secteur des textiles.

70. Si plusieurs restrictions volontaires et arrangements de commercialisation ordonnée ont été institués pour protéger les producteurs de certains pays développés à économie de marché contre les exportations d'autres pays développés à économie de marché, ces mesures sont toutefois de plus en plus appliquées aux exportations des pays en développement, en particulier à leurs nouveaux produits d'exportation tels que l'acier, les navires et les produits de l'industrie électronique. Les pays en développement se heurtent donc à une recrudescence du protectionnisme pour lequel il n'a pas été fixé de règles du jeu et dans le cadre duquel le pouvoir de négociation en matière économique, en particulier celui que détiennent les principaux pays développés, est déterminant. Un autre sujet de préoccupation est le fait que, comme les restrictions volontaires et les arrangements de commercialisation ordonnée encouragent – et, dans certains cas, nécessitent même – l'organisation d'ententes (cartels) entre producteurs et exportateurs en vue de limiter la production et les exportations, il est à craindre que les producteurs et les exportateurs ne cartellisent le commerce à l'instigation des gouvernements et avec leur bénédiction.

71. Il est donc nécessaire d'endiguer la pression actuellement exercée en faveur du protectionnisme et de soumettre les restrictions commerciales existantes à des règles et procédures applicables à l'échelon international. Une caractéristique importante des restrictions qui ont été imposées récemment est qu'elles restent en marge du cadre défini pour la réglementation du commerce international ou même qu'elles l'ignorent délibérément. Dans ces conditions, il faut, à court terme, tenter de parvenir à un accord sur un ensemble de principes et de règles visant à protéger les intérêts des pays en développement en matière d'exportations. Ces principes et règles pourraient, par exemple, stipuler ceci[18] : des restrictions aux importations en provenance des pays en développement ne peuvent être imposées que s'il peut être démontré que la désorganisation du marché intérieur est due à ces seules importations; les restrictions aux importations en provenance des pays en développement doivent être considérées comme une mesure d'exception destinée à résoudre des difficultés imprévues dans un secteur donné, cette mesure devant être précédée d'un préavis et de consultations avec les pays en développement fournisseurs; des dispositions doivent être prises pour que les importations des produits momentanément touchés par ces restrictions augmentent sensiblement à l'avenir, de même que pour trouver de nouveaux fournisseurs dans les pays en développement; une compensation appropriée doit être prévue si de nouvelles restrictions entraînent la suppression de possibilités d'exportation; toute nouvelle restriction aux importations doit être "dégressive" pendant un délai convenu; les restrictions ne doivent pas être si draconiennes qu'elles entravent le fonctionnement du processus d'aménagement; elles doivent s'accompagner de mesures adéquates de réorganisation et de recyclage; enfin, une procédure internationale efficace doit être mise en place pour connaître des plaintes émanant des pays en développement touchés par les restrictions aux importations.

72. Comme on l'a indiqué, les pratiques commerciales restrictives ne sont qu'un nouveau moyen de contourner les mesures de libéralisation du commerce au détriment du commerce et du développement des pays en développement, ce qui compromet l'accès de ces derniers aux

[16] *Ibid.*, document TD/226.

[17] Protocole portant prorogation de l'Arrangement concernant le commerce international des textiles, signé à Genève le 14 décembre 1977 (GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément No 24* [numéro de vente : GATT/1978-1], p. 5). Pour le texte de l'Arrangement, *ibid., Supplément No 21* (numéro de vente : GATT/1975-1), p. 3.

[18] Voir dans le présent volume le document TD/226.

marchés des pays développés[19]. Pour éviter d'agir directement à l'échelon gouvernemental en vue de modérer les importations par un contingentement ou des droits de douane, les gouvernements et les industries des pays développés à économie de marché s'en sont, en quelque sorte, remis aux pratiques commerciales restrictives des entreprises pour freiner la concurrence des importations. Ces pratiques visent à faire monter les prix et à limiter le volume des exportations au moyen d'une action collective menée au niveau des entreprises dans les pays exportateurs. Dans certains cas, cette action a été l'aboutissement d'ententes conclues entre gouvernements de pays importateurs et de pays exportateurs, entre gouvernements et entreprises ou encore au niveau des entreprises des pays exportateurs. La conséquence inévitable a été la création et le renforcement d'ententes d'exportation à l'échelon tant national qu'international.

73. En outre, les sociétés transnationales dirigent le commerce grâce au contrôle qu'elles exercent sur les opérations d'exportation et d'importation de leurs entités, telles que filiales et entreprises affiliées. Ce contrôle s'exerce non seulement sur les opérations à l'intérieur de la société (c'est-à-dire sur les échanges intra-entreprise) mais aussi sur les importations en provenance de tierces parties et sur les exportations qui leur sont destinées. Ce contrôle s'étend à une fraction importante et de plus en plus grande du commerce mondial.

74. C'est dans cette optique qu'il faut considérer l'adoption envisagée d'un ensemble de principes et de règles équitables, convenus au niveau multilatéral, tendant à limiter les pratiques commerciales restrictives. Les objectifs dont il a été convenu en ce qui concerne ces principes et règles font une place particulière aux intérêts des pays en développement en matière de commerce et de développement. Il s'agit donc de faire en sorte que les pratiques commerciales restrictives n'entravent ni n'annulent la réalisation des avantages qui devraient découler des mesures de libéralisation du commerce.

75. Afin de faciliter l'application de ces principes et règles dans les pays en développement, il y a lieu de faire progresser les travaux sur la loi ou les lois types concernant les pratiques commerciales restrictives. En outre, il faudrait mettre en place à la CNUCED un mécanisme permanent qui s'occuperait de la question des pratiques commerciales restrictives en général et, plus particulièrement, de la surveillance de l'application des principes et des règles une fois qu'ils auront été adoptés.

H. – Coopération économique entre pays en développement

76. Les pays en éveloppement sont vivement préoccupés par le fait qu'ils continuent de dépendre des pays développés comme fournisseurs de biens d'équipement et acheteurs d'articles manufacturés. En effet, ils se trouvent toujours dans une situation dramatique de dépendance à l'égard des pays développés pour une part considérable de leurs échanges commerciaux et d'autres opérations économiques extérieures. Cette préoccupation, qui se fait sentir depuis longtemps, a été aggravée par les effets désastreux du protectionnisme sur l'accès aux marchés. La reprise économique des pays développés, tant attendue, ne produira vraisemblablement pas l'effet de "ruissellement" nécessaire pour que la part des pays en développement dans les exportations mondiales d'articles manufacturés puisse atteindre l'objectif fixé, et elle n'aura certainement pas pour effet de réduire la dépendance actuelle de ces pays.

77. S'il est vrai que la restructuration industrielle des pays développés qui est envisagée repose sur l'existence d'intérêts communs entre pays développés et pays en développement, ces derniers doivent néanmoins arriver à l'autonomie collective et prendre des mesures pour renforcer leur capacité de négociation dans leurs rapports avec les pays développés. On constate actuellement une tendance à considérer le développement sous cet angle nouveau. Comme nous l'avons signalé plus haut, le commerce entre pays en développement est le secteur le plus dynamique du commerce mondial d'articles manufacturés et devra s'accroître à un taux annuel d'au moins 10 p. 100 jusqu'à l'an 2000 si l'on veut que l'objectif d'ensemble soit atteint.

78. La plupart des mesures spécifiques à prendre pour atteindre ces objectifs ont été exposées précédemment : il s'agit de négocier des accords de collaboration industrielle, de créer des entreprises multinationales, de contrôler les pratiques commerciales restrictives, d'améliorer la capacité d'offre à l'exportation des pays en développement, etc. La coopération entre pays en développement devra, elle aussi, être encouragée aux échelons régional et sous-régional et s'assortir des mesures traditionnelles de libéralisation et de réformes des échanges telles que les unions douanières, les accords de libre-échange et autres accords préférentiels. Il existe actuellement des arrangements institutionnels qui prévoient un mécanisme de consultation sur les mesures concernant les échanges commerciaux entre ces pays. Il y a lieu de renforcer ce dispositif pour que puissent s'engager des discussions spécifiques sur les articles manufacturés et semi-finis.

I. – Relations commerciales entre pays à systèmes économiques et sociaux différents

79. Le commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents s'est développé rapidement, même si les possibilités existantes d'expansion des échanges entre pays en développement et pays socialistes n'ont pas toujours été pleinement exploitées. Il faut élargir la base géographique de ces échanges, diversifier davantage la composition des exportations en provenance des pays en développement et, notamment, accroître la part des articles manufacturés et semi-finis dans les exportations en provenance de ces pays. Cette expansion du commerce contribuerait à atténuer encore l'état de dépendance dans lequel se trouvent les pays en développement vis-à-vis des pays développés à économie de marché en tant que fournisseurs de débouchés et de capitaux. Elle permettrait, en outre, de renforcer le potentiel industriel des pays en développement.

80. La connaissance mutuelle des possibilités d'échanges commerciaux et des pratiques de chacun dans ce domaine est encore très imparfaite. On a pu constater, dans un passé récent, que les meilleurs résultats ont été obtenus par les coéchangistes qui ont appliqué et harmonisé des politiques et des mesures solidaires tenant compte des intérêts de tous les partenaires[20]. Cette formule s'applique aussi bien à la

[19] Voir dans le présent volume le document TD/231.

[20] *Ibid.*, document TD/243.

coopération économique, industrielle et scientifique qu'à la coopération commerciale. Comme nous l'avons dit plus haut, les accords de collaboration industrielle constituent un excellent moyen de développer le commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents. Ils permettent la spécialisation intra-industrie, la coopération sur les marchés de pays tiers, la coopération industrielle tripartite, etc. Ces accords à long terme créent un climat de confiance réciproque et accroissent la stabilité des relations commerciales.

81. Outre qu'il convient de poursuivre les efforts dans le sens actuel, il faut dégager des mesures à moyen et à long terme afin de développer davantage les accords relatifs à la coopération commerciale, économique et technique avec les pays socialistes en vue de renforcer le potentiel industriel des pays en développement. On pourrait recourir au mécanisme permanent de la CNUCED pour faciliter les consultations bilatérales ou multilatérales sur ces questions.

CHAPITRE V

Résumé et conclusions

82. Il semblerait que, du point de vue des pays en développement, le problème essentiel qui se pose dans le domaine du commerce d'articles manufacturés et semi-finis tienne à la lenteur des aménagements de structure dans l'économie des pays développés. Un aménagement des structures procédant du principe du libre échange des biens et des facteurs n'a pas cours dans un monde où les politiques commerciales sont souvent conçues pour restreindre et juguler les importations concurrentielles et où, de plus en plus, les politiques industrielles mises au point visent à perpétuer la division internationale inefficace du travail qui existe actuellement. Du fait de la prédominance des sociétés transnationales dans la production, la commercialisation, la distribution et le commerce des articles manufacturés, le problème de l'accès aux marchés qui se pose aux pays en développement du point de vue d'une participation accrue et équitable aux échanges internationaux d'articles manufacturés et semi-finis est très difficile à résoudre.

83. La conséquence du processus d'industrialisation des pays en développement est que non seulement ils ont remplacé, dans une certaine mesure, les produits industriels qu'ils importaient par des produits fabriqués sur place, mais aussi qu'ils ont réussi à s'imposer en tant qu'exportateurs vers les marchés des pays développés et à devenir les concurrents de ces derniers sur des marchés tiers. Au cours des années écoulées, les pays en développement se sont efforcés de définir des politiques économiques extérieures qui étaient tout naturellement axées sur la recherche de débouchés sur les marchés des pays développés. La réaction de ceux-ci a été essentiellement de type défensif en ce sens que, tout en mettant en application leurs schémas de préférences généralisées, ils y ont introduit des exceptions importantes. Dans un passé plus récent, les pays développés, guidés par des considérations à court terme, ont imposé des restrictions directes et indirectes aux importations d'articles manufacturés provenant des pays en développement. Toutefois, il n'est pas difficile de voir que le protectionnisme n'est qu'une manifestation du problème plus vaste qui se pose, à savoir que les pays développés ne parviennent pas à s'adapter avec une rapidité suffisante à l'évolution de la production mondiale d'articles manufacturés et semi-finis et des structures commerciales de ce secteur. En effet, les pays développés tiennent à préserver leurs industries traditionnelles, qui sont par nature des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre où les pays en développement ont acquis un avantage sur le plan des coûts ou ont amélioré celui qu'ils avaient déjà.

84. Bon nombre des articles manufacturés exportés par les pays en développement sont aussi fabriqués dans les pays développés dans des secteurs qui utilisent une proportion relativement forte de main-d'œuvre. Il s'ensuit que, souvent, ces exportations sont considérées comme une menace pour l'emploi dans les pays développés à économie de marché et, par voie de conséquence, déclenchent des mesures protectionnistes dans ces pays. D'autre part, les pays en développement sont, dans une très grande mesure, empêchés de participer aux secteurs dynamiques du commerce international d'articles manufacturés parce qu'ils se trouvent désavantagés dans ce domaine par rapport aux pays développés, du point de vue des investissements, de la technologie, de l'infrastructure commerciale, de la commercialisation et des compétences de gestion. Par ailleurs, ce type d'échanges est également dominé par les sociétés transnationales. Cette situation crée un dilemme crucial pour les pays en développement. En effet, les exportations d'articles manufacturés pour lesquelles ils ont apparemment les meilleures perspectives d'expansion nécessitent un minimum de biens d'équipement et d'investissements en techniciens et en administrateurs; cependant, ces pays devront faire face à une demande apathique ainsi qu'à l'opposition des industriels et des syndicats appartenant aux industries "stagnantes" des pays développés, que les pouvoirs publics portent maintenant à bout de bras pour résister à la concurrence étrangère au moyen de mesures protectionnistes, de subventions et d'incitations de tous ordres.

85. Des efforts ont été faits pour améliorer la situation de l'offre dans de nombreux pays en développement en accroissant la part relative du capital dans la production, en assimilant les innovations technologiques et en formant des cadres de gestion en vue de concevoir, de produire et de commercialiser des produits dans les secteurs de pointe du commerce international d'articles manufacturés. Tant la situation de la demande que celle de l'offre peuvent être modifiées en aménageant les politiques industrielles des pays développés qui empêchent, d'une part, la disparition progressive de leurs industries non rentables et qui, d'autre part, empêchent les pays en développement d'accéder aux secteurs dynamiques du commerce mondial des articles manufacturés. Les pays développés auraient eux-mêmes intérêt à saisir, maintenant comme plus tard, les occasions d'améliorer la division internationale du travail et de favoriser le transfert méthodique de ressources des secteurs de production à faible productivité du travail vers des secteurs plus appropriés à leur dotation en facteurs de production. Si des politiques spécifiques ne sont pas adoptées à cet effet, la pression exercée pour le maintien des mesures protectionnistes ne se relâchera pas; elle se renforcera même au cours des périodes d'activité économique ralentie et d'accroissement du chômage, comme on a pu le constater pendant la période 1974-1978.

86. Etant donné les politiques menées actuellement par les pays développés en matière commerciale et industrielle, il n'y a guère d'espoir, si l'on s'en remet aux seules forces en présence sur le marché, que la part des pays en développement dans la production industrielle mondiale ou dans le commerce international d'articles manufacturés augmente beaucoup. Pour impressionnants qu'ils puissent paraître, les taux d'industrialisation des pays en développement ne se sont pas traduits par des augmentations sensibles de la part de ces pays dans la production manufacturière mondiale, dans le commerce mondial des articles manufacturés ou dans la consommation mondiale de biens industriels. Une stratégie nouvelle et globale s'impose donc si l'on veut remédier à cette situation.

87. On pourrait concevoir que l'ensemble de mesures globales visant à accroître et à diversifier les exportations d'articles manufacturés et semi-finis des pays en développement comprenne deux volets : fixation d'un objectif concernant leur part dans le commerce mondial des articles manufacturés et semi-finis et mise au point d'une politique permettant de l'atteindre.

1. *L'objectif*

i) Il convient de fixer un objectif pour la part des pays en développement dans le commerce mondial d'articles manufacturés et semi-finis en l'an 2000. Un objectif d'au moins 30 p. 100 serait tout à fait compatible avec l'objectif fixé à Lima pour le développement industriel. Il devrait faire l'objet d'une série de plans perspectifs quinquennaux et ses éléments devraient, autant que possible, être ventilés par secteur et par région.

ii) Il faudra entreprendre un examen objectif et critique des politiques menées actuellement par les pays développés en matière industrielle et commerciale pour définir les changements qu'il y a lieu d'apporter et la refonte radicale des structures industrielles qui s'impose pour parvenir à l'objectif fixé.

2. *Politique à suivre*

a) *Politiques et pratiques recommandées aux pays développés*

i) La suppression du caractère partial et discriminatoire des politiques industrielles des pays développés à économie de marché, qui portent préjudice à la production industrielle et aux exportations des pays en développement, est un préalable de la restructuration industrielle indispensable à une répartition plus efficace des ressources mondiales qui soit profitable tant aux pays développés qu'aux pays en dévelopement.

ii) Le retrait progressif des ressources affectées aux industries en régression des pays développés est un élément essentiel de cette restructuration. Il faudrait recourir davantage à l'aide aux aménagements de structure pour réduire au minimum les coûts sociaux et économiques pour les pays développés à économie de marché et pour accélérer ce processus.

iii) Les gouvernements des pays développés devraient exercer leur influence de façon positive en favorisant une plus grande spécialisation intra-industrie, y compris la conclusion d'accords de collaboration industrielle.

iv) Les pays en développement ne pourront bénéficier pleinement des avantages procurés par un accès plus large aux marchés que si ces mesures d'ensemble sont appliquées, mais l'accroissement de leur capacité de production exige que des mesures immédiates soient prises pour faciliter leur accès aux marchés. Cela suppose, dans les pays développés à économie de marché, le renversement des tendances protectionnistes, une meilleure application du SGP, l'élimination des obstacles non tarifaires au commerce et le contrôle des pratiques commerciales restrictives qui portent préjudice aux échanges internationaux et, en particulier, au commerce et au développement des pays en développement.

v) Des mesures à moyen et à long terme doivent être définies pour compléter les accords de coopération commerciale, économique et technique avec les pays socialistes d'Europe orientale afin de renforcer le potentiel industriel national des pays en développement.

b) *Politiques et pratiques recommandées aux pays en dévelopement*

i) Il faudrait s'efforcer au maximum de renforcer la capacité d'offre des pays en développement, notamment en ce qui concerne la transformation des produits de base et les secteurs dynamiques du commerce mondial d'articles manufacturés. A cet égard, il est important d'améliorer l'infrastructure financière et commerciale de ces pays.

ii) Il faudra que pays développés et pays en développement conviennent de mesures destinées à surveiller et à infléchir les politiques des sociétés transnationales en matière de production, de commercialisation et de distribution afin de veiller à ce que celles-ci ne fassent pas mauvais usage de leur immense pouvoir économique au détriment des pays en développement et à ce que leurs opérations soient adaptées aux besoins de ces derniers en matière de commerce et de développement.

iii) Afin de parvenir à l'autonomie collective et d'affermir leur pouvoir de contrepoids, les pays en développement doivent adopter une série de mesures visant non seulement à accroître les échanges entre eux, mais aussi à modifier la structure de leur production par une action conjointe.

iv) Pour des raisons analogues, il leur faut mettre en place leurs propres moyens et services de commercialisation et de distribution.

88. Les dispositions institutionnelles qu'implique une telle démarche pourraient être les suivantes :

i) Une recommandation de la Conférence quant à la nécessité de mettre au point un ensemble de politiques commerciales et industrielles qui feraient une place aux exportations d'articles manufacturés et semi-finis, étant entendu que la garantie serait donnée que des mesures de protection ne seraient pas prises à l'encontre de ces exportations provenant de pays en développement ou qu'une compensation serait accordée sous une forme ou une autre pour la perte de marchés;

ii) Des consultations globales sur la restructuration de la production industrielle mondiale dans les secteurs industriels présentant un intérêt réel ou potentiel pour les pays en développement, mécanisme qui comprendrait : *a*) des consultations sur les politiques industrielles des pays développés à économie de marché, en vue de la suppression progressive des industries non rentables de ces pays et de la conclusion d'accords commerciaux à long terme s'appuyant, le cas échéant, sur le principe du partage des marchés et *b*) des consultations avec les pays socialistes afin de renforcer le potentiel industriel national des pays en développement au moyen d'accords de coopération commerciale, économique et technique;

iii) Des consultations entre pays en développement sur les mesures propres à favoriser l'accroissement des échanges d'articles manufacturés et semi-finis entre eux;

iv) Le renforcement de la coopération entre la CNUCED et l'ONUDI, ces organismes pouvant notamment entreprendre des travaux en commun étant donné les liens étroits qui existent entre le commerce d'articles manufacturés et l'industrialisation.

ANNEXE

Examen de l'application des résolutions 96 (IV) et 97 (IV) de la Conférence

Résolution 96 (IV). – Ensemble de mesures corrélatives et solidaires pour accroître et diversifier les exportations d'articles manufacturés et semi-finis des pays en développement

I. – Amélioration de l'accès aux marchés

A. – SYSTÈME GÉNÉRALISÉ DE PRÉFÉRENCES

Les pays donneurs de préférences ont apporté des améliorations à leurs schémas respectifs de préférences généralisées, qui ont généralement consisté à augmenter le nombre des produits visés et celui des bénéficiaires, à accroître les réductions tarifaires, à relever les plafonds et les contingents tarifaires pour ce qui est des pays donneurs appliquant des limitations a priori aux importations préférentielles, et à simplifier et harmoniser les règles d'origine. Bien que ces améliorations aient eu pour effet d'accroître la part que représentent les produits bénéficiant du régime SGP dans le total des importations passibles de droits effectuées par les pays donneurs en provenance des pays bénéficiaires, cette part est restée inférieure à 50 p. 100. La part des produits visés par le SGP qui bénéficient d'un traitement préférentiel a aussi augmenté, essentiellement en raison de l'intérêt accru des pays bénéficiaires de préférences et des mesures qu'ils ont adoptées. Les taux d'utilisation des avantages offerts par le SGP ont varié d'un schéma à l'autre, se situant en moyenne à 40 p. 100 seulement des importations visées.

B. – RECLASSIFICATION TARIFAIRE

Le secrétariat de la CNUCED a préparé, entre autres, une étude sur le classement des bois tropicaux[a] et a fait des propositions précises au Comité du système harmonisé du Conseil de coopération douanière en vue de la classification séparée, dans le nouveau système harmonisé, de ces produits et de beaucoup d'autres produits dont l'exportation est intéressante pour les pays en développement. Beaucoup de ces propositions ont déjà été acceptées par le Comité du système harmonisé.

C. – TARIFS DOUANIERS ET MESURES NON TARIFAIRES

a) *Principe du* statu quo

Les pays développés n'ont pas appliqué les dispositions relatives au *statu quo* qu'ils avaient acceptées en ce qui concerne les importations en provenance des pays en développement. Il y a eu au contraire, depuis la quatrième session de la Conférence, une prolifération de mesures commerciales restrictives sous forme, notamment, de restrictions volontaires à l'exportation, d'arrangements de commercialisation ordonnée et de procédures antidumping élargies, qui se traduisent souvent par une discrimination contre les exportations des pays en développement. Les productions touchées sont les textiles et les vêtements, les chaussures, le fer et l'acier, le matériel de transport, y compris la construction navale, et l'industrie mécanique et électrique. Contrairement aux dispositions de la résolution 96 (IV), ces dérogations au principe du *statu quo* n'ont pas été soumises à une surveillance multilatérale et n'ont pas donné lieu à compensation.

b) *Pays en développement les moins avancés*

La Bulgarie, la Communauté économique européenne, la Hongrie, la Norvège et la Tchécoslovaquie ont appliqué des mesures spéciales au titre du SGP en accordant un traitement préférentiel amélioré aux exportations provenant des pays les moins avancés. Ainsi, seules des mesures tarifaires limitées ont été prises en faveur de ces pays, mais aucune action comparable n'a été engagée pour ce qui est des barrières non tarifaires.

D. – MESURES NON TARIFAIRES

a) A cet égard, la Conférence, dans sa résolution 96 (IV), rappelait et réaffirmait les dispositions de la Déclaration des Ministres sur les négociations commerciales multilatérales adoptée à Tokyo le 14 septembre 1973[b]. Il faudra attendre les résultats des négociations commerciales multilatérales pour savoir dans quelle mesure ce passage de la résolution a été appliqué. Il convient donc de se reporter au rapport présenté par le secrétariat de la CNUCED au titre du point 9 *b* de l'ordre du jour de la cinquième session de la Conférence[c], dans lequel est ébauchée une évaluation préliminaire du résultat des négociations et qui contient de nouvelles recommandations.

b) Dans la résolution 96 (IV), la Conférence notait que les pays parties à l'Arrangement concernant le commerce international des textiles avaient reconnu que les mesures prises en vertu de l'Arrangement revêtaient un caractère exceptionnel et qu'elles ne se prêtaient pas à une application dans d'autres domaines. Ainsi que le montre un rapport présenté par le secrétariat de la CNUCED au titre du point 9 *a* de l'ordre du jour[d], des mesures comparables à celles qui étaient prévues dans l'Arrangement ont également été adoptées ces dernières années dans des secteurs autres que celui des textiles. L'Arrangement concernant le commerce international des textiles a été prorogé pour quatre ans jusqu'au 31 décembre 1981 par un Protocole du GATT[e]. Bien qu'aucune modification n'ait été apportée à l'Arrangement proprement dit, les pays en développement ont dû approuver sa prorogation aux conditions énoncées

[a] Voir "Reclassification tarifaire : bois et ouvrages de bois tropicaux du chapitre 44 de la NCCD" (UNCTAD/ST/MD/7).

[b] Voir la note 13 ci-dessus.

[c] Voir dans le présent volume le document TD/227.

[d] *Ibid.*, document TD/226.

[e] Voir la note 17 ci-dessus.

dans le Protocole, lequel permet notamment d'appliquer de nouvelles restrictions discriminatoires aux importations de textiles et de vêtements en provenance de ces pays.

c) Dans la résolution 96 (IV), la Conférence priait en outre les pays développés de prendre en considération les vues des pays en développement concernant notamment des questions relatives aux mesures non tarifaires. Le rapport pertinent du secrétariat de la CNUCED[f] montre que, contrairement à cette demande, les restrictions "volontaires" aux exportations et les mesures restrictives analogues se sont multipliées, souvent avec une tendance à la discrimination à l'égard des produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement.

E. – MESURES D'AIDE À LA RECONVERSION

Le secrétariat de la CNUCED a rendu compte des mesures d'aide aux aménagements de structure dans deux documents établis pour les huitième et neuvième sessions de la Commission des articles manufacturés respectivement[g]. L'une des conclusions de ces rapports était que les programmes en vigueur d'aide aux aménagements de structure sont souvent orientés vers le maintien d'industries victimes de la concurrence des importations, même quand des indicateurs de longue période montrent que ces industries ou ces productions ne peuvent pas survivre si elles sont livrées à elles-mêmes sur un marché international où règne la concurrence. Il est encourageant, à cet égard, qu'en juin 1978 les ministres de l'OCDE aient formellement déclaré qu'il fallait modifier les politiques d'aménagement de structure de façon à les rendre "plus positives" et à les intégrer dans un programme d'action concertée de nature à favoriser une croissance plus soutenue et mieux équilibrée de l'économie mondiale[h].

II. – Développement et coopération industriels

A. – AMÉLIORATION DE LA CAPACITÉ DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT DE PRODUIRE DES ARTICLES POUR L'EXPORTATION

Les résultats obtenus dans ce domaine ont été décevants et les différents problèmes soulevés par ce point de la résolution sont loin d'avoir été résolus.

L'octroi de subventions et le problème connexe des droits compensateurs ont fait l'objet de négociations dans un sous-groupe spécial des négociations commerciales multilatérales qui s'est efforcé d'arriver à un accord sur un arrangement international concernant les subventions et les droits compensateurs.

Pour ce qui est du financement, aucun progrès notable n'a été réalisé dans l'octroi aux pays en développement de moyens financiers suffisants pour leurs industries et leurs exportations ni dans l'aide fournie à ces pays pour renforcer leurs institutions financières au niveau national.

La Banque mondiale et les banques régionales de développement ont été invitées à envisager la création ou l'extension de facilités de refinancement du crédit à l'exportation pour les pays en développement. En 1976, la Banque interaméricaine de développement a sensiblement élargi la portée de son programme.

Aucun progrès réel n'a été enregistré dans l'amélioration des circuits de commercialisation et de distribution des produits industriels en provenance des pays en développement. De même, l'échange des études techniques et des études de marché – de celles mises à la disposition du public et même, si possible, des autres –, ainsi que de tous autres renseignements pertinents, n'a pas beaucoup avancé.

B. – COOPÉRATION INTERNATIONALE POUR LE DÉVELOPPEMENT ET LA RESTRUCTURATION INDUSTRIELS ET LE COMMERCE

En 1978, les organes directeurs de la CNUCED et de l'ONUDI ont décidé de créer un groupe spécial d'experts CNUCED/ONUDI, qui aurait pour mandat d'examiner les aspects commerciaux et connexes de la collaboration industrielle qui seraient profitables aux pays en développement du point de vue de la coopération internationale dans le développement industriel de ces pays (voir le paragraphe 46 ci-dessus). Il convient de noter que le mandat du Groupe spécial d'experts reste en deçà des mesures spécifiques mentionnées dans la résolution 96 (IV), au paragraphe 5 de la section II.B.

C. – COOPÉRATION COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE ENTRE LES PAYS SOCIALISTES D'EUROPE ORIENTALE ET LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Au cours de la période qui s'est écoulée depuis la quatrième session de la Conférence, les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en développement ont mené des politiques visant à resserrer davantage leurs relations économiques et commerciales, y compris leur coopération industrielle, ce qui a eu pour effet d'accroître les échanges entre eux. L'objectif, qui est de favoriser les exportations des pays en développement vers ces pays, reste inchangé et l'adoption de mesures supplémentaires est indispensable pour qu'il puisse être atteint.

L'encouragement de la coopération industrielle sous diverses formes entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale semble être un des moyens très prometteurs d'accroître leurs échanges, notamment les exportations d'articles manufacturés et semi-finis des pays en développement; cette coopération s'est intensifiée ces dernières années grâce à la conclusion d'un nombre croissant d'accords intergouvernementaux dans ce domaine. Dans certains cas, les accords passés entre certains pays socialistes d'Europe orientale et des pays en développement prévoient que ceux-ci rembourseront, dans une certaine mesure, l'assistance et les crédits qu'ils reçoivent de ces pays socialistes en leur livrant des articles manufacturés. Le développement de la coopération industrielle fondé sur des accords complexes de vaste portée et de longue durée est un nouvel aspect de la coopération industrielle entre ces deux groupes de pays. L'on constate, depuis quelques années, une tendance à la conclusion d'accords multilatéraux destinés à compléter l'action bilatérale.

D. – COOPÉRATION AVEC L'ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL

La coopération entre la CNUCED et l'ONUDI, chacune dans son champ de compétence, s'est intensifiée et a porté notamment sur les arrangements de collaboration industrielle (voire sect. B ci-dessus), les consultations de l'ONUDI à l'échelon sectoriel et mondial, les ports francs et les zones franches, et l'étude en commun de la coopération industrielle internationale.

III. – Pratiques commerciales restrictives

La mise en œuvre de ce passage de la résolution est examinée dans le rapport intitulé "Principes et règles et autres questions concernant les pratiques commerciales restrictives" qui a été présenté au titre du point 11 *b* de l'ordre du jour[i].

Résolution 97 (IV). – Sociétés transnationales et accroissement du commerce des articles manufacturés et semi-finis

La Conférence a adopté cette résolution par 84 voix contre zéro, avec 16 abstentions. Depuis son adoption, certains progrès ont été

---

[f] Voir dans le présent volume le document TD/226.

[g] Voir "Mesures d'aide aux aménagements de structure : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/171) et *Mesures d'aide à la reconversion* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.79.II.D.4).

[h] Voir *L'Observateur de l'OCDE* (Paris), No 93, juillet 1978, p. 9.

[i] Voir dans le présent volume le document TD/231.

enregistrés, en particulier dans les pays en développement, dans la réalisation des objectifs fixés par cette résolution.

Le secrétariat de la CNUCED a présenté à la neuvième session de la Commission des articles manufacturés un rapport sur le rôle des sociétés transnationales dans la commercialisation et la distribution des exportations et des importations des pays en développement[j]. La Commission était également saisie de trois documents de base ayant trait aux sociétés transnationales, l'un rédigé par le secrétariat de la CNUCED, les deux autres par des consultants[k]. En outre, le secrétariat de la CNUCED a continué de coopérer pleinement avec la Commission des sociétés transnationales et avec le Centre d'information et de recherche sur les sociétés transnationales, notamment dans ses activités relatives au code de conduite prévu, dans la mesure où il s'agit des pratiques commerciales restrictives et du transfert de technologie.

[j] Voir "Le rôle des sociétés transnationales dans la commercialisation et la distribution des exportations et des importations des pays en développement : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/197).

[k] Voir *Position dominante des sociétés transnationales sur le marché : recours à la tarification de cession interne* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.D.9); "Conséquences pour les pays en développement des pratiques commerciales restrictives des sociétés transnationales dans l'industrie de l'équipement électrique : monographie sur le Brésil" (UNCTAD/ST/MD/9); "La position dominante des sociétés transnationales sur le marché international : monographie sur l'industrie électrique" (UNCTAD/ST/MD/13).

DOCUMENT TD/231

Principes et règles et autres questions concernant les pratiques commerciales restrictives

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*8 janvier 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
Introduction	1-2	176
Chapitres		
I. L'importance des pratiques commerciales restrictives dans le commerce international, en particulier le commerce et le développement des pays en développement	3-7	177
II. Questions restant à régler en ce qui concerne les principes et les règles	8-33	178
A. Exceptions générales ou spéciales	21-23	179
B. Traitement préférentiel ou différencié en faveur de certains types d'entreprises	24-25	179
C. Dispositions institutionnelles	26-33	179
1. L'institution d'un mécanisme approprié au niveau international	28-29	180
2. Le rôle de la CNUCED dans l'application des "mesures au niveau international" convenues ou proposées à l'échelon du Groupe d'experts dans le contexte des principes et règles	30-33	180
III. Autres questions concernant les pratiques commerciales restrictives	34-46	181
A. La fourniture et l'échange de renseignements et les procédures appropriées de notification concernant les pratiques commerciales restrictives	36-38	181
B. Le rassemblement et la diffusion de renseignements sur les pratiques commerciales restrictives	39-43	181
C. Assistance technique	44	182
D. La loi type ou les lois types	45-46	183

Introduction

1. L'élaboration d'un ensemble de principes et de règles pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives est l'une des actions décidées par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement dans la section III de la résolution 96 (IV) qu'elle a adoptée à sa quatrième session, l'objectif étant de supprimer les pratiques commerciales restrictives, y compris celles des sociétés transnationales, qui sont préjudiciables au commerce international, en particulier au commerce des pays en développement et à leur développement économique, ou de traiter efficacement la question. Les autres actions décidées par la Conférence au sujet de ces pratiques concernent la fourniture, le rassemblement, la diffusion et l'échange de renseignements, l'assistance technique, l'élaboration d'une loi type ou de lois types et l'institution de procédures appropriées de notification ou l'amélioration de ces procédures. La mesure prise en vue d'atteindre les objectifs fixés a été l'établissement du troisième Groupe spécial d'experts des pratiques commerciales restrictives, avec pour mandat de formuler des propositions et des recommandations. Durant la période écoulée entre les quatrième et cinquième sessions de la Conférence, le Groupe aura tenu six sessions[1] ; pour ce qui est de sa sixième session, d'avril 1979, le Groupe a été prié d'achever ses travaux relatifs à l'ensemble de principes et de règles et de progresser davantage en vue de l'élaboration d'une loi type ou de lois types sur les pratiques commerciales restrictives.

2. En ce qui concerne les principes et les règles, l'Assemblée générale, suivant la recommandation faite par le Conseil du commerce et du développement dans sa résolution 178 (XVIII), du 17 septembre 1978, a décidé, dans sa résolution 33/153, du 20 décembre 1978, de convoquer, entre septembre 1979 et avril 1980, sous les auspices de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, une conférence des Nations Unies sur les pratiques commerciales restrictives qui, sur la base des travaux du troisième Groupe spécial d'experts,

[1] Pour un compte rendu des travaux du Groupe pendant les cinq sessions tenues entre novembre 1976 et juillet 1978, voir les documents TD/B/C.2/AC.6/4, TD/B/C.2/181-TD/B/C.2/AC.6/7, TD/B/C.2/AC.6/10, TD/B/C.2/AC.6/13 et TD/B/C.2/AC.6/18. Le rapport du Groupe sur sa sixième session tenue du 17 au 27 avril 1979 a été distribué sous la cote TD/250.

négocierait, en prenant toutes les décisions nécessaires à son adoption, un ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives préjudiciables au commerce international, en particulier au commerce des pays en développement, et au développement économique de ces pays, y compris une décision quant au caractère juridique des principes et des règles. En outre, l'Assemblée générale a autorisé la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement à prendre, à sa cinquième session, les décisions appropriées en vue de la Conférence des Nations Unies sur les pratiques commerciales restrictives, y compris des décisions quant aux problèmes pertinents et, en particulier, à la fixation des dates précises de la Conférence pour la période susmentionnée.

CHAPITRE PREMIER

L'importance des pratiques commerciales restrictives dans le commerce international, en particulier le commerce et le développement des pays en développement

3. La Conférence, dans la résolution 73 (III) qu'elle a adoptée à sa troisième session, à Santiago (Chili) en 1972, reconnaît que les travaux en cours sur les pratiques commerciales restrictives constituent un élément important du programme de travail concernant la libéralisation des obstacles au commerce des articles manufacturés et des produits semi-finis des pays en développement, et qu'il ne faudrait épargner aucun effort pour assouplir et, si possible, éliminer les pratiques commerciales restrictives qui nuisent au commerce et au développement de ces pays. En adoptant cette recommandation, les gouvernements savaient bien que les pratiques commerciales restrictives pouvaient être mises à profit pour échapper aux mesures de libéralisation du commerce comme celles qui ont été convenues dans le cadre du système généralisé de préférences.

4. Les arrangements conclus entre des entreprises d'un ou plusieurs pays pour organiser les exportations et/ou les importations – autrement dit, les ententes nationales de commerce extérieur et les ententes internationales – sont la forme la plus évidente de pratiques commerciales restrictives préjudiciables au commerce international et, en particulier, au commerce et au développement économique des pays en développement. Ces arrangements se retrouvent le plus souvent dans les pays développés, notamment dans des secteurs industriels comme ceux des matières premières, du textile, des appareillages électriques et des produits chimiques, qui présentent un intérêt appréciable pour les exportations et les importations des pays en développement. Ils ont pour objectifs, comme l'a indiqué le deuxième Groupe spécial d'experts des pratiques commerciales restrictives[2], de fixer les prix à l'exportation ou à l'importation et de décider qui peut exporter, ce qui doit être exporté et vers quel pays il faut exporter; on empêche les nouveaux venus d'adhérer à ces arrangements et l'on inflige des sanctions aux membres qui ne respectent pas ce qui a été convenu.

5. La multiplication, apparue récemment, de ce que l'on a appelé par euphémisme les "limitations volontaires" ou les "arrangements de commercialisation ordonnée" qui ont pour but de limiter le volume des importations dans les pays développés à économie de marché – y compris des importations provenant des pays en développement – ne fait que confirmer l'efficacité de ces formes de pratiques commerciales restrictives comme moyens de diriger le commerce international. Les gouvernements des pays développés ont préféré encourager l'emploi des pratiques commerciales restrictives dans le commerce international plutôt que d'imposer des contingents d'importation ou de majorer les tarifs douaniers. Les raisons de cette option sont nombreuses, et parmi elles on peut citer le fait qu'ils se sont engagés, notamment à la CNUCED et au GATT, à ne pas dresser de nouveaux obtacles aux importations, et, peut-être aussi, le fait que les tarifs douaniers ont perdu de leur importance dans un monde de taux de change extrêmement souples. Il s'ensuit que les entreprises des pays exportateurs ont été encouragées, collectivement, à régulariser le volume de leurs exportations vers les pays développés. Dans certains cas, les gouvernements des pays exportateurs et ceux des pays importateurs ont conclu entre eux des ententes qui ont nécessité des contrôles à l'exportation, ou, en l'absence de telles ententes, les gouvernements ont encouragé les entreprises de leur pays à régulariser le volume de leurs exportations, ou encore, les entreprises, craignant que les pays importateurs ne limitent encore davantage leurs achats à l'étranger, se sont, de leur propre initiative, entendues entre elles pour limiter le volume de leurs exportations ou ont été obligées de le faire sous la pression des entreprises des pays importateurs. La conséquence inévitable a été la création d'ententes d'exportation et le renforcement de celles qui existaient déjà, aux niveaux national et international. Ces initiatives ont été possibles en raison du contrôle minime exercé sur les ententes nationales et internationales d'exportation. En outre, cette tendance est allée de pair aussi, dans une certaine mesure, avec la consécration de l'emploi, sur les marchés intérieurs des pays développés à économie de marché, de pratiques commerciales restrictives destinées à faciliter la restructuration des industries[3].

6. En outre, les sociétés transnationales dirigent le commerce grâce au contrôle qu'elles exercent sur les opérations d'exportation et d'importation de leurs entités, telles que filiales et entreprises affiliées. Ce contrôle s'exerce non seulement sur les opérations à l'intérieur de la société (c'est-à-dire sur les échanges intra-entreprise) mais aussi sur les importations en provenance et les exportations à destination de tierces parties. Ce contrôle s'étend à une fraction importante et de plus en plus grande du commerce mondial[4].

---

[2] Voir le rapport du deuxième Groupe spécial d'experts, (*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, septième session extraordinaire, Annexes*, point 2 de l'ordre du jour, document TD/B/600), par. 38.

[3] Pour plus de détails, voir "Rapport annuel sur les faits nouveaux d'ordre législatif et autre intervenus dans les pays développés et dans les pays en développement en matière de contrôle des pratiques commerciales restrictives, 1978, établi par le secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/AC.6/15).

[4] Pour l'examen détaillé de l'importance des opérations des sociétés transnationales dans le commerce mondial, voir "Le rôle des sociétés transnationales dans la commercialisation et la distribution des exportations et des importations des pays en développement : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/197), chap. I.

7. Reconnaissant sans équivoque que ces pratiques commerciales restrictives portent préjudice au commerce international, et en particulier au commerce des pays en développement, les gouvernements ont décidé à l'unanimité, dans la résolution 96 (IV) de la Conférence, qu'une action concertée et solidaire était nécessaire pour supprimer les pratiques commerciales restrictives, y compris celles des sociétés transnationales, ou pour traiter efficacement la question. C'est dans cette optique qu'a été envisagée l'élaboration d'un ensemble de principes et de règles convenus au niveau multilatéral.

CHAPITRE II

Questions restant à régler en ce qui concerne les principes et les règles

8. La plupart des dispositions proposées[5] pour l'ensemble de principes et de règles ont fait l'objet d'un accord au niveau du groupe d'experts, et le Conseil du commerce et du développement, quand il a recommandé dans sa résolution 178 (XVIII) la convocation d'une conférence des Nations Unies qui, sur la base des travaux du Groupe d'experts, procéderait à des négociations, s'est félicité des progrès sensibles qui avaient été réalisés. L'ensemble de principes et de règles, dont le texte a été établi par le troisième Groupe spécial d'experts, se subdivise en plusieurs sections concernant respectivement les objectifs, les définitions et le champ d'application, les principes à suivre pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives, le comportement des entreprises, les mesures des gouvernements aux niveaux national et régional, et les mesures au niveau international.

9. Il a été convenu, pour les principes et les règles, de cinq objectifs qui font une place particulière aux intérêts des pays en développement en matière de commerce et de développement. Ces objectifs sont les suivants : faire en sorte que les pratiques commerciales restrictives n'entravent ni n'annulent la réalisation des avantages qui devraient découler des mesures de libéralisation du commerce; accroître l'efficacité du commerce international et du développement; protéger et promouvoir le bien-être social en général; supprimer les inconvénients qui peuvent résulter, pour le commerce et le développement, des pratiques commerciales restrictives des sociétés transnationales ou d'autres entreprises, et enfin, par l'adoption de principes et de règles au niveau international, faciliter l'adoption de législations et de politiques, ainsi que leur renforcement, aux échelons national et régional.

10. Les principes et les règles renferment des définitions concertées pour les expressions "pratiques commerciales restrictives", "position dominante de force sur le marché" et "entreprises", et une définition du terme "cartel" est à l'étude. Pour ce qui est du champ d'application, il a été convenu que les principes et les règles s'appliquent à toutes les pratiques commerciales restrictives et à toutes les transactions portant sur des biens et des services, visent toutes les entreprises et sont universellement applicables. La seule question pendante est celle des exceptions concernant le champ d'application.

11. Les quatre principes généralement applicables qui ont été convenus pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives sont les suivants : la nécessité d'engager une action solidaire appropriée aux niveaux national, régional et international; l'instauration d'une collaboration bilatérale et multilatérale entre les Etats; la mise en place de mécanismes appropriés à l'échelle internationale pour faciliter l'échange et la diffusion de renseignements; et la mise au point de moyens appropriés pour faciliter des consultations multilatérales. Il reste à régler la question de la possibilité d'octroyer un traitement préférentiel ou différencié en faveur de certains types d'entreprises.

12. S'agissant du comportement des entreprises, les dispositions qui ont fait l'objet d'un accord concernent l'obligation des entreprises de se conformer à la législation des pays où elles exercent leurs activités, de fournir des renseignements aux gouvernements et de les consulter, de s'abstenir de participer à des accords ou des arrangements dont la liste indiquée est longue et de s'abstenir de toute une série d'actes ou de comportements constituant un abus de position dominante de force sur le marché. Les points qui restent à déterminer sont la nature précise des informations exigées des entreprises et la question de savoir s'il faudrait inclure, et cela jusqu'à quel point, des dispositions distinctes concernant expressément le comportement des sociétés transnationales.

13. Les membres du Groupe spécial d'experts se sont pratiquement mis d'accord sur onze des treize dispositions possibles concernant les mesures à prendre par les gouvernements aux niveaux national et régional. Ces dispositions concernent l'adoption de contrôles des pratiques commerciales restrictives, leur amélioration et leur mise en œuvre effective; la nature de la législation applicable et ses modalités d'application; la protection, s'il y a lieu, du secret des renseignements obtenus auprès des entreprises; l'obligation d'empêcher que les législations ou les procédures administratives ne favorisent certains types de pratiques commerciales restrictives; l'institution de procédures, ou l'amélioration de celles qui existent déjà, aux fins d'obtenir des entreprises les renseignements nécessaires; la coopération entre les Etats en général pour la mise en place de systèmes de contrôle et l'amélioration de ceux qui existent déjà et pour la fourniture des renseignements; et l'établissement de contrôles des pratiques commerciales restrictives aux niveaux régional et sous-régional et le renforcement de ceux qui existent déjà, surtout dans le cas des arrangements d'intégration économique. La principale question qui reste à régler dans ce domaine est celle des consultations entre les Etats, question qui elle aussi constitue un point non résolu dans la section intitulée "Mesures au niveau international" (sect. G).

14. Il est envisagé que les mesures au niveau international comprendraient : l'adoption d'approches communes pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives; la notification des exceptions ou exemptions accordées par les Etats; les consultations; la diffusion de renseignements concernant les pratiques commerciales restrictives; des programmes d'assistance technique, de services

[5] Le présent rapport se réfère au texte des dispositions acceptées ou proposées à la fin de la cinquième session du Groupe d'experts et qui sont reproduites dans le rapport sur cette session (TD/B/C.2/AC.6/18, chap. Ier, sect. B). La Conférence sera saisie, à sa cinquième session, de l'ensemble de principes et de règles mis au point par le Groupe d'experts au cours de sa sixième session (voir TD/250).

consultatifs et de formation; et les dispositions institutionnelles à prendre à l'avenir au niveau international pour faciliter les efforts visant à contrôler les pratiques commerciales restrictives. L'élément restant à déterminer dans l'ensemble de cette section est le rôle que la CNUCED pourrait jouer en ce qui concerne ces questions.

15. La dernière partie (sect. H) traite de l'application des principes et des règles, question qui est liée étroitement à la décision à prendre concernant leur caractère juridique.

16. De nouveaux progrès seront vraisemblablement réalisés en ce qui concerne le texte des dispositions à la sixième session du Groupe d'experts, puisqu'il a été prié d'achever son travail sur les principes et les règles à cette même session.

17. Cette discription de l'état d'avancement des travaux du Groupe d'experts montre que les questions sur lesquelles l'accord reste à faire se répartissent en quatre grandes catégories :

a) Exceptions générales ou spéciales à l'application des principes et des règles;

b) Traitement préférentiel ou différencié en faveur de certains types d'entreprises;

c) Dispositions institutionnelles;

d) Caractère juridique des principes et des règles.

18. L'Assemblée générale a, dans sa résolution 33/153 du 20 décembre 1978, autorisé la Conférence à prendre, à sa cinquième session, les décisions appropriées en vue de la Conférence des Nations Unies sur les pratiques commerciales restrictives, y compris des décisions quant aux problèmes pertinents.

19. L'Assemblée générale a demandé à la Conférence de fixer, à sa cinquième session, des dates précises pour la convocation de la Conférence des Nations Unies sur les pratiques commerciales restrictives pendant la période allant de septembre 1979 à avril 1980.

20. Quant aux quatre questions sur lesquelles l'accord reste à faire, il semblerait difficile de prendre une décision sur le caractère juridique des principes et règles sans se prononcer sur les aspects importants des trois autres questions. On se souviendra que, comme suite à la recommandation du Conseil du commerce et du développement, l'Assemblée générale a, dans sa résolution 33/153, demandé à la Conférence des Nations Unies sur les pratiques commerciales restrictives de prendre toutes les décisions nécessaires à l'adoption d'un ensemble de principes et règles équitables convenus au niveau multilatéral, y compris une décision quant au caractère juridique des principes et des règles.

A. – Exceptions générales ou spéciales

21. La question des exceptions est cruciale car le champ d'application des principes et règles serait d'autant plus étroit que les exceptions autorisées seraient plus étendues, réduisant ainsi les chances d'atteindre les objectifs convenus.

22. Pour ce qui est des exceptions, il reste à déterminer dans quelle mesure les principes et règles s'appliqueront :

a) Au comportement d'entreprises faisant intervenir des parties ayant des liens entre elles, par exemple, les transactions entre les diverses entités d'une société transnationale;

b) Aux activités des entreprises d'Etat;

c) Aux pratiques commerciales restrictives suivies par les entreprises par suite d'accords intergouvernementaux;

d) Aux pratiques commerciales restrictives actuellement autorisées par des Etats en vertu de leur législation et qui portent sur des activités telles que les exportations, l'agriculture et les services bancaires.

23. La question des exceptions devra être considérée dans la perspective, notamment, de la décision à prendre en ce qui concerne le caractère juridique des principes et des règles.

B. – Traitement préférentiel ou différencié en faveur de certains types d'entreprises

24. Cette question est liée étroitement à l'impératif d'application équitable des principes et des règles. Pour atteindre cet objectif, le Groupe des Soixante-Dix-Sept a proposé de prévoir la possibilité d'accorder un traitement différencié ou préférentiel aux entreprises nationales des pays de ce groupe. De son côté, le Groupe B a proposé d'accorder une attention spéciale aux besoins des petites et moyennes entreprises, quelle que soit leur situation géographique.

25. Il convient de mentionner, à cet égard, l'article 18 de la Charte des droits et devoirs économiques des Etats[6] qui dispose, entre autres choses, que les pays développés devraient aussi envisager sérieusement d'adopter d'autres mesures différentielles, dans les domaines où cela est possible et approprié et selon des modalités qui aboutissent à l'octroi d'un traitement spécial et plus favorable, afin de pourvoir aux besoins des pays en développement en matière de commerce et de développement.

C. – Dispositions institutionnelles

26. Le problème des dispositions institutionnelles est au centre de beaucoup de points qui restent à résoudre dans les principes et règles. Ces points concernent essentiellement deux questions :

a) L'établissement d'un mécanisme approprié à l'échelon international;

b) Le rôle de la CNUCED dans l'application des "mesures internationales" convenues ou proposées au niveau du groupe d'experts, et qui sont énoncées dans la section G des principes et règles. Il s'agit :

i) De la notification des exemptions ou exceptions accordées en ce qui concerne le contrôle des pratiques commerciales restrictives;

ii) Des consultations entre Etats et du règlement des différends;

iii) Des programmes d'assistance technique, de services consultatifs et de formation;

iv) De la diffusion de renseignements sur les pratiques commerciales restrictives.

[6] Résolution 3281 (XXIX) de l'Assemblée générale, du 12 décembre 1974.

Ces deux derniers points seront traités dans le chapitre III puisqu'ils ont trait à des aspects que la Conférence a, à sa quatrième session, retenus comme se prêtant à des mesures spécifiques au niveau international.

27. Il convient de rappeler que la CNUCED a commencé à s'intéresser à la question des pratiques commerciales restrictives lors de la deuxième session de la Conférence, tenue à New Delhi en 1968. Depuis lors, des progrès importants ont été réalisés dans ce travail, surtout à la suite des décisions prises aux troisième et quatrième sessions de la Conférence. A cet égard, on se souviendra qu'à sa quatrième session la Conférence – dans sa résolution 96 (IV), dans laquelle elle décidait qu'il faudrait engager une action au niveau international – a spécifié que cette action devrait être entreprise "en particulier dans le cadre de la CNUCED". Enfin, il est à noter que c'est sous les auspices de la CNUCED que doit être convoquée la Conférence sur les pratiques commerciales restrictives.

1. *L'institution d'un mécanisme approprié au niveau international*

28. Les groupes régionaux ne contestent pas la nécessité d'établir au niveau international un mécanisme approprié pour s'occuper des pratiques commerciales restrictives. Le Groupe des Soixante-Dix-Sept a proposé le texte suivant, qui est reproduit à la section H intitulée "Application des principes et des règles" :

> Les Etats sont convenus que devrait être institué dans le cadre de la CNUCED un mécanisme permanent approprié chargé de surveiller l'application de l'ensemble de principes et de règles équitables et de faire des propositions et des recommandations concernant d'éventuelles révisions et améliorations.

Le Groupe B a proposé le texte suivant, qui est reproduit à la section G intitulée "Mesures au niveau international" :

> Des réunions périodiques devraient être organisées entre fonctionnaires ayant des responsabilités en matière de contrôle des pratiques commerciales restrictives dans les Etats et les groupements régionaux pour qu'ils puissent conférer sur des questions de politique générale, partager l'expérience acquise, et faciliter de toute autre manière les efforts visant au contrôle des pratiques commerciales restrictives. Les Etats et les groupements régionaux qui n'ont pas de système de contrôle des pratiques commerciales restrictives devraient être encouragés à se faire représenter à ces réunions.

29. Il ressort clairement des deux propositions que le mécanisme approprié pourrait avoir une ou deux fonctions de base, à savoir servir d'organe pour :

a) La surveillance de l'application des principes et des règles après leur adoption par la Conférence des Nations Unies sur les pratiques commerciales restrictives;

b) L'exécution de travaux intéressant, d'une manière générale, le domaine des pratiques commerciales restrictives.

Il serait évidemment assez logique que le mécanisme remplisse ces deux fonctions, étant entendu toutefois qu'il faudrait probablement attendre que les principes et règles aient été adoptés avant de déterminer la nature précise et l'ampleur de ses responsabilités.

2. *Le rôle de la CNUCED dans l'application des "mesures au niveau international" convenues ou proposées à l'échelon du Groupe d'experts dans le contexte des principes et règles*

30. Le Groupe d'experts s'est mis d'accord sur le texte suivant pour le paragraphe liminaire de la section G :

> La collaboration au niveau international devrait viser à éliminer ou à contrôler efficacement les pratiques commerciales restrictives, y compris celles des sociétés transnationales, grâce au renforcement et à l'amélioration des mesures de contrôle des pratiques commerciales restrictives préjudiciables au commerce international, en particulier au commerce des pays en développement et à leur développement économique.

A cet égard, il a été convenu d'un certain nombre de mesures précises[7]. Les deux mesures sur lesquelles l'accord n'a pas pu se faire sont la notification des exceptions et les consultations.

a) *Notification des exceptions*

31. Le Groupe des Soixante-Dix-Sept et le Groupe B reconnaissent l'un et l'autre qu'il faudrait insérer dans les principes et règles une disposition relative à la fourniture de renseignements concernant l'octroi d'exceptions. Le Groupe des Soixante-Dix-Sept a proposé que, dans la mesure où des exceptions seraient autorisées en vertu des principes et règles, il faudrait que toutes les exemptions accordées soient notifiées au Secrétaire général de la CNUCED[8]. Le Groupe B a proposé que des renseignements soient échangés sur une base mutuellement acceptable au sujet de l'application des lois, règlements et politiques de caractère national ou régional en matière de pratiques commerciales restrictives, y compris l'octroi d'exceptions à ces lois, règlements et politiques[9]. Il y a donc apparemment accord, au niveau du Groupe d'experts, sur la nécessité de fournir des renseignements concernant les exceptions accordées, mais non sur les modalités de leur communication. En particulier, le rôle éventuel de la CNUCED à cet égard n'a pas encore été arrêté.

b) *Consultations entre Etats*

32. De la même façon, il est entendu qu'il devrait y avoir des consultations entre Etats pour faciliter le contrôle des pratiques commerciales restrictives. A cet égard, le Groupe des Soixante-Dix-Sept a proposé ceci :

> *a*) Si un Etat, notamment lorsqu'il s'agit d'un pays en développement, estime que des consultations avec un autre Etat ou d'autres Etats sont appropriées au sujet d'une affaire concernant le contrôle adéquat des pratiques commerciales restrictives, il peut demander au Secrétaire général de la CNUCED, avec l'accord de l'autre Etat ou des autres Etats, d'organiser de telles consultations en vue de trouver une solution mutuellement acceptable;
>
> *b*) Les Etats devraient prendre pleinement en considération les demandes concernant l'ouverture de consultations et, après accord sur l'objet et les procédures de ces consultations, celles-ci devraient avoir lieu à la date appropriée;
>
> *c*) Si les consultations permettent d'arriver à une conclusion satisfaisante et si les Etats en cause en décident ainsi, le Secrétaire général de la CNUCED devrait établir un rapport sur la question à l'intention de tous les Etats membres de la CNUCED;
>
> *d*) En outre, si les Etats concernés en décident ainsi, le Secrétaire général de la CNUCED portera toute question non réglée à l'attention du Conseil du commerce et du développement pour qu'il examine quelles autres mesures pourraient être prises en vue du règlement de l'affaire en question[10].

---

[7] Voir TD/B/C.2/AC.6/18, chap. I.B, sect. G, paragraphe liminaire et dispositions 1, 3 et 5.

[8] *Ibid.*, sect. G, proposition ii.

[9] *Ibid.*

[10] *Ibid.*, proposition iv.

Le Groupe B propose ceci :

a) Si un Etat, notamment lorsqu'il s'agit d'un pays en développement, estime que des consultations avec un autre Etat ou d'autres Etats sont appropriées au sujet d'une affaire concernant le contrôle des pratiques commerciales restrictives, il peut demander l'ouverture de consultations avec ces Etats en vue de trouver une solution mutuellement acceptable;

b) Les Etats devraient prendre pleinement en considération les demandes concernant l'ouverture de consultations et, après accord sur l'objet et les procédures de ces consultations, y compris une éventuelle assistance technique des organisations internationales, les consultations devraient avoir lieu à la date et au lieu appropriés;

c) Si les consultations permettent d'arriver à une conclusion satisfaisante et si les Etats en cause en décident ainsi, un rapport sur la question devrait être mis à la disposition, selon qu'il conviendrait, des Etats et des organisations internationales intéressés[11].

33. Les idées énoncées dans les propositions semblent se recouper sur bien des points mais il y a, semble-t-il, des différences importantes en ce qui concerne l'ampleur de la participation internationale pour ce qui est des consultations et le point de savoir s'il faudrait prévoir la possibilité d'un règlement des différends au niveau multilatéral.

CHAPITRE III

Autres questions concernant les pratiques commerciales restrictives

34. Le Conseil du commerce et du développement a pris en considération, en adoptant sa résolution 178 (XVIII), la nécessité d'engager une action, chaque fois qu'elle est possible, aux niveaux national, régional et international, au sujet des autres questions mentionnées dans les paragraphes 1 à 3 de la section III de la résolution 96 (IV) de la Conférence. C'est ainsi, par exemple, que le Conseil a reconnu, en prévoyant une sixième session du troisième Groupe spécial d'experts, qu'il faudrait progresser davantage en ce qui concerne une loi type ou des lois types relatives aux pratiques commerciales restrictives, tout en admettant qu'il ne serait pas possible de mener à bien ce travail à ladite session.

35. Outre les principes et règles, les questions traitées dans la résolution 96 (IV) de la Conférence concernent la fourniture et l'échange de renseignements et les procédures appropriées de notification concernant les pratiques commerciales restrictives; le rassemblement et la diffusion de renseignements; l'assistance technique; et la loi type ou les lois types sur les pratiques commerciales restrictives. Toutes ces questions sont traitées, à des degrés divers, dans les principes et règles.

A. — La fourniture et l'échange de renseignements et les procédures appropriées de notification concernant les pratiques commerciales restrictives[12]

36. Pour ce qui est de la fourniture et de l'échange de renseignements sur les pratiques commerciales restrictives, le Groupe d'experts est convenu, par exemple, que :

Les Etats devraient, sur demande, ou peuvent de leur propre initiative [et/ou de leur propre initiative[13]] fournir aux autres Etats, en particulier s'il s'agit de pays en développement, les renseignements qui sont du domaine public et, dans la mesure où leur législation et leur politique officielle établie le permettent, les autres renseignements nécessaires à l'Etat destinataire [intéressé[13]] pour le contrôle efficace des pratiques commerciales restrictives. (Sect. E et F, disposition 13.)

En outre, le Groupe est convenu que :

Les Etats devraient mettre en place, aux niveaux régional et sous-régional, des mécanismes appropriés pour favoriser l'échange de renseignements sur les pratiques commerciales restrictives et sur l'application des législations et politiques nationales en la matière, et pour s'entraider dans l'intérêt commun en ce qui concerne le contrôle des pratiques commerciales restrictives aux niveaux régional et sous-régional. (Sect. E et F, disposition 10.)

37. Au sujet de l'institution de procédures appropriées de notification concernant les pratiques commerciales restrictives ou l'amélioration de celles qui existent déjà[14], le Groupe d'experts est convenu que :

Les Etats devraient instituer des procédures, ou améliorer celles qui existent déjà, aux fins d'obtenir des entreprises [, y compris les sociétés transnationales,[15]] les renseignements nécessaires au contrôle efficace des pratiques commerciales restrictives, y compris à cet égard le détail des accords, ententes et autres arrangements restrictifs. (Sect. E et F, disposition 8.)

Toujours à ce propos, le Groupe est convenu également que :

Les entreprises devraient entrer en consultation et coopérer avec les autorités compétentes des pays directement intéressés pour contrôler les pratiques commerciales restrictives qui portent préjudice aux intérêts de ces pays. A cet égard, les entreprises devraient aussi fournir les renseignements nécessaires à cette fin, y compris ceux qui se trouveraient dans des pays étrangers, pour autant que, dans ce dernier cas, la communication ou la divulgation de ces renseignements n'est pas interdite par la législation applicable ou par la politique établie des pouvoirs publics. Chaque fois que la communication de renseignements est facultative, elle devrait se faire en conformité avec les sauvegardes normalement applicables dans ce domaine. (Sect. D, disposition 2.)

La disposition iii proposée par le Groupe des Soixante-Dix-Sept et reproduite dans la section D intéresse, elle aussi, cette question.

38. Le Groupe d'experts a donc défini dans les principes et règles les grandes lignes à suivre en ce qui concerne ces questions. Leurs modalités précises d'application aux niveaux national, régional et international devront être examinées plus avant.

B. — Le rassemblement et la diffusion de renseignements sur les pratiques commerciales restrictives

39. Pour ce qui est du rassemblement et de la diffusion de renseignements sur les pratiques commerciales restrictives, qui sont des mesures décidées par la Conférence[16], il faudra se prononcer sur leurs modalités d'exécution en tenant compte des propositions et recommandations faites à ce sujet par les deuxième et troisième Groupes spéciaux d'experts des pratiques commerciales restrictives. Des décisions en la matière faciliteraient la poursuite des travaux dans ce domaine.

---

[11] *Ibid.*

[12] Résolution 96 (IV) de la Conférence, sect. III, par. 2 et 3, al. *b* et *d*.

[13] Texte proposé par le Groupe D.

[14] Résolution 96 (IV) de la Conférence, sect. III, par. 2.

[15] Texte proposé par le Groupe des Soixante-Dix-Sept.

[16] Résolution 96 (IV) de la Conférence, sect. III, par. 3, al. *c*.

40. A sa septième session extraordinaire, en mars 1976, le Conseil du commerce et du développement a pris note[17] du rapport du deuxième Groupe spécial d'experts des pratiques commerciales restrictives, dans lequel il était dit notamment : "Le Groupe spécial a décidé que les renseignements [...] devraient être mis, sous une forme appropriée, à la disposition du Secrétaire général de la CNUCED, du moment que leur caractère public n'en empêchait pas la transmission. Certains de ces renseignements pourraient être communiqués automatiquement, tandis que d'autres pourraient l'être sur demande... Le Groupe spécial est convenu que les pays devraient présenter au Secrétaire général de la CNUCED un rapport annuel sur le développement de leur législation en matière de pratiques commerciales restrictives et sur l'application de cette législation, compte tenu, en particulier, des pratiques qui pourraient avoir des répercussions sur le commerce et le développement des pays en développement[18]."

41. Pour ce qui est de la fourniture automatique ou sur demande de renseignements au secrétariat de la CNUCED, on s'est inquiété, au deuxième Groupe spécial d'experts, de l'abondance des renseignements recueillis et du fait qu'une grande partie d'entre eux pourraient n'avoir qu'un intérêt douteux, ce qui risquerait d'imposer une charge inutile au secrétariat de la CNUCED et aux pays qui les fournissaient. Il a donc été décidé que le problème devrait être discuté plus à fond entre le secrétariat et les pays intéressés. A la suite de l'examen plus approfondi de cette question au troisième Groupe spécial d'experts, les Etats membres de la CNUCED fournissent sur demande des renseignements au secrétariat, notamment à l'occasion de l'établissement par celui-ci de son rapport annuel sur les pratiques commerciales restrictives. En plus, un certain nombre d'Etats membres du Groupe d'experts fournissent automatiquement ou sur demande un complément d'information : il s'agit notamment de rapports annuels de leurs services qui s'occupent des pratiques commerciales restrictives, de renseignements détaillés sur leurs nouvelles dispositions législatives et sur les propositions de lois en la matière, de rapports spécifiques et de textes de décisions relatives aux mesures d'application, et de communiqués de presse officiels[19]. Pour faciliter le traitement de ces informations, on pourrait peut-être envisager la création d'un système d'information global sur les pratiques commerciales restrictives.

42. En ce qui concerne la diffusion des renseignements, le secrétariat de la CNUCED établit un rapport annuel sur les faits nouveaux d'ordre législatif et autres intervenus dans les pays développés et dans les pays en développement en matière de contrôle des pratiques commerciales restrictives[20]. A cet égard, le Groupe d'experts est convenu, à propos des principes et règles, de ce qui suit :

[L'Organisation des Nations Unies[21]] [la CNUCED[22]] devrait publier chaque année un rapport sur l'évolution de la législation en matière de pratiques commerciales restrictives et sur les pratiques commerciales restrictives préjudiciables au commerce international, en particulier au commerce et au développement des pays en développement, à partir de rapports officiels des pays membres et d'autres documents fiables. (Sect. G, disposition 3.)

43. Le secrétariat de la CNUCED et le Centre sur les sociétés transnationales coopèrent étroitement en ce qui concerne la communication de renseignements sur les pratiques commerciales restrictives des sociétés transnationales et les activités de ces sociétés en général.

C. – Assistance technique[23]

44. Cette question a été examinée assez en détail par le Groupe d'experts et ses propositions sont reproduites dans le passage relatif à l'assistance technique de la section G – "Mesures au niveau international" – des principes et règles. A cet égard, il a été convenu ce qui suit :

[Mise en œuvre, dans le cadre de la CNUCED de[24]] [recommandations relatives à des[25]] programmes d'assistance technique, de services consultatifs et de formation en matière de pratiques commerciales restrictives, à l'intention en particulier des pays en développement :

a) Une loi type ou des lois types sur les pratiques commerciales restrictives devraient être élaborées à la CNUCED afin d'aider les pays en développement à concevoir leur législation en la matière. Tous les Etats devraient mettre à la disposition de la CNUCED les renseignements et les données d'expérience nécessaires à cet égard.

b) Des experts devraient être mis à la disposition des pays en développement pour les aider, sur leur demande, à élaborer une législation et des procédures ou à améliorer la législation et les procédures existantes en matière de pratiques commerciales restrictives.

c) Des séminaires, programmes de formation ou cours devraient être organisés, principalement dans les pays en développement, pour former les fonctionnaires participant ou pouvant être appelés à participer à l'application de la législation relative aux pratiques commerciales restrictives et, à cet égard, il conviendrait de tirer parti notamment de l'expérience et des connaissances que possèdent les autorités administratives, en particulier dans les pays développés, lorsqu'il s'agit de déceler le recours à des pratiques commerciales restrictives.

d) Un manuel concernant les législations appliquées en matière de pratiques commerciales restrictives devrait être établi.

e) Il y aurait lieu de rassembler et de mettre à la disposition en particulier des pays en développement des livres, documents, manuels et autres renseignements touchant les questions qui se rapportent aux pratiques commerciales restrictives.

f) Des échanges de personnel entre administrations s'occupant des pratiques commerciales restrictives devraient être organisés et facilités.

---

[17] Voir le rapport du Conseil du commerce et du développement sur sa septième session extraordinaire (*Documents officiels de l'Assemblée générale, trente et unième session, Supplément No 15* [A/31/15], vol. I), par. 64.

[18] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, septième session extraordinaire, Annexes*, point 2 *b* de l'ordre du jour, document TD/B/600, par. 45 à 47.

[19] Pour plus de détails voir "Rassemblement par le secrétariat de la CNUCED de renseignements sur les pratiques commerciales restrictives en général : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/AC.6/12 et Corr.1).

[20] Voir "Rapport annuel sur les faits nouveaux d'ordre législatif et autres intervenus dans les pays développés et dans les pays en développement en matière de contrôle des pratiques commerciales restrictives : 1978" (TD/B/C.2/AC.6/15). Le secrétariat de la CNUCED avait déjà établi des rapports sur cette question, à savoir notamment : "Renseignements nécessaires au contrôle efficace des pratiques commerciales restrictives préjudiciables au commerce et au développement des pays en développement et rôle de la CNUCED dans le rassemblement et la diffusion des renseignements : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/AC.6/6 et Corr.1 et 2) et "Etude des principaux faits intervenus dans le domaine des pratiques commerciales restrictives : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.2/159 et Corr.1 et 2).

[21] Texte proposé par le Groupe B.

[22] Texte proposé par le Groupe des Soixante-Dix-Sept.

[23] Résolution 96 (IV) de la Conférence, sect. III, par. 3, al. *e*.

[24] Texte proposé par le Groupe des Soixante-Dix-Sept.

[25] Texte proposé par le Groupe B.

g) Des conférences internationales sur la législation et la politique en matière de pratiques commerciales restrictives devraient être organisées.

h) Des séminaires visant à permettre des échanges de vues entre personnes du secteur public et du secteur privé au sujet des pratiques commerciales restrictives devraient être organisés. (Sect. G, disposition 5.)

La Conférence voudra peut-être examiner, à sa cinquième session, les propositions qui ont fait l'objet d'un accord au Groupe d'experts en ce qui concerne les programmes d'assistance technique, de services consultatifs et de formation, et prendre les mesures, y compris les décisions, voulues à cet égard.

D. – La loi type ou les lois types[26]

45. Ainsi qu'il ressort du texte convenu du Groupe concernant les programmes d'assistance technique, de services consultatifs et de formation, la loi type ou les lois types sont considérées comme un élément important de ces programmes. Conformément à la décision prise à la troisième session du troisième Groupe spécial d'experts, le secrétariat a établi un avant-projet de loi(s) type(s) sur les pratiques commerciales restrictives[27], qui sera examiné à la sixième session du Groupe en avril 1979.

46. A propos de la loi type ou des lois types, il importe de déterminer si elles devraient être susceptibles d'application universelle ou applicables uniquement aux pays en développement. Si elles devaient être applicables universellement, elles pourraient être envisagées sous la forme d'un instrument négociable destiné notamment à faciliter l'application des principes et des règles. En revanche, si tel n'était pas le cas, il s'agirait là d'une question intéressant essentiellement les pays en développement et c'est à eux qu'il appartiendrait de prendre une décision. Il convient de noter que les programmes d'assistance technique, de services consultatifs et de formation à propos desquels le Groupe d'experts est parvenu à un accord, bien qu'étant destinés avant tout aux pays en développement, ne sont pas limités à ces pays. Aussi la Conférence voudra-t-elle peut-être prendre une décision sur le point de savoir si la loi type ou les lois types relatives aux pratiques commerciales restrictives doivent être universellement applicables ou applicables uniquement aux pays en développement.

[26] Résolution 96 (IV) de la Conférence, sect. III, par. 3, al. *f*.

[27] Voir *Avant-projet d'une loi type ou de lois types sur les pratiques commerciales restrictives afin d'aider les pays en développement à élaborer une législation appropriée* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.79.II.D.6).

DOCUMENT TD/232*

Examen et évaluation du système généralisé de préférences

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*9 janvier 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Pages
Introduction	1-3	184
Chapitres		
I. Principes fondamentaux	4-14	184
II. Nature et portée du système généralisé de préférences	15-52	186
A. Bénéficiaires	18	186
B. Produits visés	19-20	187
C. Ampleur des réductions tarifaires	21-22	187
D. Mesures de sauvegarde	23-41	187
E. Règles d'origine	42-52	189
III. Incidences commerciales du système généralisé de préférences	53-62	191
IV. Le système généralisé de préférences et les négociations commerciales multilatérales	63-70	193
V. Conclusions et recommandations	71-92	194
ANNEXE		
Importations des pays donneurs de préférences en provenance des pays bénéficiaires de leurs schémas en 1976		198

Introduction

1. Le Comité spécial des préférences, dans la section VIII de ses conclusions concertées relatives au système généralisé de préférences (SGP), demande qu'il soit procédé à un "examen approfondi, vers la fin de la période initiale d'application du système, en vue de déterminer, compte tenu des objectifs de la résolution 21 (II) de la Conférence, s'il y a lieu de maintenir le système de préférences au-delà de cette période"[1].

2. Pour la plupart des pays donneurs de préférences, cette période initiale d'application expirera en juin 1981, qui est la date limite que les Parties contractantes à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ont fixée pour la durée de la dérogation aux dispositions de l'article premier de l'Accord général.

3. La cinquième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, qui se tiendra à peine deux ans avant la fin de la période initiale en question, fournira une excellente occasion pour procéder à l'examen approfondi demandé. Le SGP a des incidences de grande portée sur les relations commerciales entre pays développés et pays en développement. Dans le présent rapport, le secrétariat met en lumière les principes sur lesquels ce système est fondé, sa nature et les effets qu'il a sur le commerce, et formule, compte tenu de ces données générales, des recommandations sur l'action à entreprendre pour son maintien et son amélioration.

CHAPITRE PREMIER

Principes fondamentaux

4. Lors de la première session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, qui s'est tenue en 1964, l'octroi de préférences tarifaires aux pays en développement a été l'une des questions clés envisagées dans la recherche de solutions efficaces aux problèmes commerciaux que connaissaient ces pays. La Conférence a adopté à cette occasion certains principes visant à orienter les relations commerciales internationales et les politiques commerciales dans un sens propre à assurer

* Incorporant les documents TD/232/Corr.1 et 3.

[1] Voir la décision 75 (S-IV) du Conseil du commerce et du développement, du 13 octobre 1970, annexe.

le développement. Dans sa recommandation A.III.5, elle a reconnu la nécessité urgente de diversifier et de développer le commerce d'exportation d'articles manufacturés et semi-finis des pays en développement et considéré qu'il serait souhaitable de réaliser l'accord le plus large possible au sujet de ces préférences.

5. A la deuxième session de la Conférence, en 1968, la question des préférences a été l'élément central des négociations. La Conférence était saisie à cette occasion de la Charte d'Alger, adoptée à la réunion ministérielle du Groupe des Soixante-Dix-Sept en octobre 1967[2], dans laquelle étaient énoncés, notamment, les principes à observer dans la mise en œuvre d'un système généralisé de préférences. La Conférence était également saisie d'un rapport transmis par le Secrétaire général de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), qui exposait un certain nombre de considérations générales concernant l'octroi par les pays développés, à titre temporaire, d'un traitement tarifaire spécial à tous les pays en développement[3]. A sa deuxième session, la Conférence a adopté la résolution 21 (II), aux termes de laquelle elle acceptait formellement le principe et les objectifs de l'octroi de préférences aux pays en développement. Au paragraphe premier de cette résolution, la Conférence reconnaissait que les objectifs du système généralisé de préférences, sans réciprocité ni discrimination, en faveur des pays en développement, y compris des mesures spéciales en faveur des pays en développement les moins avancés, devaient être : *a*) d'augmenter leurs recettes d'exportation; *b*) de favoriser leur industrialisation; *c*) d'accélérer le rythme de leur croissance économique. Une date limite avait été fixée pour régler les détails des arrangements préférentiels, et la Conférence avait créé un Comité spécial des préférences pour permettre à tous les pays intéressés de participer aux négociations nécessaires.

6. Ce Comité spécial des préférences a terminé l'élaboration d'un système généralisé de préférences lors de la deuxième partie de sa quatrième session, en octobre 1970. Après des consultations intensives sur les offres préliminaires des pays membres de l'OCDE donneurs éventuels de préférences, des arrangements concernant la mise en place d'un système généralisé de préférences, sans discrimination ni réciprocité, en faveur des exportations des pays en développement à destination des marchés des pays développés ont été mis au point et adoptés. Dans les conclusions concertées qu'il avait adoptées et dont le Conseil a pris acte à sa quatrième session extraordinaire, le Comité spécial définissait les aspects techniques, institutionnels et juridiques de ce système; il accueillait en outre avec satisfaction la déclaration commune de plusieurs pays socialistes d'Europe orientale annonçant les mesures que les pays en question avaient l'intention de prendre pour contribuer à la réalisation des objectifs énoncés par la Conférence dans sa résolution 21 (II). Ces mesures sont : l'octroi de préférences tarifaires par ceux de ces pays qui appliquent un tarif douanier[4] et d'autres mesures spéciales de caractère préférentiel destinées à développer les importations en provenance de pays en développement.

7. A sa quatrième session extraordinaire, qui s'est tenue les 12 et 13 octobre 1970, le Conseil du commerce et du développement, aux termes de sa décision 75 (S-IV), a adopté le rapport du Comité spécial des préférences sur sa quatrième session et pris acte des conclusions concertées contenues dans ce document. En vertu de leur décision du 25 juin 1971, les Parties contractantes à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ont décidé qu'il serait dérogé pour une période de dix ans aux dispositions de l'article premier dans la mesure nécessaire pour permettre aux parties contractantes développées d'accorder un traitement tarifaire préférentiel à des produits originaires de pays et territoires en développement[5].

8. L'Assemblée générale a retenu le SGP en tant que partie intégrante de la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement et, par la suite, en tant qu'élément important du Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international ainsi que de la Charte des droits et devoirs économiques des Etats[6]. Le SGP a également été considéré comme un instrument devant contribuer de façon importante à la réalisation des objectifs de la Déclaration et du Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels[7]. Dans la résolution 96 (IV) intitulée "Ensemble de mesures corrélatives et solidaires pour accroître et diversifier les exportations d'articles manufacturés et semi-finis des pays en développement", la Conférence a réaffirmé l'importance du SGP.

9. La nature du système généralisé de préférences a été déterminée dans une large mesure par la façon dont les pays donneurs de préférences interprètent les principes sur lesquels ce système est fondé. Leur attitude déterminera également la portée des autres changements qui seront apportés audit système.

10. Dans sa résolution 21 (II), la Conférence s'est prononcée pour l'application d'un système généralisé de préférences, sans réciprocité ni discrimination, aux produits exportés par les pays en développement à destination des pays développés. Selon ce système, des préférences devaient être octroyées par tous les pays développés à tous les pays en développement dans le cadre d'un système commun. Au cours des négociations qui ont abouti à l'adoption du SGP, les pays développés ont été guidés par le principe du partage égal du fardeau, laissant à chaque pays le soin de déterminer la portée et les détails de son propre schéma préférentiel. De ce fait, le SGP tel qu'il a été mis en œuvre consiste en une série de schémas individuels qui diffèrent à de nombreux égards.

---

[2] Voir *Actes..., deuxième session*, vol. I, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.68.II.D.14), annexe IX.

[3] *Ibid.*, vol. III, *Problèmes et politiques du commerce des articles manufacturés et articles semi-finis* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.68.II.D.16), document TD/56.

[4] Les pays socialistes d'Europe orientale donneurs de préférences qui appliquent un tarif douanier sont à l'heure actuelle la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la Tchécoslovaquie et l'Union des Républiques socialistes soviétiques.

[5] Régime généralisé de préférences : décision du 25 juin 1971. Voir GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément No 18* (numéro de vente : GATT/1972-1), p. 27.

[6] Voir les résolutions de l'Assemblée générale 2626 (XXV) du 24 octobre 1970, 3202 (S-VI) du 1er mai 1974 et 3281 (XXIX) du 12 décembre 1974.

[7] Adoptés par la deuxième Conférence générale de l'ONUDI, tenue à Lima (Pérou) du 12 au 26 mars 1975 (ID/CONF.3/31, chap. IV).

11. Un système de préférences sans discrimination supposait que les mêmes préférences soient accordées à tous les pays en développement. Cela présentait une grande difficulté dès le départ, du fait que l'on n'avait convenu d'aucun critère objectif pour définir ou classer les pays selon leur niveau relatif de développement économique. Le principe de "l'autodésignation" a paru être la seule possibilité restante; en d'autres termes, les préférences devaient être accordées aux exportations de tout pays ou territoire se disant "en développement"; toutefois, les pays donneurs de préférences pouvaient refuser, pour des raisons qu'ils jugeraient impérieuses, d'appliquer le traitement spécial à tel ou tel pays prétendant à ce statut, étant entendu toutefois qu'une exclusion préalable de ce type ne serait pas fondée sur des considérations de compétitivité. En conséquence, chaque pays donneur de préférences établit sa propre liste de pays bénéficiaires, et il existe de ce fait un certain nombre de différences entre ces listes.

12. A cause de l'importance que les Etats-Unis représentent en tant que marché, c'est la liste des bénéficiaires établie par ce pays qui a donné lieu au plus grand nombre de controverses, plus spécialement parce qu'un certain nombre de pays en développement en avaient été exclus dès le début, en particulier les pays membres de l'OPEP, sur la base de certains critères définis dans la législation pertinente des Etats-Unis. Toutefois, les Etats-Unis ne sont pas les seuls à mettre des conditions à l'éligibilité au bénéfice du traitement préférentiel. Ainsi, le Canada exclut les pays qui ne remplissent pas les conditions voulues pour bénéficier du traitement de la nation la plus favorisée (NPF). Le Japon s'est réservé le droit de retirer, dans un délai de trois ans, le bénéfice du SGP aux pays bénéficiaires qui invoquaient encore l'article XXV de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ou qui, dans leur commerce, pratiquaient la discrimination contre le Japon. Les pays socialistes d'Europe orientale se sont réservé le droit d'exclure les pays en développement qui n'avaient pas de relations commerciales normales avec eux ou qui discriminaient à leur égard dans leurs relations commerciales. Un certain nombre de pays de ce groupe excluent également les pays en développement dont le revenu par habitant est plus élevé que le leur.

13. C'est le troisième principe, à savoir celui de la non-réciprocité, qui fait du SGP un élément nouveau dans les relations commerciales entre pays développés et pays en développement. Pour la première fois, les pays développés ont accepté d'accorder des conditions tarifaires spéciales aux pays en développement sans demander à ces derniers de mesures réciproques. Cette dérogation au principe de la NPF constitue une reconnaissance tacite de la nécessité d'appliquer un traitement spécial et plus favorable aux pays à faible niveau de développement économique. Les conséquences de ce changement d'attitude se sont fait sentir même en dehors du SGP, en particulier dans la Convention de Lomé[8], qui prévoit la non-réciprocité.

14. Il est évident toutefois que, dans le cadre du SGP, le principe de la non-réciprocité n'a pas été pleinement observé, étant donné que comme on l'a vu plus haut, un certain nombre de pays doivent satisfaire à des conditions données avant de pouvoir bénéficier de préférences dans le cadre de certains schémas. Or, les conditions ainsi exigées équivalent à une réciprocité implicite. A cet égard, il convient de rappeler que la Conférence a décidé, aux termes de sa résolution 96 (IV), que le SGP ne devrait pas être utilisé "comme moyen de pression, politique ou économique, ni comme moyen de rétorsion contre les pays en développement, notamment contre ceux qui ont adopté ou pourraient adopter, individuellement ou conjointement, des politiques tendant à protéger leurs ressources naturelles".

CHAPITRE II

Nature et portée du système généralisé de préférences

15. Le SGP comprend maintenant 16 schémas distincts, appliqués par 19 pays à économie de marché et 6 pays socialistes d'Europe orientale[9]. Ces schémas, dont la date d'entrée en vigueur est indiquée entre parenthèses, sont ceux des pays ou groupements de pays suivants : Australie (1966); Autriche (1er avril 1972); Bulgarie (1er avril 1972); Canada (1er juillet 1974); Communauté économique européenne (1er juillet 1971); Etats-Unis d'Amérique (1er janvier 1976); Finlande (1er janvier 1972); Hongrie (1er janvier 1972); Japon (1er août 1971); Norvège (1er octobre 1971); Nouvelle-Zélande (1er janvier 1972); Pologne (1er janvier 1976); Suède (1er janvier 1972); Suisse (1er mars 1972); Tchécoslovaquie (28 février 1972), URSS (1er janvier 1965).

16. Il convient de noter que l'Australie, qui appliquait un système de préférences tarifaires en faveur des pays en développement avant l'adoption du SGP, applique depuis le 1er janvier 1974 un nouveau schéma beaucoup plus large dans le cadre du système généralisé. De même, le schéma de l'URSS est entré en vigueur avant le SGP, conformément aux recommandations A.III.2 et A.III.1 adoptées par la Conférence à sa première session, en 1964. Un fait important s'est produit le 1er janvier 1974, lorsque trois pays donneurs de préférences (Danemark, Irlande, et Royaume-Uni) ont aligné leurs schémas respectifs – en vigueur depuis 1972 – sur celui de la Communauté économique européenne, à la suite de leur adhésion à la Communauté.

17. Le SGP se conpose donc d'une série de schémas individuels, qui ont cependant de nombreux éléments communs. Ces éléments communs, ainsi que les modifications et les améliorations apportées aux divers schémas, sont brièvement décrits dans les paragraphes qui suivent.

A. – Bénéficiaires

18. Depuis la mise en application des schémas, la plupart des pays donneurs de préférences ont considérablement élargi la liste des bénéficiaires, ce qui représente une des améliorations essentielles du système. A l'heure

[8] Convention entre la Communauté économique européenne et 46 pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP), signée à Lomé (Togo) le 28 février 1975 (*Journal officiel des Communautés européennes*, 19e année, No L 25, 30 janvier 1976).

[9] La République démocratique allemande n'a pas de tarif douanier mais, après avoir approuvé en 1973 la déclaration commune des pays socialistes d'Europe orientale, elle a entrepris d'appliquer, en matière économique et dans le domaine du commerce extérieur, des mesures qui ont généralement un caractère préférentiel destiné à favoriser les importations en provenance des pays en développement.

actuelle, la qualité de bénéficiaire est reconnue à tous les pays en développement membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept par la plupart des schémas, à l'exception de ceux qui sont affectés par l'exclusion préalable mentionnée plus haut. En outre, les pays suivants, qui ne sont pas membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept, bénéficient de préférences dans un ou plusieurs schémas : l'Albanie, la Bulgarie (qui est elle-même un pays donneur), la Chine, l'Espagne, la Grèce, Israël, la Mongolie, Muscat, Nauru, le Portugal, Samoa, Tonga et la Turquie. De plus, les schémas accordent aussi des préférences à certains territoires dépendants.

B. – Produits visés

19. En règle générale, le SGP couvre tous les articles manufacturés et tous les produits semi-finis des chapitres 25 à 99 de la Nomenclature du Conseil de coopération douanière (NCCD), à l'exception notable des textiles, des articles en cuir et des produits pétroliers. Quelques modifications et améliorations notables ont été apportées à la gamme des produits visés relevant de ces chapitres. En 1974, l'Australie, à l'occasion de la révision de son schéma, a élargi ses préférences à toute une gamme de produits. En 1975, l'Autriche a étendu ses préférences pratiquement à l'ensemble du secteur textile. En 1976, la Bulgarie a supprimé de son schéma toutes les exceptions. En 1976, la Nouvelle-Zélande a procédé à la révision de son schéma et ajouté un grand nombre de produits à sa liste. A l'origine, la Communauté économique européenne n'accordait un traitement préférentiel, pour les textiles de coton, qu'aux bénéficiaires signataires de l'Accord à long terme concernant le commerce international des textiles de coton[10] ou aux pays qui prenaient, vis-à-vis de la Communauté, des engagements semblables à ceux contenus dans l'Accord. En 1977, tous les bénéficiaires du schéma (à l'exception de la Roumanie) ont été admis au bénéfice des préférences pour les textiles de coton et les produits de remplacement. A la suite des examens périodiques qu'ils consacrent à leur schéma du point de vue des produits visés, les Etats-Unis ont ajouté à leur liste plusieurs produits nouveaux.

20. Contrairement aux produits industriels, inclus en grand nombre dans le SGP, seuls quelques produits agricoles des chapitres 1 à 24 de la NCCD en bénéficient, et ce ne sont pas les mêmes dans tous les schémas. La gamme des produits visés relevant de ces chapitres a été nettement élargie par la Communauté depuis 1974, et à des degrés divers dans les autres schémas. En outre, à titre de contribution aux négociations commerciales multilatérales du GATT, divers pays ont ajouté à leurs schémas un certain nombre de produits tropicaux, en général à compter du 1er janvier 1977 : ce sont l'Australie, la Communauté économique européenne, la Finlande, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, la Suède et la Suisse. Le 31 mars 1977, le Canada a adopté des mesures tarifaires afin de donner suite, à titre provisoire, à son offre concernant les produits tropicaux, conformément à l'accord conclu dans le cadre des négociations commerciales multilatérales. De plus, dans le contexte des mesures en faveur des pays les moins avancés, la Norvège a étendu ses préférences à tous les produits importés de ces pays, à compter du 1er juin 1976. La Hongrie a adopté une disposition semblable le 1er janvier 1978.

[10] Voir GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément No 11* (numéro de vente : GATT/1963-1), p. 25.

C. – Ampleur des réductions tarifaires

21. Les pays donneurs ci-après accordent l'admission en franchise de droits pour tous les produits visés par leurs schémas respectifs : Etats-Unis d'Amérique, Finlande, Norvège, Suède et URSS. En ce qui concerne les produits visés par leurs schémas, la Communauté et, en règle générale, le Japon et la Suisse, accordent l'admission en franchise pour les produits industriels et des réductions tarifaires d'une ampleur variable pour les produits agricoles. L'Australie accorde généralement une réduction de 10 p. 100 des taux NPF, et cette réduction peut aller jusqu'à l'admission en franchise. L'Autriche accorde généralement une réduction de 50 p. 100 des taux de base pour les produits industriels et diverses réductions tarifaires pour les produits agricoles. La Bulgarie et la Tchécoslovaquie accordent une réduction de 50 p. 100 des taux NPF. Le Canada accorde soit le taux préférentiel britannique, soit le taux NPF réduit d'un tiers, le taux retenu étant le plus faible des deux. La Hongrie accorde des réductions de 50 à 100 p. 100 des taux NPF pour les produits susceptibles de bénéficier de son schéma. La Nouvelle-Zélande accorde des réductions tarifaires d'une ampleur variable, allant jusqu'à la suppression totale des droits, pour les produits visés par son schéma. La Pologne aussi accorde des réductions tarifaires plus ou moins importantes, y compris l'exemption totale de droits.

22. De grandes améliorations ont été apportées au SGP au cours de son fonctionnement, notamment dans les schémas qui, au départ, ne prévoyaient pas le régime de l'admission en franchise. Le 1er avril 1974, la Suisse est passée à la deuxième étape de son schéma en accordant l'admission en franchise de droits pour la plupart des produits industriels inclus dans celui-ci et pour un grand nombre de produits agricoles visés, alors qu'au départ les réductions tarifaires offertes sur ces produits s'élevaient à 30 p. 100. En 1975, l'Autriche a mis en œuvre la deuxième étape de son schéma en portant la marge préférentielle de 30 à 50 p. 100 des taux de base pour tous les produits visés relevant des chapitres 25 à 99 de la NCCD, à l'exception des textiles de coton inclus depuis peu dans le schéma, pour lesquels la marge a été fixée à 35 p. 100. En mai 1976, la Bulgarie a porté la marge préférentielle de 30 à 50 p. 100 des taux NPF pour tous les produits visés par son schéma et, en juin 1977, elle a accordé le régime de l'admission en franchise pour toutes les importations en provenance des pays les moins avancés. Le schéma révisé qui est entré en vigueur en Nouvelle-Zélande en juillet 1976 a entraîné une amélioration notable du régime tarifaire préférentiel. Le Canada a accordé l'admission en franchise pour les produits de l'artisanat originaires des pays bénéficiaires. Après un réexamen complet de son schéma en 1976, l'Australie a accru les marges préférentielles pour un grand nombre de produits. La Communauté économique européenne et le Japon ont accordé des réductions tarifaires préférentielles plus importantes pour les produits agricoles.

D. – Mesures de sauvegarde

23. Les clauses de sauvegarde appliquées dans le cadre du SGP peuvent se répartir en deux grandes catégories : les

mesures du type clause échappatoire et les limitations *a priori*[11].

24. Dans l'ensemble, tous les schémas contiennent des dispositions relatives aux clauses échappatoires en vertu desquelles le pays donneur se réserve le droit de suspendre, totalement ou partiellement, le régime tarifaire préférentiel lorsque les importations d'un produit augmentent de telle façon qu'elles causent ou menacent de causer un préjudice grave aux producteurs nationaux de produits analogues ou directement concurrentiels. D'après les informations communiquées par les pays donneurs, cette clause échappatoire n'a été utilisée qu'occasionnellement, et par quelques pays seulement. Elle a été invoquée par le Royaume-Uni en 1973, pour certaines importations d'articles en cuir en provenance de pays d'Amérique latine. Le Canada y a eu recours en 1975 pour des chaussures de caoutchouc importées de pays autres que ceux du Commonwealth et, en 1977, pour des postes de télévision en couleur. Pour les mêmes raisons, le Canada a également exclu deux articles de son schéma. A compter du 1er septembre 1977, la Norvège a exclu de son schéma de préférences certains articles en cuir et certains produits textiles en provenance de la République de Corée. A compter du 1er juillet 1978, l'Autriche a retiré deux produits agricoles de son schéma. A la suite du réexamen périodique de leur schéma, les Etats-Unis ont supprimé plusieurs articles de la liste des produits susceptibles de bénéficier du traitement préférentiel.

25. Les limitations *a priori* ont pour objet de réglementer les importations préférentielles sur la base des opérations commerciales réalisées par les pays bénéficiaires, collectivement et/ou séparément. Dans les schémas de la Communauté et du Japon, ce mécanisme consiste essentiellement à suspendre provisoirement le traitement préférentiel lorsque ces importations préférentielles atteignent certaines limites fixées à l'avance, selon une formule spécifique. Le schéma des Etats-Unis s'appuie sur des "critères de préservation de la compétitivité" pour exclure tel ou tel bénéficiaire du traitement préférentiel accordé à certains produits pour lesquels ces pays sont considérés comme compétitifs sur le marché des Etats-Unis. Le schéma de l'Australie comporte à la fois des limitations quantitatives et des exclusions au titre de la compétitivité. La nature de ces limitations *a priori* est brièvement analysée ci-après.

Communauté économique européenne

26. La Communauté applique des limitations *a priori* aux importations préférentielles de six produits agricoles relevant des chapitres 1 à 24 de la NCCD et aux importations de produits industriels relevant des chapitres 25 à 99, sous forme de contingents tarifaires (produits sensibles), de plafonds tarifaires (produits quasi sensibles spéciaux), de plafonds (produits quasi sensibles et non sensibles) et de montants maximaux par pays.

27. Les bénéficiaires ne peuvent effectuer des importations préférentielles de produits soumis à des contingents tarifaires que dans les limites fixées à cette fin au niveau de la Communauté et les importations dépassant ces contingents sont passibles du taux NPF. Les contingents tarifaires sont répartis entre les Etats membres selon des pourcentages fixes. Cependant, les importations préférentielles en provenance d'un bénéficiaire ne peuvent, dans les limites de ces contingents tarifaires, dépasser un montant maximal qui varie entre 10 et 50 p. 100 du contingent tarifaire de la Communauté. Les droits normaux sont rétablis dès que les importations préférentielles d'un bénéficiaire atteignent ce montant maximal.

28. Les plafonds sont "normalement" calculés comme égaux à la valeur c.a.f. des importations desdits produits dans la Communauté, pour l'année de référence, en provenance des bénéficiaires du schéma autres que ceux bénéficiant déjà de préférences spéciales accordées par la Communauté ("montant de base"), plus 5 p. 100 de la valeur c.a.f. des importations, pour la même année, en provenance d'autres sources, y compris les pays bénéficiant de préférences spéciales ("montant supplémentaire"). Pour les produits soumis à des plafonds tarifaires, la décision de rétablir le droit normal est facultative lorsque les plafonds sont atteints, mais obligatoire lorsque le montant maximal par pays est atteint. Pour les produits soumis à des plafonds, la décision de rétablir le droit normal est facultative dans les deux cas. Cependant, dans cette catégorie de produits, la Communauté a établi une liste de produits pour lesquels elle a institué une surveillance spéciale permettant de supprimer rapidement le traitement préférentiel lorsque le plafond ou le montant maximal par pays est atteint.

29. Les contingents tarifaires, qui sont fixés arbitrairement, ont été bien inférieurs au niveau traditionnel des importations en provenance des bénéficiaires. Lorsque cette formule a été choisie, les années de référence retenues pour le montant de base (et le montant supplémentaire) ont été des années bien antérieures à l'année d'application du schéma; de ce fait, pour les produits dont l'exportation intéresse particulièrement les pays en développement, les plafonds représentaient des montants inférieurs au volume des importations communautaires en provenance de ces pays à la date considérée.

30. Depuis 1975, la Communauté a amélioré l'administration des importations préférentielles en réduisant considérablement le nombre de produits sensibles soumis à des contingents tarifaires, en les transférant dans la catégorie des produits quasi sensibles spéciaux et en instituant une réserve communautaire pour un certain nombre de produits restant soumis à des contingents tarifaires. La réserve communautaire peut être répartie entre les Etats Membres pour permettre une meilleure utilisation des contingents. Cependant, les incidences commerciales de ces mesures de libéralisation ont été en grande partie annulée par la fixation, pour certains bénéficiaires, de montants maximaux spéciaux plus bas, à compter de 1975, pour les produits soumis à des plafonds tarifaires et, à compter de 1977, pour les textiles. Dans le cas des textiles, le montant maximal spécial est alloué non seulement au niveau de la Communauté, mais aussi au niveau de chaque Etat Membre. De la sorte, en ayant de plus en plus largement recours aux montants maximaux par pays, la Communauté a introduit un nouvel élément de sélectivité et de différenciation dans le traitement applicable aux pays bénéficiaires, ce qui est

[11] Pour un examen de la notion et de l'application des limitations *a priori*, voir *Fonctionnement et effets du système généralisé de préférences : choix d'études présentées au Comité spécial des préférences à sa cinquième session* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.73.II.D.16), document TD/B/C.5/3, chap. II.

incompatible avec l'un des principes fondamentaux du SGP, c'est-à-dire la non-discrimination.

31. En 1977, la Communauté a adopté une mesure spéciale en faveur des pays les moins avancés en leur accordant l'exemption de droits lorsque ces pays ont atteint les montants maximaux pour les produits industriels non sensibles et les textiles. En 1978, elle a étendu cette exemption aux plafonds pour les mêmes catégories de produits.

Japon

32. L'importation des produits relevant des chapitres 25 à 99 de la NCCD qui sont visés par le schéma est limitée par des plafonds. Pour la fixation et l'administration des plafonds, ces produits sont divisés en plusieurs groupes. Pour chacun de ces groupes de produits, le plafond est fixé pour chaque exercice financier (avril/mars) et correspond à la valeur (ou à la quantité) des importations en provenance des pays bénéficiaires effectuées pendant une année de référence (contingent de base), plus 10 p. 100 de la valeur (ou du volume) des importations provenant des autres pays effectuées pendant l'année antérieure de deux ans à l'année pour laquelle les plafonds sont fixés. Pour tous les pays bénéficiaires, le régime préférentiel est suspendu dès que le plafond fixé est atteint. De plus, le régime préférentiel accordé à un bénéficiaire est suspendu pour un groupe particulier de produits si les importations préférentielles en provenance de ce pays dépassent 50 p. 100 du plafond.

33. Le contrôle des plafonds auquel sont soumises les importations préférentielles s'effectue selon l'une des trois méthodes suivantes, choisie en fonction de la sensibilité des groupes de produits[12] : contrôle quotidien, contrôle mensuel ou attribution préalable.

34. De même que dans le cas de la Communauté, les plafonds fixés par le Japon sont souvent inférieurs au volume des importations de l'année en cours en provenance des bénéficiaires, étant donné le décalage considérable inhérent au choix de l'année de référence. L'année 1968 a servi d'année de référence pour le calcul des contingents de base depuis l'entrée en vigueur du schéma jusqu'à l'exercice financier 1977; depuis lors, c'est 1975. Cependant, la formule antérieure a été maintenue pour 4 produits sensibles, alors que le plafond fixé pour 49 autres produits correspond à 150 p. 100 de la valeur des importations effectuées en 1968 en provenance des pays bénéficiaires, plus 10 p. 100 de la valeur des importations en provenance des autres pays bénéficiaires en 1975.

35. Une amélioration a été apportée en 1973, lorsque le Japon a introduit un système d'administration souple des plafonds; en vertu de ce système, les importations préférentielles peuvent dépasser les plafonds ou les montants, tant qu'il n'a pas été décidé de réintroduire le taux NPF. Ce système a été appliqué à plus de la moitié des plafonds et aux deux tiers des montants maximaux pendant l'exercice financier 1978. Cet assouplissement du contrôle des importations préférentielles est appliqué aux produits qui ne causent pas ou ne menacent pas de causer un préjudice à l'industrie japonaise. On constate également une tendance à réduire le nombre des groupes de produits, ce qui a permis une plus grande souplesse dans l'utilisation des plafonds.

Etats-Unis d'Amérique

36. En vertu des "critères de préservation de la compétitivité" prévus par le schéma des Etats-Unis, le traitement préférentiel cesse d'être appliqué à tout article en provenance d'un bénéficiaire donné si ce pays a fourni aux Etats-Unis 50 p. 100 en valeur ou 25 millions de dollars de leurs importations totales dudit article au cours de l'année civile. La limite de 25 millions est relevée chaque année proportionnellement à la croissance du produit national brut des Etats-Unis au cours de l'année précédente. En outre, la limite de 50 p. 100 ne s'applique pas lorsqu'un article analogue ou directement concurrentiel n'est pas produit aux Etats-Unis.

37. Du fait de la croissance du PNB, la limite était de 33,4 millions de dollars en 1978. En outre, la liste des articles non produits par les Etats-Unis a été élargie, ce qui a accru le nombre de produits exempts de la limite des 50 p. 100.

38. En dépit de ces améliorations, les critères de compétitivité ont eu un effet très restrictif sur l'application du schéma. En 1977, les Etats-Unis n'ont accordé le traitement préférentiel qu'à environ 36,4 p. 100 des importations en provenance de bénéficiaires qui peuvent être admises en régime SGP. Le nombre des pays touchés s'est également accru : ils étaient 38 en 1978.

Australie

39. Les importations préférentielles de certains produits sont limitées par des contingents tarifaires annuels. A la suite de l'examen de 1976, l'Australie a supprimé 13 contingents, ramenant ainsi leur nombre total à 31. Dans l'ensemble, les contingents représentent une faible part des importations de produits soumis à contingentement en provenance des bénéficiaires.

40. L'Australie estime qu'un objectif fondamental de son schéma est d'aider les pays en développement à devenir compétitifs sur son marché. Par conséquent, elle n'accorde pas de préférences aux produits pour lesquels les pays en développement sont déjà compétitifs sur le marché australien ou vont sans doute le devenir rapidement. Aucun critère objectif ne définit ce qu'on entend par "compétitivité"; cependant, d'après les nouvelles procédures en vigueur depuis le 1er juillet 1976, les propositions tendant à ajouter ou à retirer un produit du schéma sont soumises à l'Industries Assistance Commission qui fait une enquête et présente un rapport.

41. L'examen du schéma qui a eu lieu en 1976 a abouti à l'exclusion de 7 pays bénéficiaires pour des produits relevant de 47 positions au niveau de la ligne du tarif. En outre, la procédure d'enquête et de rapport a commencé à être appliquée. Il semble que les exclusions dictées par des considérations de compétitivité ne soient pas définitives puisque le traitement préférentiel a été rétabli dans certains cas.

E. — Règles d'origine

42. Pour bénéficier du régime préférentiel, les parchandises doivent satisfaire à la règle de l'expédition directe

[12] Pour plus de détails sur l'administration du système des plafonds, *ibid.*, document TD/B/C.5/6, par. 53 à 60.

et aux critères d'origine spécifiés dans les différents schémas.

43. En général, les marchandises sont considérées comme étant originaires d'un pays bénéficiaire de préférences si elles ont été entièrement produites dans ce pays ou si elles y ont subi une transformation substantielle. Les pays donneurs d'Europe occidentale et le Japon fondent leurs prescriptions en matière de transformation substantielle sur le critère de l'ouvraison; en d'autres termes, la transformation doit être telle que les marchandises exportées soient classées dans une position de la NCCD autre que celle qui correspond à l'une quelconque des matières ou à l'un quelconque des éléments importés utilisés dans la production. Cette règle fait cependant l'objet d'un certain nombre d'exceptions, pour lesquelles des exigences supplémentaires sont spécifiées dans les listes A et B. La liste A indique certaines ouvraisons ou transformations qui, tout en entraînant un changement de position tarifaire, ne sont pas jugées suffisantes pour conférer aux produits qui les subissent le caractère de produits "originaires" ou qui ne le confèrent qu'à certaines conditions, par exemple le respect de la règle de la valeur ajoutée. En revanche, la liste B indique les opérations qui sont considérées comme conférant le caractère de produits d'origine, bien que les matières utilisées puissent relever de la même position de la NCCD que le produit obtenu.

44. Les pays donneurs de préférences appliquant le critère de l'ouvraison ont progressivement libéralisé leurs règles d'origine en supprimant les conditions d'ouvraison de la liste A et en élargissant la liste B. Ils ont en outre progressivement harmonisé les conditions d'ouvraison de sorte que leurs listes A et B respectives concordent désormais dans une large mesure. Dans l'ensemble cependant, la liste A contient encore des exigences rigoureuses, notamment dans le cas de fabrication en plusieurs étapes, comme pour les textiles. Il serait aussi possible, dans une large mesure, d'ajouter à la liste B des opérations conférant le caractère de produit d'origine qui correspondraient à des critères plus libéraux[13].

45. Les pays donneurs de préférences qui définissent la transformation substantielle d'après le critère du pourcentage sont l'Australie, le Canada, les Etats-Unis, la Hongrie, la Nouvelle-Zélande, la Pologne et la Tchécoslovaquie. Il y a transformation substantielle si la valeur des matières importées ne dépasse pas un pourcentage déterminé de la valeur du produit fini ou si la valeur des matières originaires et de certains coûts internes de transformation est égale ou supérieure à un pourcentage donné. Le schéma des Etats-Unis est le seul qui ne considère que l'élément originaire (coût des matières originaires et de la transformation directe dans le pays d'origine) sans qu'il puisse être exprimé de façon inverse, par référence aux matières non originaires ou à la valeur ajoutée ailleurs que dans le pays d'origine.

46. La méthode de calcul et le pourcentage minimal exigés d'éléments originaires ou non originaires varient selon les schémas. L'Australie, la Hongrie, la Nouvelle-Zélande, la Pologne et la Tchécoslovaquie ont fixé le pourcentage d'éléments d'origine à 50 p. 100; le Canada a fixé le pourcentage d'éléments non originaires à 40 p. 100; les Etats-Unis ont fixé le pourcentage d'éléments d'origine et de la transformation directe à 35 p. 100; d'autres pays donneurs qui appliquent le critère du pourcentage en plus du critère de l'ouvraison ont fixé le pourcentage exigé d'éléments d'origine entre 50 et 95 p. 100.

47. L'autre condition essentielle à remplir pour bénéficier du traitement préférentiel a trait à l'expédition directe. Pour pouvoir bénéficier des préférences, les marchandises doivent être en général expédiées directement aux pays donneurs, le transport s'effectuant sans transit par le territoire d'un autre pays, ou bien avec transit par le territoire d'un ou de plusieurs autres pays, avec ou sans transbordement ou entreposage temporaire, à condition que les marchandises restent sous contrôle douanier pendant le transit et n'entrent pas dans le commerce ou la consommation.

48. La règle de l'expédition directe qui était initialement appliquée par l'Australie, le Japon et le Royaume-Uni (avant son adhésion à la Communauté), dans le cadre de leurs prescriptions respectives en matière d'origine, prévoyait que l'exportateur devait avoir l'intention, au moment où les marchandises quittaient le pays, de les expédier vers le pays donneur de préférences concerné. Cette disposition a ensuite été assouplie afin de faciliter les importations préférentielles en provenance des pays en développement, et notamment des pays sans littoral. L'Australie a totalement abandonné la règle de l'expédition directe. Les Etats-Unis sont le seul pays donneur de préférences qui exigent encore que la destination finale soit connue au moment où les marchandises sont exportées. La Communauté, le Japon et la Suisse n'autorisent le transit à travers des pays tiers que lorsqu'il est justifié par des raisons géographiques ou pour des raisons tenant exclusivement aux nécessités du transport.

49. Dans presque tous les schémas, les règles d'origine prévoient que les produits ne doivent pas entrer dans le commerce dans le pays de transit. L'interdiction de la revente des marchandises en transit cause de nombreuses difficultés aux pays exportateurs qui n'ont pas de relations commerciales directes avec les pays donneurs de préférences. Cependant, des assouplissements ont été apportés à cette règle par l'Autriche, la Finlande, la Norvège, la Nouvelle-Zélande et la Suède.

50. Depuis l'entrée en vigueur du SGP, les pays à économie de marché donneurs de préférences ont adopté diverses formes de traitement cumulatif en matière d'origine. L'Australie et la Nouvelle-Zélande accordent le traitement cumulatif total et global en ce sens que toutes les opérations effectuées ou toutes les valeurs ajoutées dans des pays bénéficiaires peuvent être additionnées ou cumulées pour déterminer si le pourcentage exigé par les règles d'origine est atteint. La Communauté accorde un cumul partiel à l'association des nations de l'Asie du Sud-Est, au Marché commun de l'Amérique centrale et au Groupe andin. Le cumul ne s'applique qu'aux éléments qui, ayant acquis le caractère de produits d'origine dans un pays bénéficiaire, subissent une nouvelle transformation dans un autre pays bénéficiaire, membre du même groupement, avant d'être exportés vers la Communauté. Les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE) et le Japon ont également introduit un système de cumul

[13] Voir *Fonctionnement et effets du système généralisé de préférences : choix d'études présentées pour le deuxième examen annuel du Comité spécial des préférences à sa sixième session* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.75.II.D.9), document TD/B/C.5/WG(IV)/2.

régional partiel. Les Etats-Unis peuvent accorder le traitement cumulatif total à une association de pays bénéficiaires qui constitue une zone de libre-échange ou une union douanière. Dans ce cas, le pourcentage exigé passe de 35 à 50 p. 100 et le critère de préservation de la compétitivité s'applique à l'association considérée comme une zone unique. Du fait de ces deux éléments restrictifs, les bénéficiaires n'ont guère demandé jusqu'ici à bénéficier d'un traitement cumulatif.

51. Dès le départ, les pays en développement ont demandé à être considérés par tous les pays donneurs de préférences comme une seule et même zone aux fins de la détermination de l'origine, c'est-à-dire à bénéficier du traitement cumulatif total et global. En effet, l'octroi du traitement cumulatif total et global à l'ensemble des pays en développement pourrait assouplir notablement l'application du critère de la transformation substantielle, faciliter l'harmonisation des diverses règles d'origine au titre du SGP et, ce qui est plus important encore, promouvoir la coopération industrielle et commerciale entre les bénéficiaires du système.

52. Les demandes de traitement préférentiel au titre du SGP doivent être accompagnées de certificats d'origine (formule A). Cette formule est acceptée par presque tous les pays donneurs de préférences; seule la Nouvelle-Zélande exige une formule différente, tandis que l'Australie demande en principe que figure sur la facture une déclaration distincte, signée de l'exportateur, mais accepte la formule A comme document de remplacement en l'absence d'une telle déclaration. Depuis l'entrée en vigueur du SGP, la formule A a été révisée pour tenir compte de la réglementation adoptée ultérieurement par les Etats-Unis et le Canada. Les règles concernant les preuves documentaires ont été sensiblement assouplies lorsque les pays donneurs ont cessé d'exiger que leur soient communiqués le nom et un spécimen de la signature des personnes habilitées à signer les certificats. Ils se bornent à exiger la communication du nom et de l'adresse des autorités chargées de délivrer les certificats d'origine, ainsi que des spécimens de leurs cachets. Il est essentiel de se conformer à cette exigence, car un pays bénéficiaire qui a omis de le faire ne peut réclamer le traitement préférentiel pour les marchandises exportées. Un certain nombre de pays en développement n'ont pas encore adressé les notifications voulues à un ou plusieurs pays donneurs.

CHAPITRE III

Incidences commerciales du système généralisé de préférences

53. Le fait que le SGP fonctionne depuis relativement peu de temps[14], la prédominance de l'inflation et de l'instabilité des taux de change et l'insuffisance des statistiques commerciales et d'autres données pertinentes, rendent difficile une évaluation significative du système du point de vue des trois objectifs qui lui sont assignés. Cependant, les renseignements communiqués par la plupart des pays donneurs en ce qui concerne les échanges commerciaux et les tarifs douaniers mettent en lumière les incidences bénéfiques des préférences tarifaires généralisées sur le commerce d'exportation des pays bénéficiaires[15].

54. On trouvera dans l'annexe au présent rapport un tableau récapitulatif où sont indiquées, pour 1976 et pour deux grandes catégories de produits (produits agricoles des chapitres 1 à 24 de la NCCD et produits et matières premières industrielles des chapitres 25 à 99 de la NCCD), les importations des pays donneurs[16] en provenance des pays bénéficiant de leurs schémas respectifs. Pour obtenir des statistiques commerciales comparables, il a fallu procéder à des estimations pour certains pays donneurs qui n'ont communiqué que des renseignements partiels, et convertir en dollars la valeur des importations exprimées dans les monnaies nationales des pays donneurs.

55. Il ressort de l'annexe que la valeur totale des importations de la Communauté économique européenne et de dix autres pays donneurs membres de l'OCDE s'est élevée à 157,9 milliards de dollars en 1976 pour les produits en provenance des bénéficiaires de leurs schémas. Près de 50 p. 100 de ces importations, soit 78,1 milliards de dollars, étaient des produits passibles de droits NPF et auraient donc pu entrer dans le cadre du SGP. Or, le tiers seulement de ces importations passibles de droits, représentant 26,9 milliards de dollars, se composait de produits visés par les schémas et la part de ces importations de produits visés qui a effectivement bénéficié d'un traitement préférentiel en 1976 est évaluée à 10,5 milliards de dollars, soit 40 p. 100[17]. Les produits industriels des chapitres 25 à 99 de la NCCD ont constitué l'essentiel des importations de produits inclus dans le SGP et admis en régime préférentiel.

56. La Communauté (4,4 milliards de dollars), le Japon (1,8 milliard de dollars) et les Etats-Unis (3,2 milliards de dollars) se partagent ensemble près de 90 p. 100 de la valeur totale des importations préférentielles de tous les pays donneurs membres de l'OCDE. C'est dire l'importance des schémas de ces trois pays pour le commerce d'exportation des pays en développement. Or, ces schémas sont également ceux dont l'application se heurte à des limitations ou à des exclusions au titre de la compétitivité. Par un système extrêmement complexe de contingents tarifaires, de plafonds, de montants maximaux par pays et de procédures administratives, la Communauté et le Japon contrôlent et limitent les importations préférentielles de tous les produits industriels et également, dans le cas de la Communauté, de certains produits agricoles essentiels. Les Etats-Unis, d'un autre côté, excluent du traitement préférentiel des pays bénéficiaires dans le cas de produits visés par le schéma pour lesquels ces bénéficiaires sont jugés compétitifs. On estime qu'en 1976, sans limitations *a priori* et sans exclusions au titre de la compétitivité, les importations préférentielles effectivement admises à bénéficier de ces

[14] Le schéma de la Communauté économique européenne élargie est entré en application le 1er janvier 1974, celui du Canada au mois de juillet de la même année et celui des Etats-Unis en janvier 1976 seulement.

[15] Voir les réponses reçues des pays donneurs (TD/B/C.5/30 et additifs).

[16] Australie, Autriche, Canada, Communauté économique européenne, Etats-Unis d'Amérique, Finlande, Hongrie, Japon, Norvège, Nouvelle-Zélande, Suède, Suisse, URSS.

[17] Les chiffres mentionnés pour les importations préférentielles de l'Australie, du Canada et de la Nouvelle-Zélande sont des chiffres estimatifs obtenus en partant d'autres statistiques relatives au SGP que le secrétariat avait en sa possession. Voir, à l'annexe, les notes du tableau.

trois schémas auraient dépassé d'environ 50 p. 100 – c'est-à-dire de 4 à 5 milliards de dollars – les résultats obtenus. De plus, outre qu'elles ont un effet restrictif direct sur le commerce préférentiel, ces limitations et exclusions font peser des incertitudes sur le traitement préférentiel, entravant ainsi les investissements que les pays bénéficiaires pourraient consacrer à l'agrandissement des capacités existantes ou à la mise en place de capacités nouvelles pour la production d'articles d'exportation visés par le SGP.

57. Les renseignements les plus récents communiqués au secrétariat de la CNUCED par les pays socialistes d'Europe orientale donneurs de préférences ne portent que sur 1975 et ne concernent que la Hongrie et l'URSS. En 1975, la valeur totale des importations préférentielles de ces deux pays donneurs a été de 1,7 milliard de dollars. En ajoutant ce chiffre au montant de 10,5 milliards de dollars représentant la valeur totale des importations préférentielles des pays donneurs membres de l'OCDE en 1976, on obtient un total de 12,2 milliards de dollars. Ce chiffre serait certainement beaucoup plus élevé si l'on connaissait les résultats de 1976 pour les deux pays socialistes susmentionnés et si l'on disposait de statistiques sur les importations préférentielles des autres pays socialistes donneurs de préférence, c'est-à-dire la Bulgarie, la Pologne et la Tchécoslovaquie.

58. Il est difficile de comparer ces chiffres globaux avec les résultats des années précédentes car les schémas sont entrés en application à des dates différentes et les données disponibles sont plus ou moins détaillées selon les schémas. Quoi qu'il en soit, les études publiées par le secrétariat de la CNUCED sur les différents schémas montrent que le commerce préférentiel a considérablement progressé, même dans le climat de récession mondiale que l'on a connu en 1974 et en 1975. L'accroissement[18] des importations préférentielles a été de 68 p. 100 pour la Communauté entre 1974 et 1976 (taux annuel moyen de 34 p. 100); de 377 p. 100 pour le Japon pour la période allant de l'exercice 1972 à l'exercice 1976 (taux annuel moyen de 94 p. 100); et de 27 p. 100 pour les Etats-Unis de 1976 à 1977, c'est-à-dire pour les deux premières années de fonctionnement du schéma[19]. En ce qui concerne les autres pays donneurs membres de l'OCDE pour lesquels on dispose de renseignements, les taux d'accroissement sont les suivants : Finlande, 615 p. 100 pour la période 1972-1976 (taux annuel moyen de 154 p. 100); Suède, 170 p. 100 pour la période 1973-1976 (taux annuel moyen de 57 p. 100) et Suisse, 41 p. 100 pour la période 1973-1976 (taux annuel moyen de 14 p. 100). Pour la Hongrie, l'accroissement des importations préférentielles a été de 114 p. 100 pour la période 1973-1975 (taux annuel de 57 p. 100), et pour l'URSS de 181 p. 100 pour la période 1971-1975 (taux annuel moyen de 45,3 p. 100).

59. Un autre indice important de l'efficacité du SGP, c'est le rapport entre importations préférentielles et importations de produits visés par le schéma. Ce taux d'utilisation indique dans quelle mesure les bénéficiaires peuvent effectivement obtenir un traitement préférentiel pour les produits susceptibles de bénéficier du traitement prévu par le SGP. Ces taux ne dépendent pas seulement des efforts faits par les exportations pour obtenir que leurs produits soient importés en régime SGP; ils sont aussi influencés par les limitations que certains schémas imposent aux importations préférentielles – contingents tarifaires, plafonds, montants maximaux par pays et exclusions au titre de la compétitivité. En outre, ils traduisent les difficultés rencontrées pour se conformer aux règles d'origine et aux prescriptions des schémas.

60. En 1976, les taux d'utilisation ont varié entre 12,6 p. 100 (schéma de l'Autriche)[20] et 76,3 p. 100 (schéma de la Suède). La même année, les taux d'utilisation pour les autres schémas ont été les suivants : Finlande, 71,6 p. 100; Japon, 51,9 p. 100; Norvège, 50,5 p. 100; Suisse, 40,5 p. 100; Etats-Unis, 48,4 p. 100; Communauté économique européenne 33,3 p. 100 (chiffre estimatif). A l'avenir, l'amélioration de ces taux pourrait être grandement facilitée si les différents schémas étaient libéralisés grâce à la réduction ou à l'élimination des limitations *a priori* prévues par certains d'entre eux, grâce à des améliorations apportées aux règles d'origine et grâce à des réductions tarifaires plus importantes lorsque l'admission en franchise de droits n'est pas accordée.

61. Malgré les lacunes de certains schémas, les importations préférentielles ont remarquablement progressé pendant la brève période où le SGP a fonctionné, et cela grâce aux efforts conjugués des pays donneurs de préférences, qui ont considérablement amélioré leurs schémas, et des pays bénéficiaires, qui ont pris des mesures plus énergiques pour utiliser les avantages tarifaires préférentiels. On notera que, grâce à cette volonté de mieux tirer parti des préférences, les importations préférentielles ont généralement progressé à un rythme plus rapide que les importations de produits susceptibles de bénéficier des préférences.

62. Les statistiques reproduites dans l'annexe mettent également en lumière les possibilités d'expansion du commerce préférentiel. Le niveau maximal susceptible d'être atteint par les importations préférentielles correspond au niveau des importations passibles de droits. En 1976, comme on l'a vu plus haut, la part des produits inclus dans les schémas respectifs des pays donneurs membres de l'OCDE n'a représenté qu'un tiers du volume total des importations passibles de droits NPF en provenance des pays bénéficiaires, et 40 p. 100 seulement de cette part ont fait l'objet d'un traitement préférentiel. De grands efforts paraissent donc nécessaires, si l'on veut obtenir que les préférences soient utilisées au maximum, pour étendre la gamme des produits visés par des schémas et éliminer ou réduire notablement les autres contraintes imposées aux importations préférentielles.

[18] Ces taux d'accroissement ont été calculés à partir de données exprimées dans la monnaie nationale de chaque pays donneur et en unités de compte de la Communauté; ils échappent donc aux distorsions qui risquent de fausser les taux calculés d'après des valeurs exprimées en dollars.

[19] En 1977, les importations préférentielles des Etats-Unis se sont élevées à 3,9 milliards de dollars.

[20] Ce taux d'utilisation relativement faible est dû au fait que les importations susceptibles de bénéficier du schéma comprennent des produits aussi importants que le pétrole, les bananes, le café vert et les fèves de cacao, sur lesquels les droits NPF ont été provisoirement suspendus. Ces produits ont donc été exclus de la valeur des importations préférentielles en 1976. S'ils l'avaient été également de la valeur totale des importations susceptibles de bénéficier du schéma, le taux d'utilisation du schéma de l'Autriche aurait été comparable à ceux des schémas des autres pays membres de l'AELE.

CHAPITRE IV

Le système généralisé de préférences et les négociations commerciales multilatérales

63. A la réunion ministérielle de Tokyo, en 1973, il a été décidé, notamment, que les négociations commerciales multilatérales auraient pour but d'apporter des avantages supplémentaires pour le commerce international des pays en développement. Les ministres ont reconnu qu'il était important d'appliquer aux pays en développement des mesures différenciées, selon les modalités qui leur assureraient un traitement spécial et plus favorable, dans les secteurs de négociation où cela était raisonnable et approprié. Ils ont aussi reconnu qu'il importait de maintenir et d'améliorer le SGP[21].

64. A la quatrième session de la Conférence, les pays en développement ont indiqué les secteurs spécifiques qu'ils jugeaient pour eux d'une extrême importance et dans lesquels ils espéraient que les pays développés feraient des concessions lors des négociations tarifaires. En particulier, ils ont réclamé le maintien conventionnel des engagements pris et des concessions faites en leur faveur; l'inclusion de tous les pays en développement dans les schémas de préférences généralisés en qualité de bénéficiaires; l'application anticipée des concessions en leur faveur; une priorité spéciale en ce qui concerne la portée, le contenu et l'ampleur des concessions relatives aux mesures tarifaires demandées par les pays en développement pour les produits tropicaux. En outre, les pays en développement ont demandé des réductions tarifaires plus amples que celles qui résulteraient de la formule prévue pour les produits qui les intéressent et qui ne sont pas couverts par le système généralisé de préférences; le maintien conventionnel des marges tarifaires préférentielles dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; et une compensation effective au cas où un effritement des marges préférentielles résulterait des réductions tarifaires opérées suivant la clause de la nation la plus favorisée[22].

65. Au moment où le présent document est rédigé, il apparaît que les principales préoccupations exprimées par les pays en développement dans la Déclaration de Tokyo et dans la résolution 91 (IV) de la Conférence, en ce qui concerne l'érosion des avantages prévus par le SGP, sont encore loin de trouver une réponse satisfaisante. Les réductions des droits NPF envisagées dans les négociations commerciales multilatérales auront nécessairement pour conséquence l'érosion des marges tarifaires prévues par le SGP pour l'ensemble des articles manufacturés et semi-finis des chapitres 25 à 99 de la NCCD. Quant aux produits agricoles relevant des chapitres 1 à 24 de la NCCD, ils seront touchés dans la mesure où les droits NPF seront réduits.

66. Il est probable que les exportations de produits industriels des pays en développement vont être défavorablement influencées par les négociations commerciales multilatérales, et cela de deux manières : premièrement, presque tous les produits industriels visés par les schémas feront l'objet de réductions tarifaires NPF; deuxièmement, à la suite des négociations, les produits industriels sensibles, qui sont exclus de la plupart des schémas, seront très probablement inscrits sur des listes d'exclusions totales ou partielles, ce qui signifie qu'il n'y aura pas de réduction des droits NPF frappant ces produits ou qu'il n'y aura que des réductions inférieures à la moyenne. Dans le premier cas, il en résultera une forte réduction des marges SGP existantes et, dans le second, les pays en développement bénéficieront de réductions des droits NPF inférieures à la moyenne ou nulles pour les produits restés en dehors du SGP, ce qui sera loin d'être suffisant pour compenser l'érosion des marges prévues par le SGP. Pour ces raisons, et par suite de l'effet harmonisateur de la formule généralement acceptée de réduction tarifaire[23], l'érosion prévisible des marges offertes par le SGP sera en général supérieure à la réduction moyenne des droits qui va résulter des négociations. L'effet d'expansion du commerce, qui dépend de l'ampleur des marges SGP, ne sera donc pas maintenu.

67. Du point de vue tarifaire, les principaux avantages que les pays en développement pourraient retirer des négociations commerciales multilatérales sont liés aux réductions des droits NPF sur les produits tropicaux, dont ils sont les principaux fournisseurs, ou à l'inclusion de ces produits dans le système généralisé de préférences, et à l'abaissement des droits NPF applicables aux produits exclus du SGP, à condition que ces produits ne soient pas inscrits sur les listes d'exceptions. Cependant, alors que les marges prévues par le SGP stimulent l'expansion des échanges à la fois en déplaçant et en créant des courants commerciaux, les pays en développement ne pourront plus que bénéficier avec d'autres pays de la création de courants commerciaux favorisée par la réduction des droits NPF applicables aux produits qui ne sont pas visés par le SGP.

68. D'une analyse préliminaire des effets statiques que les négociations pourraient avoir sur les marges préférentielles résultant des schémas de la Communauté économique européenne, du Japon et des Etats-Unis, qui absorbent ensemble plus de 90 p. 100 des importations des pays donneurs membres de l'OCDE admises en régime SGP, il ressort que la marge tarifaire moyenne, qui était de 8 p. 100 pour les produits industriels avant les négociations de Tokyo, serait réduite à 4,7 p. 100 par l'application de la formule de réduction tarifaire. Cette réduction de 3,3 points de la marge SGP aurait pour effet de diminuer de 40 p. 100 les avantages tarifaires préférentiels moyens pour les bénéficiaires des trois schémas. Si l'on tient compte de l'autorisation, figurant dans l'United States Trade Act de 1974, de réduire à zéro tous les droits égaux ou inférieurs à 5 p. 100, la marge moyenne — 8 p. 100 avant les négociations de Tokyo — tomberait à 5,5 p. 100 pour les trois schémas, et les avantages tarifaires seraient alors amputés de

[21] Voir la Déclaration des Ministres adoptée à Tokyo le 14 septembre 1973 (GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément No 20* [numéro de vente GATT/1974-1], p. 20) par. 2 et 5).

[22] Voir la résolution 91 (IV) de la Conférence, sect. II.

[23] La formule suisse généralement acceptée comme hypothèse de travail lors des négociations est la suivante :

$$Z = \frac{ax}{x + a}$$

où Z est le taux applicable apres les négociations de Tokyo;
x est le taux initial, avant les négociations de Tokyo;
a est une constante.

On notera que cette formule vise à obtenir un effet harmonisateur; en d'autres termes, la réduction tarifaire sera d'autant plus importante que le taux NPF antérieur aux négociations de Tokyo était plus élevé. En outre, la réduction tarifaire opérée après les négociations de Tokyo sera d'autant plus faible que le coefficient a est plus élevé. Dans cette analyse, a est égal à 14, comme il était initialement proposé dans la formule suisse.

30 p. 100. Au demeurant, l'application générale de la formule de réduction tarifaire aux produits industriels représente une perte de recettes fiscales de 203,8 millions de dollars, soit 41,6 p. 100 du montant antérieur aux négociations de Tokyo. Ce recul donne une idée des avantages potentiels qui seraient perdus pour les exportateurs et/ou les consommateurs dans le cadre des trois schémas. Si, de plus, les droits égaux ou inférieurs à 5 p. 100 sont ramenés à zéro dans le cas des Etats-Unis, la perte de recettes fiscales s'élèvera à 246,7 millions de dollars, soit 50,3 p. 100 du montant antérieur aux négociations de Tokyo. De surcroît, l'effet harmonisateur de la formule de réduction tarifaire modifiera de manière radicale la structure des marges SGP. Les importations de produits visés par les trois schémas sont assez également réparties sur une large plage de marges tarifaires antérieures aux négociations de Tokyo, notamment sur les marges de la tranche supérieure – dans l'intervalle 20-30 p. 100 – qui ont un effet très marqué sur l'expansion des échanges. Après les négociations de Tokyo, en raison de l'effet harmonisateur de la formule tarifaire utilisée, la répartition des flux bénéficiant du SGP va se modifier, avec une forte concentration sur la tranche inférieure des marges tarifaires (jusqu'à 7 p. 100), ce qui réduira considérablement le potentiel d'expansion du commerce que représente le SGP. En outre, une part substantielle des importations (1,7 milliard de dollars), pour lesquelles les bénéficiaires disposent actuellement d'une marge préférentielle dans le cadre du schéma des Etats-Unis, risquerait de perdre cet avantage au cas où les produits en question seraient exemptés de tout droit NPF.

69. Le secrétariat de la CNUCED a procédé à des calculs préliminaires pour évaluer l'effet d'expansion des échanges – mesuré d'après le volume des échanges créés ou déplacés – du SGP et des réductions tarifaires NPF applicables après les négociations commerciales multilatérales aux produits industriels visés par le SGP inclus dans les schémas de la Communauté, du Japon et des Etats-Unis. Ces calculs corroborent les hypothèses formulées plus haut quant aux incidences statiques des négociations sur le SGP. Si l'on considère, pour les produits industriels visés par les trois principaux schémas[24], que les droits NPF antérieurs aux négociations de Tokyo correspondent aux marges appliquées en 1976 au titre du SGP, l'effet combiné d'expansion commerciale résultant de ces trois schémas aurait été de l'ordre de 5,7 milliards de dollars. En revanche, les marges SGP applicables après des négociations de Tokyo auraient entraîné une expansion des échanges équivalant à 3,6 milliards de dollars, ce qui représente une réduction de 37 p. 100 par rapport à la situation antérieure aux négociations de Tokyo. Cette expansion des échanges après les négociations de Tokyo serait moins importante – 3,4 milliards, soit une réduction de 40 p. 100 par rapport à la situation antérieure aux négociations – si les Etats-Unis supprimaient leurs droits NPF égaux ou inférieurs à 5 p. 100, comme ils y sont autorisés par leur Trade Act de 1974.

70. Comme on le voit, ces estimations préliminaires, dans une perspective aussi bien statique que dynamique, corroborent la conclusion selon laquelle les engagements formulés dans la Déclaration de Tokyo et dans la résolution 91 (IV) en ce qui concerne le maintien du SGP ne seront pas remplis, en ce sens que les marges tarifaires préférentielles applicables avant les négociations de Tokyo ne seront pas préservées. Il importe donc, pour compenser l'érosion probable des marges tarifaires, d'apporter des améliorations substantielles aux autres éléments du SGP, tels que la gamme des produits couverts, l'ampleur des réductions tarifaires et les règles d'origine, et de prévoir l'assouplissement et la suppresion des limitations frappant les importations préférentielles.

[24] Cette analyse est fondée sur les courants commerciaux de 1976, mais l'on a modifié la gamme des produits visés par les schémas pour rendre compte de l'atténuation de l'effet d'expansion des échanges dû aux préférences qui résulte des limitations *a priori* prévues par les schémas de la Communauté et du Japon et des exclusions au titre de la compétitivité prévues par le schéma des Etats-Unis.

CHAPITRE V

Conclusions et recommandations

71. Le système généralisé de préférences tarifaires sans réciprocité ni discrimination a été créé pour aider les pays en développement à augmenter leurs recettes d'exportation, à s'industrialiser et à accélérer leur croissance économique. Le SGP fonctionne depuis peu de temps mais, pendant cette brève période, il s'est affirmé comme un instrument viable de politique commerciale pour l'instauration de relations commerciales et économiques plus équitables entre pays développés et pays en développement. La nécessité de maintenir et d'améliorer le système de manière à atteindre ses objectifs déclarés a été reconnue dans la Déclaration de Tokyo et réaffirmée par la Conférence en sa quatrième session, à Nairobi. Dans ces conditions la Conférence voudra peut-être, à sa cinquième session, envisager d'adopter les mesures ci-après pour maintenir et améliorer le système généralisé de préférences.

Principes fondamentaux

72. Par sa résolution 21 (II), la Conférence a demandé la création d'un système généralisé de préférences sans réciprocité ni discrimination. Ces principes ont été réaffirmés dans les résolutions ultérieures de la Conférence, en particulier dans la résolution 96 (IV) où il est dit notamment que "les pays donneurs de préférences devraient appliquer les dispositions de la résolution 21 (II) de la Conférence relatives au système généralisé de préférences sans réciprocité ni discrimination". De plus, il est souligné dans la résolution que le système généralisé de préférences "a été institué pour aider les pays en développement à répondre à leurs besoins en matière de développement et ne devrait être utilisé qu'à cette fin et non comme moyen de pression, politique ou économique, ni comme moyen de rétorsion contre les pays en développement, notamment contre ceux qui ont adopté ou pourraient adopter, individuellement ou conjointement, des politiques tendant à protéger leurs ressources naturelles".

73. Pour diverses raisons, quelques pays donneurs de préférences n'ont pas reconnu la qualité de bénéficiaire à tous les pays qui se réclament de leur statut de pays en développement. De plus, dans la gestion de leurs schémas, certains pays donneurs de préférences font des distinctions entre les bénéficiaires en ce qui concerne la gamme des produits couverts ou le niveau des importations admises en régime préférentiel, ou les deux. A strictement parler, cette différenciation et cette sélectivité sont contraires au principe de non-discrimination. En outre, certains pays donneurs de préférences subordonnent l'admission au régime

préférentiel à des conditions impliquant indirectement un certain degré de réciprocité dans les concessions ou un certain type de comportement. Il semble donc que ces conditions soient incompatibles avec le principe de non-réciprocité inscrit dans le SGP.

74. Il importe de réaffirmer le principe des préférences généralisées, sans réciprocité ni discrimination, et les pays donneurs de préférences devraient accepter de prendre les mesures voulues pour assurer l'observation complète et effective de ce principe. A cette fin, ils devraient étendre les préférences tarifaires généralisées à tous les pays en développement, sans discrimination ni réciprocité, et sans aucune autre condition.

Statut juridique

75. En acceptant le système généralisé de préférences, les pays donneurs de préférences ont déclaré que les préférences tarifaires accordées par chacun d'eux individuellement étaient de caractère temporaire, que leur octroi ne constituait pas un engagement contraignant et qu'il n'empêcherait en aucune manière de les retirer ultérieurement en tout ou en partie. Cette incertitude qui entoure le traitement préférentiel entrave les investissements en vue de la production d'articles d'exportation couverts par le SGP et compromet ainsi la réalisation des objectifs à long terme du système, c'est-à-dire la promotion de l'industrialisation des pays en développement et l'accélération de leurs rythmes de croissance économique.

76. Pour faire du SGP un système plus sûr, les pays en développement ont demandé dès le départ qu'il devienne un élément permanent des politiques commerciales des pays développés. A cet égard, la Conférence, au paragraphe 15 de sa résolution 91 (IV), a recommandé que les pays participant aux négociations commerciales multilatérales prennent en considération les vues des pays en développement en ce qui concerne, notamment, le maintien conventionnel des marges tarifaires préférentielles dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce et l'octroi de compensations effectives au cas où un effritement des marges préférentielles résulterait des réductions tarifaires NPF.

77. Jusqu'à présent, tout en reconnaissant les difficultés nées de l'incertitude inhérente aux concessions accordées dans le cadre du SGP, les pays donneurs de préférences ne se sont pas montrés disposés à améliorer les bases juridiques du système. Etant donné l'engagement pris par les pays donneurs de maintenir et d'améliorer le SGP, la Conférence, à sa cinquième session, devrait accorder une attention particulière au statut juridique des préférences généralisées afin de doter le système de la stabilité indispensable.

Durée

78. A la quatrième session de la Conférence, il a été unanimement reconnu que le SGP devrait être prorogé au-delà de la période de dix ans initialement envisagée, compte tenu de la nécessité d'une planification à long terme des exportations dans les pays en développement[25]. Afin d'asseoir cet accord sur des bases plus solides, il serait nécessaire de prolonger officiellement la durée du SGP d'une nouvelle période de dix ans au minimum et de prévoir un examen global avant la fin de cette période en vue de déterminer, eu égard aux objectifs du système, s'il devrait être maintenu au-delà de cette deuxième période décennale. Le SGP constituerait ainsi un élément important de la Stratégie internationale du développement pour les années 80 dans le domaine du commerce.

Produits visés

79. La gamme des produits visés varie selon les schémas. Les produits industriels sont généralement couverts, à l'exception d'un nombre relativement restreint de produits "sensibles", mais certains produits agricoles seulement sont inclus dans le système. Dans l'ensemble, en ce qui concerne les pays donneurs membres de l'OCDE, les produits actuellement inclus dans le SGP ne représentent que le tiers de leurs importations passibles de droits NPF en provenance des bénéficiaires de leurs schémas respectifs. Cette proportion varie entre 12 et 93 p. 100 selon les pays donneurs. Il existe donc de vastes possibilités d'améliorer la portée du SGP, en ce qui concerne tant la gamme des produits que le volume des échanges visés. Il serait souhaitable d'inclure dans le système tous les produits passibles de droits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement. Pour cela, on pourrait s'efforcer d'arrêter d'un commun accord un calendrier applicable à l'élargissement de la gamme des produits visés, de manière à accroître progressivement la part des importations passibles de droits en provenance des bénéficiaires dans le volume total des importations des pays donneurs, l'objectif étant d'inclure dans le système, au cours des cinq prochaines années, la totalité ou une part substantielle des produits passibles de droits en provenance des bénéficiaires.

Ampleur des réductions tarifaires

80. L'admission préférentielle en franchise est applicable aux produits industriels (chap. 25 à 99 de la NCCD) dans presque tous les schémas, et des réductions tarifaires d'une ampleur variable, y compris l'admission en franchise, sont accordées pour quelques produits agricoles (chap. 1 à 24 de la NCCD). Etant donné que les négociations commerciales multilatérales vont entraîner une nouvelle réduction des droits NPF frappant les produits industriels, tous les pays donneurs qui ne l'ont pas encore fait devraient étendre l'admission préférentielle en franchise à tous les produits industriels inclus dans leurs schémas. De même, l'admission préférentielle en franchise, ou une réduction tarifaire nettement plus importante, devrait être accordée pour les produits agricoles visés par les schémas. L'octroi, par les pays donneurs qui ne l'ont pas encore fait, de l'admission en franchise pour les produits inclus dans le SGP contribuera également à compenser l'érosion des marges prévues par le SGP, érosion qui est une conséquence des négociations commerciales multilatérales.

Mécanismes de sauvegarde

81. Les schémas au titre du SGP comportent en général une mesure de sauvegarde du type clause échappatoire. Si les mesures fondées sur la clause échappatoire ont été prises avec modération, et seulement par un petit nombre de pays donneurs, la décision d'y recourir a été, dans tous les cas, une décision unilatérale des pays donneurs en cause. Afin d'éliminer l'incertitude qu'une action discrétionnaire et unilatérale fondée sur la clause échappatoire risque de faire peser sur le traitement préférentiel, il faudrait que cette

[25] Voir la résolution 96 (IV) de la Conférence, sect. I. A, al. *c*.

action soit fondée sur des critères économiques objectifs et sur des procédures multilatérales. De la sorte, le traitement préférentiel accordé à un produit ne pourrait être retiré ou réduit que s'il était établi, sur la base de ces critères – après des consultations préalables avec les pays donneurs –, que les importations préférentielles ont été la cause directe d'un grave préjudice subi par les producteurs nationaux du pays importateur donneur de préférences. Les mesures de sauvegarde devraient avoir un caractère provisoire et devraient faire l'objet d'une surveillance et d'un examen au niveau international.

82. En plus des mesures de sauvegarde fondées sur la clause échappatoire, un certain nombre de pays donneurs ont recours à des limitations *a priori* par le biais des contingents tarifaires, des plafonds et des montants maximaux par pays ou des exclusions au titre de la compétitivité. Ces limitations *a priori* et ces exclusions n'ont pas seulement pour effet de limiter sensiblement les importations préférentielles; elles sont une source d'incertitude quant au traitement préférentiel. Comme on l'a vu plus haut, on estime qu'en 1976 la valeur des importations préférentielles ayant bénéficié des schémas de la Communauté économique européenne, du Japon et des Etats-Unis aurait été plus élevée d'environ 50 p. 100 – de 4 à 5 milliards de dollars – en l'absence de limitations ou d'exclusions au titre de la compétitivité. Les incertitudes qui entourent l'application des limitations *a priori* et des exclusions dissuadent les pays bénéficiaires d'investir dans la production des articles touchés par ces contraintes en développant les capacités existantes ou en créant de nouvelles capacités.

83. Dans l'application des limitations *a priori*, surtout en ce qui concerne les montants maximaux par pays et les exclusions au titre de la compétitivité, les tendances à la progressivité et à la différenciation entre pays en développement s'affirment plus nettement. La raison d'être de cette différenciation serait de réserver l'accès préférentiel aux produits des pays en développement relativement peu avancés ou non compétitifs. En fait, ces limitations et ces exclusions sont essentiellement utilisées comme un moyen de protection supplémentaire face aux importations préférentielles en général. Elles vont à l'encontre de l'objectif principal du SGP qui est d'accroître les recettes d'exportation des pays en développement.

84. Il est donc évident qu'une libéralisation générale des limitations *a priori* et des exclusions au titre de la compétitivité est souhaitable, et que les pays donneurs concernés devraient sérieusement envisager d'éliminer rapidement les contraintes de ce type pour tous les produits visés par les schémas. Si, pour éviter que des produits extrêmement sensibles ne soient exclus des schémas, la limitation des importations préférentielles de ces produits se révèle indispensable, le mécanisme utilisé devrait être la méthode des plafonds plutôt que des procédés plus rigides comme les contingents tarifaires, les montants maximaux par pays ou les exclusions au titre de la compétitivité. La méthode retenue pour le calcul de ces plafonds devrait permettre d'y inclure les importations en provenance des bénéficiaires jusqu'au niveau atteint l'année précédente et devrait, en outre, assurer un taux de croissance raisonnable. Avec une telle méthode de calcul des plafonds, les limitations résultant des montants maximaux deviendraient pratiquement superflues et l'on éliminerait en même temps toute discrimination entre bénéficiaires résultant de l'application de cette contrainte. S'agissant de pays donneurs auxquels leurs schémas n'offrent d'autre protection contre les exportations dommageables que le recours à des mesures de sauvegarde fondées sur la clause échappatoire, la méthode des plafonds leur permettrait d'étendre la gamme des produits visés aux produits industriels sensibles actuellement exclus de leurs schémas.

Règles d'origine

85. Les règles d'origine ont pour but d'assurer que seuls les produits visés par le SGP qui ont été intégralement obtenus ou qui ont fait l'objet d'une transformation substantielle dans le pays bénéficiaire ont droit au traitement préférentiel. Les pays d'Europe occidentale donneurs de préférences et le Japon fondent leur définition de la transformation substantielle sur le critère de l'ouvraison et les autres pays donneurs de préférences sur le critère de la valeur ajoutée. Si les premiers ont harmonisé dans une large mesure les règles applicables pour déterminer la transformation substantielle, c'est-à-dire les listes A et B d'ouvraisons, aucun effort d'harmonisation n'a encore été tenté par les pays qui appliquent le deuxième critère, bien qu'il existe de grandes différences entre leurs réglementations respectives concernant les pourcentages de valeur ajoutée. Etant donné que la définition de la transformation substantielle varie selon les systèmes de règles d'origine, un produit qui remplit les conditions voulues pour bénéficier du traitement préférentiel dans un pays donneur de préférences peut être exclu de ce traitement dans un autre pays donneur. Il est donc indispensable de poursuivre l'harmonisation des règles d'origine pour assurer l'équivalence des conditions d'accès aux marchés des pays donneurs et pour éviter une distorsion des échanges. Dans l'ensemble, les règles d'origine applicables dans le cadre du SGP sont d'une grande diversité et d'une grande complexité et certaines prescriptions sont excessivement rigoureuses. Par conséquent, on s'accorde généralement à reconnaître la nécessité de poursuivre la libéralisation et la simplification des règles d'origine dans le cadre du SGP.

86. Le cumul total et global pour la détermination de l'origine est accordé par les schémas de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, qui autorisent le pays exportateur bénéficiaire à considérer comme étant d'origine nationale les matières, les pièces et les éléments provenant d'un autre pays bénéficiaire ou les opérations d'ouvraison effectuées dans un autre pays bénéficiaire. De même, le schéma des Etats-Unis admet le cumul total, mais seulement en faveur de groupements régionaux, et les schémas des pays donneurs membres de la Communauté économique européenne et de l'AELE, de même que le schéma du Japon, autorisent le cumul partiel à des degrés divers – mais, là encore, seulement dans le cas de groupements régionaux. L'adoption du cumul total et global par tous les pays donneurs libéraliserait sensiblement les prescriptions existantes et faciliterait leur harmonisation et leur simplification ultérieures.

87. Le soin d'harmoniser et d'améliorer les règles d'origine a été confié dès le début au Groupe de travail des règles d'origine qui a décidé, en octobre 1978, à sa septième session, qu'il faudrait faire tous les efforts possibles pour mener à bien l'harmonisation et la simplification des règles d'origine d'ici la fin de la décennie en cours[26]. La

[26] Voir le rapport du Groupe de travail des règles d'origine sur sa septième session (TD/B/C.5/62), par. 43, al. 6.

Conférence voudra peut-être réaffirmer et renforcer cet engagement. A cet égard, il faudrait se souvenir que les réductions tarifaires résultant des négociations commerciales multilatérales, lorsqu'elles seront intégralement appliquées, auront pour effet de réduire sensiblement les marges prévues par le SGP. Dans ces conditions, les pays donneurs ne devraient plus ressentir aussi fortement la nécessité d'appliquer des règles d'origine rigoureuses pour empêcher un abus possible du traitement préférentiel, étant donné que les exportateurs, du fait de l'érosion des marges préférentielles, seront moins tentés de chercher à tourner les règles. Les pays donneurs peuvent donc sans grand risque réel libéraliser et simplifier de manière substantielle les règles d'origine applicables aux fins du SGP, plus particulièrement en adoptant le traitement cumulatif total et global.

Mesures spéciales en faveur des pays les moins avancés

88. Dans la section V de ses conclusions concertées, le Comité spécial des préférences énumère les mesures spéciales qu'il faudra prendre en faveur des pays les moins avancés pour leur permettre de bénéficier aussi complètement que possible du SGP[27]. La nécessité de mesures spéciales à cette fin a été ensuite réaffirmée dans diverses résolutions de la Conférence. Jusqu'ici, l'expérience a montré que les pays les moins avancés, pour plusieurs raisons, ne retirent du système que des avantages restreints. Tout d'abord, leurs exportations sont relativement modestes et sont en grande partie limitées à des produits agricoles et à des matières premières industrielles. Alors que ces dernières sont généralement exemptes de droits NPF, et se situent par conséquent en dehors du champ d'application du SGP, les produits agricoles ne sont que partiellement visés par les systèmes. Même lorsque leurs produits d'exportation sont inclus dans le SGP, il arrive souvent que les pays les moins avancés omettent de demander ou se voient refuser le traitement préférentiel car, faute de compétences en matière commerciale et en raison des faiblesses de leur structure administrative, ils sont rebutés par la complexité des différents schémas et de leurs règles d'origine.

89. Il importe de prendre différentes mesures en faveur des pays les moins avancés pour leur permettre de profiter au maximum du SGP. Premièrement, il faudrait améliorer les différents systèmes afin d'accorder un traitement préférentiel et l'admission en franchise sans limitation aucune à tous les produits passibles de droits NPF exportés par ces pays. Il faudrait aussi libéraliser et harmoniser les dispositions des règles d'origine applicables à ces produits et simplifier les procédures administratives. Deuxièmement, il faudrait continuer de fournir aux pays les moins avancés une assistance technique et des conseils pour leur permettre de mieux comprendre et de mieux utiliser les avantages commerciaux qui leur sont offerts par les divers schémas – plus particulièrement, une aide suivie devrait leur être fournie en ce qui concerne les règles d'origine et leur application. Toutefois, les améliorations qui pourront être apportées au SGP en faveur des pays les moins avancés et l'assistance technique qui pourra leur être offerte pour les aider à mieux comprendre et à mieux utiliser le SGP n'auront qu'une incidence limitée sur leur commerce d'exportation s'ils ne peuvent compter sur une aide financière et technique appréciable pour créer et développer leur industrie dans les secteurs relevant du SGP.

Utilisation du SGP

90. En 1976, le traitement préférentiel n'a été accordé par les pays donneurs qu'à environ 40 p. 100 de leurs importations de produits couverts par le SGP en provenance de bénéficiaires de leurs schémas respectifs. Les limitations imposées aux importations préférentielles par des schémas d'une importance décisive, ainsi que la rigueur et la diversité des règles d'origine, sont les causes majeures de ce taux d'utilisation plutôt faible. Cependant, il faut noter que grâce à l'assistance technique fournie dans le cadre du projet CNUCED/PNUD relatif à la formation et aux services consultatifs concernant le système généralisé de préférences et par divers pays donneurs, grâce également aux efforts des pays bénéficiaires eux-mêmes, le taux d'utilisation du SGP s'est constamment amélioré. Pourtant, un certain nombre de pays en développement, en raison des lacunes de leurs structures commerciales et administratives, n'ont encore bénéficié du SGP que dans une mesure modeste.

91. Il existe de grandes possibilités d'améliorer l'utilisation du SGP. Outre les améliorations des divers schémas qui ont été évoquées plus haut, il est essentiel que les pays bénéficiaires prennent des mesures appropriées dans le domaine de la production et du commerce, et notamment des mesures de promotion commerciale, pour améliorer les résultats obtenus par eux dans le cadre du SGP. A cette fin, il est de toute évidence également nécessaire de maintenir et d'accroître l'assistance technique aux pays en développement, et plus particulièrement aux moins avancés d'entre eux. A cet égard, on notera que le projet CNUCED/PNUD a été prorogé jusqu'à la fin de 1980. De même, il faudrait poursuivre et développer l'assistance technique fournie par les pays donneurs de préférences aux pays bénéficiaires, sous forme d'appui financier au projet ou de participation directe à ses activités sur le terrain et au titre d'accords bilatéraux. Un important aspect de l'assistance technique concernant le SGP consisterait à assurer la diffusion rapide de renseignements détaillés sur les différents schémas, à l'intention des exportateurs des pays bénéficiaires comme des importateurs des pays donneurs, et à dispenser une formation ayant trait plus spécialement à l'application des règles d'origine.

Maintien du SGP

92. Dans la Déclaration de Tokyo, les ministres ont reconnu qu'il importait de maintenir et d'améliorer le SGP lors des négociations commerciales multilatérales. Malgré cet engagement, il faut s'attendre à une érosion générale des marges prévues par le SGP, étant donné les réductions décidées sur les droits NPF. Une analyse préliminaire montre que l'application de la formule de réduction tarifaire retenue pour les produits industriels inclus dans le SGP aboutirait, pour les schémas combinés de la Communauté, du Japon et des Etats-Unis, à réduire de 40 p. 100 la marge préférentielle moyenne, qui tomberait de 8 à 4,7 p. 100. Cette érosion des marges prévues par le SGP serait encore plus forte – une chute de 8 à 5,5 p. 100, soit une diminution de 30 p. 100 – si les Etats-Unis, comme ils y

[27] Voir le rapport du Comité spécial des préférences sur la deuxième partie de sa quatrième session *(Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session, Supplément No. 6A* [TD/B/329/Rev.1]), première partie.

sont autorisés par leur législation, éliminaient les droits NPF égaux ou inférieurs à 5 p. 100 pour les produits visés par le SGP. Cette érosion des marges SGP se traduirait, pour les exportateurs ou pour les consommateurs, ou pour les deux, par une perte d'avantages correspondant à la réduction notable des recettes fiscales qui en résulterait, mais, ce qui est plus grave encore, elle diminuerait fortement le potentiel d'expansion des échanges que représente le SGP. Cette perte des avantages commerciaux découlant du SGP ne serait que faiblement compensée par les avantages commerciaux que l'on peut attendre de la réduction des droits NPF frappant les produits qui ne sont pas inclus dans le système. Dans ces conditions, il paraît approprié que les pays donneurs de préférences apportent d'importantes améliorations au SGP afin d'honorer les engagements qu'ils ont pris dans la Déclaration de Tokyo.

ANNEXE

Importations des pays donneurs de préférences en provenance des pays bénéficiaires de leurs schémas en 1976

(En millions de dollars)

Pays donneurs et chapitres de la NCCD	*Total des importations*	*Importations passibles de droits NPF*	*Importations SGP*		*Parts en pourcentage*	
			De produits visés	*En régime préférentiel*	*(4)/(3)*	*(5)/(4)*
(1)	*(2)*	*(3)*	*(4)*	*(5)*	*(6)*	*(7)*
1. Australie[a]						
1-24	192,4	102,3	43,0	28,6[b]	42,0	66,5[b]
25-99	1 879,4	665,6	366,4	150,2[b]	55,1	41,0[b]
1-99	2 071,8	767,9	409,4	178,8[b]	53,3	43,6[b]
2. Autriche						
1-24	311,6	256,7	179,6[c]	7,5	70,1	4,2
25-99	1 015,9	866,4	818,5[c]	118,6	94,5	14,5
1-99	1 327,5	1 123,1	998,3[c]	126,1	88,9	12,6
3. Canada[d]						
1-24	561,2	278,4	84,4	56,1[b]	30,3	66,5[b]
25-99	4 027,3	925,8	602,2	246,9[b]	65,0	41,0[b]
1-99	4 588,5	1 204,2	686,6	303,0[b]	57,0	44,1[b]
4. Communauté économique européenne[d]						
1-24	12 749,3	10 326,4	3 043,2	962,6[e]	29,5	31,6
25-99	65 263,1	11 415,3	10 124,8	3 483,5[e]	88,7	34,4
1-99	78 012,4	21 741,7	13 168,0	4 446,1[e]	60,6	33,8
5. Etats-Unis d'Amérique						
1-99	27 600,8[f]	21 076,8[f]	6 519,6	3 153,7	30,9	48,4
6. Finlande						
1-24	274,9	89,3	7,4	4,9	8,2	67,2
25-99	447,3	38,5	21,7	15,9	56,4	73,1
1-99	722,2	127,8	29,1	20,8	22,7	71,6
7. Japon[g]						
1-24	4 031,1	3 051,6	391,5	366,2	12,8	93,5
25-99	9 426.8	3 317,7			92,2	
	(32 939,8)	(26 276,1)	3 059,3	1 423,3	(11,6)	46,5
1-99	13 457,9	6 379,3			54,1	
	(36 970,9)	(29 927,7)	3 450,8	1 789,5	(11,8)	51,9
8. Norvège						
		(15,9)[h]				
1-24	195,4	23,7	7,6	2,1	31,9	28,3
25-99	976,4	71,3	36,7	20,3	51,5	55,1
1-99	1 171,8	95,0	44,3	22,4	46,6	50,5
9. Nouvelle-Zélande[i]						
1-24	88,2[f]	44,7[f]	36,0[f]	23,9[b]	80,5	66,5[b]
25-99	529,5[f]	117,3[f]	115,2[f]	47,2[b]	98,2	41,0[b]
1-99	617,7[f]	162,0[f]	151,2[f]	71,1[b]	93,3	47,1[b]
10. Suède						
1-24	569,4	462,6	32,9	28,8	7,1	87,6
25-99	2 163,4	478,9	156,2	116,0	32,6	74,3
1-99	2 732,8	941,5	189,1	144,8	20,1	76,3
11. Suisse						
1-24	499,8	410,1	36,3	26,2	8,9	72,1
25-99	1 041,3	1 008,5	598,9	230,9	59,4	38,6
1-99	1 541,1	1 418,6	635,2	257,1	44,8	40,5
12. Hongrie (1975)						
1-24	220,7	164,6	158,6	158,6	96,4	100,0
25-99	306,0	101,3	94,1	94,1	92,9	100,0
1-99	526,7	265,9	252,7	252,7	95,0	100,0

ANNEXE *(suite)*

Importations des pays donneurs de préférences en provenance des pays bénéficiaires de leurs schémas en 1976

(En millions de dollars)

Pays donneurs et chapitres de la NCCD	Total des importations	Importations passibles de droits NPF	Importations SGP		Parts en pourcentage	
			De produits visés	En régime préférentiel	(4)/(3)	(5)/(4)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
13. URSS						
1-99	6 215,9[f]	–	–	1 405,9[f]	–	–
I. Total pour les PDEM [moins l'Australie (1), le Canada (3), la Communauté (4), les Etats-Unis (5) et la Nouvelle-Zélande (9)]						
1-24	5 963,3	4 335,2	655,5	435,8	15,1	66,5
25-99	39 072,0	28 847,7	4 691,3	1 924,9	16,3	41,0
1-99	45 035,3	33 182,9	5 346,8	2 360,7	16,1	44,2
II. Total pour les PDEM [1 à 11, moins 5]						
1-24	19 554,5	15 087,1	3 862,1	1 504,0	25,6	38,9
25-99	110 771,3	41 971,7	15 899,9	5 852,8	37,9	36,8
1-99	130 325,8	57 058,8	19 762,0	7 356,9	34,6	37,2
III. Total pour les PDEM [1 à 11]						
1-99	157 927,0	78 135,7	26 281,5	10 510,6	33,6	40,0
IV. Total pour la Hongrie et l'URSS [12 et 13]						
1-99	6 742,6	–	–	1 658,6	–	–
V. TOTAL GÉNÉRAL [1 à 13]						
1-99	164 669,2	–	–	12 169,2	–	–

Source : données communiquées par les pays donneurs et/ou estimations du secrétariat de la CNUCED.

Note. – PDEM = pays développés à économie de marché.

[a] Exercice financier 1975/76 (se terminant le 30 juin).

[b] Les estimations concernant les importations préférentielles de l'Australie, du Canada et de la Nouvelle-Zélande sont fondées sur les taux moyens d'utilisation (66,5 p. 100 pour les chapitres 1 à 24 de la NCCD et 41,0 p. 100 pour les chapitres 25 à 99 de la NCCD – voir total I, colonne 7) obtenus en 1976 par les pays donneurs membres de l'OCDE qui ont communiqué des informations complètes (Autriche, Finlande, Japon, Norvège, Suède et Suisse).

[c] Comprend les importations d'un certain nombre de produits importants tels que les bananes, le café vert et les fèves de cacao, ainsi que le pétrole et les produits pétroliers, sur lesquels les droits NPF ont été provisoirement suspendus. Etant donné que ces trois produits, bien qu'ils soient formellement inclus dans le schéma de l'Autriche, n'ont pu bénéficier du traitement SGP, les taux d'utilisation indiqués pour l'Autriche dans la colonne 7 sont nettement inférieurs à la réalité.

[d] Calculs du secrétariat de la CNUCED.

[e] Source : TD/B/C.5/30/Add.12. La valeur des importations préférentielles indiquée par la Communauté a été convertie en dollars des Etats-Unis aux taux de 1 eurodollar = 1,27 dollar (l'eurodollar est l'unité statistique utilisée par la Communauté pour exprimer la valeur de son commerce extérieur).

[f] La valeur des importations a été communiquée en monnaie nationale.

[g] Exercice financier 1976 (prenant fin le 31 mars 1977); les données communiquées par le Japon pour le total des importations et les importations passibles de droits ne comprennent pas les produits pétroliers correspondant à deux rubriques tarifaires et à une sous-rubrique – 27.09, 27.10-1 et 27.11 – du tarif douanier japonais; la valeur estimative de ces importations, telle qu'elle a été calculée par le secrétariat pour l'année civile 1976, a été ajoutée et figure entre crochets. Les totaux ont été modifiés pour tenir compte de ces modifications.

[h] La valeur des agrumes ayant bénéficié provisoirement de l'admission en franchise est indiquée entre parenthèses. Les chiffres se rapportant aux importations de produits des chapitres 1 à 24 de la NCCD ont été réduits (colonnes 3 et 4) de ce montant pour les bénéficiaires concernés.

[i] Exercice financier 1976 (prenant fin le 30 juin).

POINT 12 DE L'ORDRE DU JOUR*

DOCUMENT TD/233

Problèmes monétaires internationaux

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*8 mars 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
Introduction	1-7	201
Chapitres		
I. Quelques problèmes de politique générale	8-39	202
A. Le régime des changes	12-20	202
B. Liquidités internationales	21-28	203
C. Le processus d'ajustement	29-39	205
II. Financement de la balance des paiements	40-71	206
A. Ressources et "facilités" du FMI	45-51	207
B. Conditions	52-71	208
III. Facilité multilatérale en vue d'une coopération internationale dans l'ajustement des paiements	72-79	211
ANNEXE		
Facilités du FMI et conditions de leur utilisation		212

Introduction

1. Le système monétaire international est centré sur deux organismes distincts et en grande partie indépendants, à savoir le Fonds monétaire international (FMI) et le Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM). Aux sessions précédentes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, on s'est essentiellement préoccupé de la réforme monétaire du système reposant sur le FMI en raison, d'une part, de la crise qu'il traversait et, d'autre part, du fait que la plupart des pays en développement sont membres de cet organisme. Le présent rapport traite des questions de politique générale liées au fonctionnement du système axé sur le FMI.

2. A sa quatrième session, tenue cinq mois seulement après la conclusion des accords de Kingston (Jamaïque) par le Comité intérimaire du Conseil des gouverneurs du FMI sur le système monétaire international, la Conférence a examiné la question de la réforme monétaire et, en particulier, les conditions à réunir pour mettre au point un système monétaire international propre à favoriser le développement et le commerce mondial, eu égard notamment aux intérêts des pays en développement.

3. On a alors examiné la crainte que les réformes et mesures connexes envisagées dans les accords de Kingston ne suffisent pas à stimuler le commerce mondial et le développement. On a notamment souligné le danger inhérent à l'aspect déflationniste du système, vu l'absence d'un financement multilatéral qui permette de combler les déficits d'origine extérieure ou structurels de nombreux pays, et surtout des pays en développement.

4. Le système envisagé à Kingston, qui est officiellement entré en vigueur le 1er avril 1978 en vertu du deuxième amendement aux statuts du FMI, a été mis à rude épreuve en raison du déséquilibre mondial, ainsi que de l'importance du chômage et de l'inflation dans les pays développés à économie de marché.

5. En fin de compte, le système n'a pas fonctionné aussi bien qu'on l'avait espéré à Kingston. Dans le communiqué qu'il a publié le 25 septembre 1978, le Comité intérimaire du FMI a fort bien résumé les problèmes rencontrés, notant que, sur plusieurs points essentiels, la situation actuelle laissait encore à désirer. Il a constaté avec inquiétude que la

* L'ordre du jour figure dans le volume I, 3e partie, par. 6.

hausse des prix restait beaucoup trop rapide dans la plupart des pays membres, et que les ressources économiques étaient encore largement sous-utilisées, ce qui s'accompagnait d'un important chômage. Le Comité relevait également que des différences très marquées dans les taux d'inflation et d'accroissement de la demande intérieure avaient contribué au maintien de forts déficits ou excédents au compte des transactions courantes dans les pays industrialisés. Ces déséquilibres avaient abouti à une instabilité des marchés des changes, laquelle avait à son tour rendu plus difficiles l'élaboration et la mise en œuvre des politiques[1].

6. On se rend de mieux en mieux compte que, si les déséquilibres structurels qui caractérisent l'économie des principaux Etats membres ne sont pas corrigés, les règles du système monétaire international ne seront probablement pas viables à long terme. Il est vrai toutefois que le système existant devrait en lui-même faciliter les changements structurels nécessaires, en fournissant un cadre monétaire adéquat. Ce cadre devrait être favorable à une activité économique plus intense, tout en freinant la propagation de l'inflation d'un pays à l'autre.

7. Le chapitre premier est consacré à certains des aspects du système monétaire international qui suscitent des difficultés dans les domaines du commerce et du développement, à savoir les politiques en matière de change, les liquidités internationales et les asymétries du processus d'ajustement. Le chapitre II traite des moyens actuels de financement de la balance des paiements et met l'accent, dans ce contexte, sur la nécessité d'assouplir les conditions d'accès aux capitaux publics pour permettre aux pays en développement de procéder aux ajustements de structure qui s'imposent du fait de déficits dus à des facteurs externes. Le chapitre III décrit, dans ses grandes lignes, un dispositif multilatéral conçu pour favoriser un ajustement à l'échelon international.

CHAPITRE PREMIER

Quelques problèmes de politique générale

8. Selon le Comité spécial du Conseil des gouverneurs du FMI sur la réforme du système monétaire international et les questions connexes (Comité des Vingt), il importe – pour que le nouveau système encourage la croissance du commerce mondial et de l'emploi, favorise le développement économique et contribue à éviter à la fois l'inflation et la déflation – que la réforme ait pour traits principaux :

a) Un processus d'ajustement effectif et symétrique et un meilleur fonctionnement du mécanisme des taux de change, le système des taux de change étant fondé sur des parités stables mais ajustables, et les taux flottants étant admis comme constituant une technique utile dans des situations particulières;

b) L'assurance que les pays coopéreront pour limiter les mouvements de capitaux générateurs de déséquilibres;

c) L'introduction d'une forme appropriée de convertibilité pour le règlement des déséquilibres, tous les pays étant soumis à des obligations symétriques;

d) L'amélioration de la gestion internationale de la liquidité globale, le DTS devenant le principal instrument de réserve et le rôle de l'or et des monnaies de réserve se trouvant réduit;

e) L'assurance que les dispositions concernant l'ajustement, la convertibilité et la liquidité globale sont compatibles;

f) La promotion du transfert de ressources réelles aux pays en voie de développement[2].

9. Le Comité des Vingt n'est pas parvenu à un accord total sur tous les aspects d'un système réformé et, compte tenu des incertitudes qui caractérisaient alors l'économie mondiale, il a jugé préférable d'attendre, pour envisager une réforme d'ensemble du système, de voir comment allait évoluer la situation. Le Comité a toutefois estimé qu'il fallait sans attendre prendre un certain nombre de mesures pour amorcer un réaménagement progressif.

10. Les mesures dont le Comité des Vingt recommandait l'adoption immédiate ont été à la base des accords de Kingston et du deuxième amendement aux statuts du FMI[3]. Vu sous cet angle, le deuxième amendement ne saurait être considéré comme impliquant une réforme au plein sens du terme; il s'agit plutôt d'un arrangement transitoire, s'inscrivant dans le cadre d'un processus de réforme qui suppose à la fois un réexamen constant des mesures prises et leur modification en vue d'une meilleure adaptation aux objectifs convenus de promotion du développement et du commerce mondial.

11. Le présent chapitre passe en revue les changements récemment survenus dans le régime des changes, les liquidités internationales et le processus d'ajustement, ainsi que leurs incidences sur le développement et le commerce mondial.

A. – Le régime des changes

12. Le deuxième amendement autorise diverses méthodes cambiales, y compris celle des taux flottants. En pratique, le système actuel se caractérise par la coexistence de toute une gamme d'arrangements dans ce domaine, les pays développés à économie de marché ayant en général adopté un système de "flottement dirigé"[4]. Les Etats membres ont à tout moment l'obligation de consulter le FMI et les autres membres et de collaborer avec eux pour assurer le bon fonctionnement des arrangements conclus en matière de change et pour favoriser l'instauration d'un régime stable des taux de change. Aux termes du deuxième amendement, chaque pays membre est tenu d'adopter une politique de change compatible avec l'engagement qu'il a pris de s'efforcer d'orienter sa politique économique et financière en vue "d'encourager une croissance économique ordonnée dans une stabilité raisonnable des prix" et de "chercher à promouvoir la stabilité en favorisant des conditions de base ordonnées économiques et financières et

[1] *Bulletin du FMI* (Washington, D.C.), vol. 7, No 19, 9 octobre 1978, p. 306.

[2] FMI, *Réforme monétaire internationale. – Documents du Comité des Vingt*, Washington (D.C.), 1974, p. 8.

[3] Pour une analyse de ces mesures, voir "Problèmes monétaires internationaux. – Problèmes posés par la réforme : rapport du secrétariat de la CNUCED" (*Actes..., quatrième session*, vol. III, *Documents de base* [publication des Nations Unies, numéro de vente : F.76.II.D.12], document TD/189).

[4] En septembre 1978, il y avait 57 pays en développement dont la monnaie était rattachée à une monnaie forte : 39 au dollar des Etats-Unis, 14 au franc français et 4 à la livre sterling; 29 pays en développement ont rattaché leur monnaie soit aux droits de tirage spéciaux, soit à un "panier" de monnaies de leur choix. En outre, 19 autres ont fixé le cours de leur monnaie à l'aide d'une série d'indicateurs ou en la faisant flotter par rapport au dollar des Etats-Unis.

un système monétaire qui ne soit pas source de discontinuités erratiques"[5].

13. Pour contrôler la manière dont chaque membre remplit ces obligations, le FMI est tenu d'exercer une "ferme surveillance" sur les politiques de change de ses membres. Ce faisant, il s'inspire des principes adoptés par son Conseil d'administration dans une décision de 1977. Concrètement, ces principes autorisent les membres à intervenir pour contrecarrer des fluctuations désordonnées des taux de change, mais non pour s'assurer un avantage compétitif ou pour empêcher l'ajustement effectif de la balance des paiements. Dans sa décision, le Conseil d'administration énumérait également les faits susceptibles d'entraîner la nécessité d'entamer des discussions avec un pays membre à propos de ses politiques de change.

14. Il est encore trop tôt pour tirer valablement des conclusions générales de l'expérience acquise en ce qui concerne la surveillance exercée par le FMI, mais l'évolution récente donne à penser que de puissantes forces sous-jacentes tendent à déséquilibrer le régime des taux de change. En fait, depuis 1973, on observe une instabilité sans précédent des taux de change. Les fluctuations quotidiennes ont été extrêmement brutales malgré des interventions massives des banques centrales[6]. Ces fluctuations s'accompagnaient de très importants mouvements de capitaux à court terme, engendrés par des opérations d'arbitrage ou par la spéculation.

15. Ce comportement des marchés des changes n'a rien de surprenant. Lorsqu'il y a fluctuation des taux, les monnaies elles-mêmes deviennent des avoirs de portefeuille[7]. Etant donné l'augmentation spectaculaire du volume de ces portefeuilles au cours des dix dernières années et l'intégration de plus en plus poussée des marchés financiers, les modifications apportées à la composition des portefeuilles peuvent désormais entraîner d'énormes mouvements de capitaux d'une monnaie à l'autre. Du même coup, l'activité s'est beaucoup intensifiée sur les marchés des changes, et les taux de change sont fixés à court terme, sans qu'il soit pratiquement tenu aucun compte des facteurs à long terme.

16. Cet état de choses pose plusieurs problèmes. Le rôle prépondérant joué sur les marchés des changes par les mouvements de capitaux à court terme a ôté de leur utilité aux modifications des taux de change en tant qu'indices économiques valables pour ce qui est du processus d'ajustement. On a fréquemment observé, ces dernières années, une tendance à la baisse d'une monnaie sur les marchés des changes alors que cette monnaie était déjà sous-évaluée sur le marché des biens et services.

17. Un autre problème est lié au coût économique des écarts observés entre les mouvements des taux de change à court terme et les orientations dictées par les facteurs à long terme. Ces écarts nuisent à l'efficacité de la planification des investissements et risquent de détourner les ressources financières vers des activités à faible priorité sociale et économique.

18. L'instabilité des monnaies a également porté préjudice au commerce international. Le climat général d'incertitude qu'elle fait régner dans les relations économiques internationales pourrait bien être devenu, en pratique, l'un des principaux obstacles au commerce, en favorisant indubitablement un comportement protectionniste, notamment l'instauration de toute une gamme de restrictions quantitatives. Les problèmes liés à l'instabilité des monnaies sont particulièrement graves pour les pays en développement, qui, en général, ne sont pas en mesure d'effectuer des opérations de change à terme.

19. Devant la perturbation persistante des marchés des changes, on s'est efforcé récemment d'élaborer des arrangements régionaux de stabilisation des monnaies. Par exemple, le système monétaire européen qui est envisagé visera notamment à stabiliser les taux de change des monnaies des pays membres. Certes, le souci d'instaurer un régime de ce genre est compréhensible, mais on peut se demander si les mêmes facteurs qui rendent difficile la mise en place d'un régime de taux de change stables mais adaptables à l'échelon mondial ne risquent pas de jouer aussi à l'échelon régional. C'est ainsi que la question se pose de savoir si, en l'absence de dispositions relatives au financement des balances des paiements, l'application d'un tel régime dans des pays où la situation de la balance des paiements n'est pas du tout la même ne risque pas de pousser les pays "déficitaires" à opérer un ajustement par recours à des mesures exagérément déflationnistes. Dans l'affirmative, non seulement la situation de l'emploi se dégraderait encore dans la région considérée, mais de nouvelles tendances déflationnistes surgiraient dans le monde entier.

20. A l'échelon international, une surveillance efficace assurée par le FMI peut contribuer à réduire l'instabilité des monnaies. Dans ce contexte, il sera peut-être nécessaire de rattacher les taux de change à une série de taux de référence. Toutefois, plus fondamentalement, la stabilité des taux de change exigera un meilleur aménagement des opérations sur les marchés financiers, dans l'optique d'une stabilité globale et d'un contrôle efficace de la création et de la distribution de liquidités internationales. La stabilisation ne sera, par ailleurs, possible que si l'on met en place un processus d'ajustement propice au commerce mondial et au développement. Ces questions sont étudiées ci-après.

B. — Liquidités internationales

21. A l'heure actuelle, les stocks de liquidités internationales se composent de réserves en or, en dollars et en quelques autres monnaies principales, ainsi que de tranches de réserve du FMI et de droits de tirage spéciaux (DTS). Les avoirs officiels en devises (dont la plus grande partie est en dollars des Etats-Unis) forment l'essentiel des liquidités internationales. Le rôle que l'or est appelé à jouer après les accords de Kingston n'est pas encore bien clair, mais l'or reste un important avoir international[8]. Actuellement, les

[5] *Bulletin du FMI* (Washington, D.C.), vol. 7, No 18, 25 septembre 1978, supplément, p. 300.

[6] C'est ainsi que les interventions des grandes banques centrales parties aux accords de crédit réciproque *(swap)* se sont chiffrées à 100 milliards de dollars entre juillet 1973 et février 1975.

[7] En cas de flottement dirigé des monnaies, les détenteurs d'avoirs en devises aménagent leur portefeuille en fonction de l'évolution journalière des marchés et des décisions de politique monétaire.

[8] Dans le cadre des accords de Kingston, le cours officiel de l'or a été aboli. Aux prix du marché, les avoirs officiels en or représentaient en mai 1978 près de 45 p. 100 du total des avoirs de réserve officiels. Toutefois, les accords de Kingston sont ambigus quant au rôle que les stocks officiels d'or sont appelés à jouer dans le financement international.

DTS comptent pour moins de 3 p. 100 des réserves globales de liquidités internationales (la valeur de l'or étant calculée aux prix du marché). A sa réunion de septembre 1978, le Comité intérimaire du FMI a recommandé que les allocations de DTS soient relevées chaque année, entre 1979 et 1981, d'un montant de 4 milliards de DTS. Même en tenant compte de cette augmentation, les DTS continueront à occuper une place secondaire.

22. L'augmentation des liquidités internationales est essentiellement due au déficit croissant de la balance des paiements des Etats-Unis et à l'expansion du marché de l'eurodollar. En tant que principal avoir de réserve mondial, le dollar doit être suffisamment stable. Or, ces dernières années, le dollar n'a pas donné satisfaction à cet égard, et le principal centre de réserve s'est trouvé en présence d'un dilemme : il lui fallait soit appliquer une politique intérieure totalement indépendante au risque d'affaiblir la position du dollar sur les marchés extérieurs, soit subordonner les priorités intérieures à un programme de restrictions destiné à rétablir la stabilité du dollar sur les marchés des changes.

23. Les disponibilités internationales en dollars ont beaucoup augmenté depuis 1969. Les créances dollar de non-résidents sont passées de 78 milliards en 1969 à 146 milliards en 1972, puis à 373 milliards au milieu de 1978. Sans doute est-il difficile de savoir si cette masse de dollars était excédentaire, c'est-à-dire supérieure aux stocks souhaités, mais il faut noter que les disponibilités en dollars se sont certainement accrues plus vite que le commerce mondial et peut-être aussi que la demande de dollars au titre des transactions. Plus important peut-être que la question de savoir s'il y a aujourd'hui un excédent de dollars est le fait que les mécanismes de création de liquidités internationales ne répondent exactement aux besoins en liquidités, dans des conditions de plein emploi, que tout à fait par hasard.

24. D'abord, il s'est révélé difficile de concilier le souci qu'ont les Etats-Unis de contrôler eux-mêmes leur balance des paiements, d'une part, et les besoins en liquidités au niveau mondial, d'autre part[9]. En outre, la capacité croissante qu'a le réseau bancaire international d'ouvrir des crédits en eurodollars fait que, dans la pratique, le contrôle de la création de liquidités échappe dans une large mesure aux milieux officiels. A première vue, rien ne permet de penser que le taux d'expansion du crédit en eurodollars sera toujours compatible avec les exigences d'une gestion efficace et axée sur le développement, à l'échelon mondial. Et l'on ne peut pas non plus compter que la répartition des crédits entre les Etats membres sera équitable ou facilitera le processus d'ajustement souhaitable.

25. Bien entendu, ces problèmes ne sont pas spécifiquement imputables au dollar, en tant qu'"étalon" monétaire actuel. Tout système dont l'avoir de réserve premier est une monnaie nationale sera nécessairement asymétrique[10] et tendra, par conséquent, à susciter ce genre de difficultés.

26. C'est en vue d'assurer la symétrie que les DTS ont été créés en 1968. Malheureusement, ils n'ont pas jusqu'ici donné le résultat escompté. Il avait été entendu, au niveau international, que les DTS devaient devenir le principal instrument de réserve du système, au détriment de l'or et des monnaies de réserve; mais les dispositions spécifiques permettant d'atteindre cet objectif dans un avenir proche n'ont toujours pas été prises. Le rôle des monnaies de réserve devait être réduit grâce à des mesures appropriées en matière d'ajustement et de règlements, mais le deuxième amendement n'en prévoit aucune, en raison de divergences de vues entre les Etats Membres. Le Comité intérimaire a récemment recommandé certaines modifications propres à remplacer les possibilités offertes par les DTS[11]. Elles ont trait à l'utilisation, à la reconstitution et aux taux d'intérêt des DTS.

27. Les modifications qu'il est recommandé d'apporter au fonctionnement des DTS, de même que les nouvelles allocations envisagées pour la période 1979-1981, représentent sans doute un pas dans la bonne direction, mais, à elles seules, ces mesures ne suffiront certainement pas à faire la place voulue aux DTS. La création d'un compte de substitution qui permettrait de remplacer les avoirs en dollars par des DTS aiderait peut-être à atteindre cet objectif. Cette proposition a été considérée par le Comité des Vingt, mais elle n'a pas recueilli l'assentiment général. Plus récemment, elle a de nouveau retenu l'attention, et le moment est peut-être venu d'en refaire l'analyse critique.

28. Des avoirs de réserve dont la gestion est assurée à l'échelon international, comme les DTS, devraient être répartis en fonction de critères convenus à l'échelon international. Dans ce contexte, il a été proposé de relier la création de DTS au versement de montants supplémentaires pour le financement du développement[12]. Il faut remarquer que le deuxième amendement ne comporte pas même de disposition autorisant l'établissement d'un lien entre les allocations de DTS et le financement du développement, en dépit des discussions prolongées et des études techniques poussées dont cette idée a fait l'objet et malgré l'accueil favorable qu'elle a trouvé auprès de la plupart des Etats membres. De nouveaux efforts pour renforcer le rôle des DTS devront s'accompagner de nouvelles tentatives pour aboutir à un accord touchant l'établissement d'un lien entre les allocations de DTS et le financement du développement.

---

[9] Le problème est plus complexe encore du fait de la place qu'occupent les Etats-Unis dans l'économie mondiale. Par exemple, la conjoncture mondiale peut faire apparaître la nécessité d'une relance de l'économie des Etats-Unis, alors que, parallèlement, le volume des avoirs en dollars des non-résidents est tel qu'il devient indispensable de freiner les sorties de dollars et par conséquent d'appliquer une politique déflationniste afin de maintenir la stabilité de la monnaie.

[10] L'asymétrie existant entre une monnaie de réserve et les autres monnaies tient à la possibilité qu'a le pays auquel correspond la monnaie de réserve de s'acquitter de ses obligations en contractant des dettes envers lui-même plutôt que de se défaire d'avoirs en devises. A l'inverse, les autres pays ne peuvent qu'effectuer des règlements dans la monnaie de réserve.

[11] Voir le communiqué publié par le Comité intérimaire du FMI à l'issue de sa dixième réunion, tenue à Mexico les 29 et 30 avril 1978 [*Bulletin du FMI* (Washington, D.C.), vol. 7, No 9, 15 mai 1978, p. 133 à 135].

[12] Pour un exposé sur cette question, voir "La création de droits de tirages spéciaux et l'assistance au développement", dans *Monnaie, finance et développement : études sur la réforme monétaire internationale* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.74.II.D.15).

C. – Le processus d'ajustement

29. Depuis 1971, l'économie mondiale se caractérise par une succession de crises impliquant des déséquilibres graves et persistants de balance des paiements. Tout d'abord, les besoins mondiaux en énergie ont amené le groupe des pays en développement exportateurs de pétrole à produire et à exporter le pétrole dans des proportions très supérieures à leur capacité d'absorption à court terme. De ce fait, le compte d'opérations courantes de ces pays a fait apparaître un excédent cumulatif de 198 milliards de dollars au cours des années 1974 à 1978[13]. En outre, la balance des paiements de plusieurs pays développés à économie de marché a été constamment et fortement excédentaire. C'est ainsi que les comptes d'opérations courantes de trois pays – République fédérale d'Allemagne, Japon et Suisse – ont accusé un excédent cumulatif de 86 milliards de dollars entre 1974 et 1978.

30. A l'inverse, d'autres pays ont enregistré un déficit des opérations courantes. Ainsi, pour les pays en développement non exportateurs de pétrole, le déficit cumulatif global s'est chiffré à 153 milliards de dollars entre 1974 et 1978. D'autres pays développés à économie de marché ont enregistré un déficit cumulatif global de 133 milliards de dollars pendant la même période. Le déficit des pays socialistes d'Europe orientale vis-à-vis de pays non membres du CAEM a de même été important. Depuis 1977, la situation du compte d'opérations courantes des Etats-Unis s'est dégradée, et un déficit de 11 milliards et de 14 milliards de dollars a été enregistré en 1977 et en 1978 respectivement[14].

31. En ce qui concerne les excédents structurels imputables à la capacité d'absorption relativement faible des pays en développement exportateurs de pétrole, il a été reconnu que, si les pays importateurs de pétrole "essayent d'éliminer [les déficits de contrepartie] en adoptant des politiques déflationnistes de la demande, des restrictions aux importations et une course générale à la dépréciation, ils n'arriveront qu'à rejeter ce problème de paiement sur les autres pays importateurs de pétrole et qu'à nuire à l'activité économique et au commerce mondiaux"[15]. L'autre solution possible, à savoir le financement des déficits, était en principe applicable puisque leur contrepartie financière était disponible pour "recyclage" sur les marchés internationaux de capitaux. Pour assurer, dans le cadre de ce recyclage, une répartition équitable des fonds, le "mécanisme pétrolier" du FMI venait compléter le mécanisme du marché privé.

32. Paradoxalement, les mêmes idées n'ont pas été retenues au regard des excédents de certains pays développés à économie de marché qui, compte tenu de la diminution de l'excédent pétrolier, sont maintenant la principale cause de déséquilibre des paiements. Les milieux officiels ont eu tendance à considérer que ces déséquilibres étaient transitoires et susceptibles de se corriger d'eux-mêmes grâce à la reprise prévue de l'économie mondiale et à de judicieuses politiques de change. En fin de compte, la reprise n'a pas eu lieu et, aujourd'hui, on s'accorde généralement à penser qu'une période de "stagnation mitigée" pourrait bien s'annoncer. Au surplus, les variations des taux de change ont le plus souvent été contrebalancés par des fluctuations de prix.

33. Il apparaît maintenant que ces excédents se résorberont à un rythme risquant d'être assez lent. Le gouverneur de la Banque mondiale pour la République fédérale d'Allemagne a fort bien cerné le problème lorsqu'il a déclaré devant les Conseils des gouverneurs du FMI et de la Banque mondiale : "Un pays dont l'économie se caractérise depuis plus de vingt ans par une balance extérieure excédentaire ne s'adaptera pas aisément à un équilibre du compte d'opérations courantes. Comme partout, les changements structurels prennent du temps et exigent la mise en œuvre de méthodes novatrices. Des modifications excessives et brutales des taux de change saperaient la confiance qui reste le moteur de l'investissement et de la croissance[16]."

34. Dans la mesure où les pays développés à économie de marché enregistrant un excédent jugent nécessaire d'étaler dans le temps les réformes de structure qui s'imposent, les ajustements à opérer dans les pays accusant un déficit de contrepartie doivent s'effectuer au même rythme. Mais dans la pratique, les pays à déficit doivent, pour ce faire, disposer des moyens financiers indispensables. A la différence de ce qui s'est produit pour les excédents pétroliers, le "recyclage" doit être un geste délibéré de coopération internationale, les pays développés à économie de marché excédentaires étant prêts à assurer le financement sur une plus longue période. Il ne semble malheureusement pas que cette exigence soit encore pleinement comprise. On peut dire que le fardeau repose entièrement sur les pays à déficit, contraints de s'adapter rapidement en recourant le moins possible au financement public. Cette répartition asymétrique de la charge de l'ajustement entre pays à excédent et pays à déficit est accentuée par le fait que le FMI, qui n'a aucune influence réelle sur la politique économique des pays excédentaires, a reporté toute son attention sur les pays déficitaires. En raison des ressources limitées dont dispose le FMI, d'une part, et du fait qu'en s'attachant aux politiques des divers pays pris isolément on perd souvent de vue les dimensions globales du problème, d'autre part, la tendance a été de préconiser un ajustement au moyen de programmes restrictifs plutôt que de financement, même lorsque les déficits sont la contrepartie d'excédents structurels existant en d'autres points du système.

35. Cette asymétrie du système monétaire international confère un caractère déflationniste à l'économie mondiale. Si les pays déficitaires éliminent leur déficit à court terme par la déflation, les pays excédentaires seront eux-mêmes amenés à effectuer un ajustement rapide et perturbateur, comme celui qu'ils disent précisément vouloir éviter. Par voie de conséquence, l'économie mondiale risque d'être

[13] La capacité d'absorption de ce groupe de pays s'est récemment accrue de façon spectaculaire et, dans bien des cas, elle a dépassé les limites des recettes d'exportation. C'est en partie pour cette raison et en partie du fait de la dégradation brutale de leurs termes de l'échange que, selon les prévisions, les pays en développement exportateurs de pétrole ne devraient enregistrer, au compte des transactions courantes, qu'un excédent de 12 milliards de dollars en 1979.

[14] L'excédent cumulatif du compte d'opérations courantes des Etats-Unis s'est établi à 14 milliards de dollars pour la période 1974-1978.

[15] Voir FMI, *Rapport annuel 1974*, p. 29.

[16] Voir FMI, *Summary Proceedings of the Thirty-third Annual Meeting of the Board of Governors, September 25-28, 1978*, Washington (D.C.), p. 32.

prise dans une spirale déflationniste d'une ampleur sans précédent, qui aurait de graves répercussions sur le commerce mondial et le développement.

36. Faire supporter aux pays les plus vulnérables une part excessive du fardeau de l'ajustement, c'est compromettre gravement le progrès des pays en développement. Les déficits exceptionnellement importants enregistrés par ces pays entre 1974 et 1978 étaient généralement dus à des facteurs externes, à savoir les fluctuations des prix des marchandises et la récession survenue dans les pays développés à économie de marché[17]. Le volume des importations s'est accru nettement moins vite que pendant les années précédentes – sans parler du rythme prévu pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement. Rien n'autorise donc à penser qu'une pression excessive de la demande a joué un rôle important en l'occurrence[18].

37. Plusieurs pays en développement qui ont réussi à pénétrer sur les marchés privés des capitaux ont pu financer leur déficit assez facilement. Mais ils l'ont fait dans la perspective générale d'une amélioration prochaine du climat économique mondial qui leur aurait permis de rembourser leur dette grâce à une augmentation de leurs exportations, tout en poursuivant la transformation structurelle de leur économie. La conjoncture mondiale ne s'étant pas améliorée, ces pays doivent maintenant trouver de nouvelles sources de financement net, à de meilleures conditions. Il est peu probable qu'ils puissent se procurer des ressources supplémentaires en quantité suffisante et à des conditions susceptibles d'améliorer la structure de la dette sans un accroissement important du financement public.

38. La majorité des pays en développement, et notamment les plus peuplés d'entre eux, n'ont pas eu recours aux marchés privés et, vu l'insuffisance de l'apport de capitaux publics, ont dû restreindre leurs programmes de développement. Il est significatif qu'au cours de la présente décennie les pays les plus gravement touchés, et notamment les pays en développement les moins avancés, aient au mieux enregistré un très faible accroissement de leur revenu par habitant.

39. La résurgence du protectionnisme fait obstacle au processus d'ajustement des pays en développement et témoigne en même temps de l'échec de la politique d'ajustement des pays développés à économie de marché. Ce phénomène a eu des effets particulièrement néfastes pour certains pays en développement exportateurs d'articles manufacturés où le niveau des salaires est peu élevé. Ici encore, une asymétrie fondamentale fait peser la charge sur le partenaire le plus faible. Les pays développés à économie de marché qui imposent des restrictions au commerce font valoir la nécessité d'échelonner les importations d'articles manufacturés des pays en développement sur une période suffisamment longue pour pouvoir procéder eux-mêmes à des ajustements de structure. Ce point de vue se comprend, mais on peut dire, dans le même ordre d'idées, que les mesures commerciales restrictives retardent ou même empêchent le processus d'ajustement dans les pays en développement, ce qui ne fait qu'aggraver le problème du déséquilibre des paiements. Il convient de souligner, à cet égard, que les problèmes qui se posent au niveau des échanges se répercutent facilement sur le système financier. On se rappellera que les pays en développement ont jeté les bases de leur industrie en empruntant largement à l'extérieur, dans l'espoir qu'une grande partie de leur production manufacturière serait vendue sur les marchés étrangers. C'est dire qu'un processus d'ajustement satisfaisant ne saurait revêtir un caractère unilatéral. Il faut préserver les mécanismes qui permettront aux courants de capitaux de s'inverser le moment venu, sous forme d'exportations. En d'autres termes, un système financier libéral n'est pas compatible avec un régime de restrictions au commerce.

[17] Voir dans le présent volume le document TD/235.

[18] Encore que cela puisse, bien entendu, être vrai dans certains cas particuliers.

CHAPITRE II

Financement de la balance des paiements

40. Dans ce qui précède, on a insisté sur la nécessité de restaurer une symétrie dans le processus d'ajustement. Eu égard à la nature des déséquilibres de balance des paiements, cette symétrie suppose que les déficits qui sont la contrepartie d'excédents imputables aux structures sont financés à des conditions compatibles avec le rythme d'ajustement de ces structures. Les marchés financiers privés jouent un rôle important de canalisation des ressources financières des secteurs excédentaires vers les secteurs déficitaires, et continueront sans aucun doute à le jouer. Néanmoins, l'expérience des dernières crises a clairement fait apparaître la nécessité, au niveau gouvernemental, d'un mécanisme intermédiaire important et efficace.

41. Un mécanisme intermédiaire multilatéral devrait permettre de veiller à ce que le financement du processus d'ajustement se fasse compte dûment tenu des dimensions globales de ce processus et conformément à des normes convenues à l'échelon international concernant le développement économique, l'emploi et le commerce. Il faudrait également prévoir un apport financier aux Etats membres défavorisés qui risquent d'avoir des difficultés à se procurer des ressources, aux conditions voulues, sur les marchés financiers privés.

42. Dans le cadre du système de Bretton Woods, c'est à la Banque mondiale qu'incombait le financement de la reconstruction et du développement de l'économie mondiale. Avec les années, la Banque mondiale et les banques régionales de développement qui ont été créées ultérieurement sont devenues des institutions presque exclusivement orientées vers le financement de projets. En raison, d'une part, des limites prévues par leurs actes constitutifs et, d'autre part, d'une interprétation assez étroite de leur propre compétence dans le domaine du développement, ces institutions multilatérales de développement ont manifesté une certaine réticence à modifier leurs politiques et méthodes de prêts en dépit de l'évolution rapide du climat mondial. Aussi, lorsque ces dernières années les besoins de financement de programmes sont devenus particulièrement urgents, la part des prêts consentis par la Banque mondiale correspondant à la mise en œuvre de programmes n'a même pas atteint le modeste taux de 10 p. 100 que la Banque s'est elle-même fixé[19].

[19] Sur ce point, voir dans le présent volume le document TD/234.

43. Le FMI, qui est chargé d'aider les Etats membres à résoudre leurs problèmes de balance des paiements, n'était absolument pas équipé pour faire face aux remous des années 70. Tout d'abord, ses ressources étaient parfaitement insuffisantes pour corriger les énormes déséquilibres des paiements qui sont apparus à cette époque[20]. Ensuite, les directives opérationnelles du Fonds, progressivement mises au point, traduisaient une conception théorique des déséquilibres de la balance des paiements difficilement adaptable à la nature nouvelle des problèmes de paiement. Il s'ensuit que les membres du FMI, notamment les pays en développement, n'ont fait qu'un usage restreint des ressources du Fonds dont l'utilisation est assortie de conditions, n'y ayant recours au demeurant qu'une fois épuisées toutes les autres possibilités. D'un point de vue plus fondamental, le FMI a un mandat institutionnel trop limité pour pouvoir s'occuper de façon satisfaisante des multiples aspects des problèmes de paiement. En effet, ces problèmes ne peuvent plus être considérés comme ayant un caractère essentiellement monétaire. Ils sont intimement liés à la question des mouvements de capitaux à long terme, aux politiques commerciales, au développement et aux objectifs nationaux en matière d'emploi, autant de facteurs qui sont souvent contradictoires et doivent tous être pris en considération. Si l'on considère la situation sous cet angle, il devient évident qu'on ne saurait raisonnablement attendre d'une institution n'ayant aucune influence sur les décisions prises dans ces domaines interdépendants qu'elle puisse traduire dans la réalité les objectifs de gestion collective de l'économie mondiale. C'est dire le vide inquiétant laissé par l'échec des initiatives en vue d'instituer une organisation internationale du commerce qui se serait occupée des questions touchant le commerce, les investissements, les revenus et l'emploi à l'échelon mondial[21].

44. Les paragraphes ci-après seront consacrés à un examen de l'utilisation des ressources du Fonds et des conditions de cette utilisation, compte tenu des considérations qui précèdent.

[20] Il convient de signaler que, même pendant la période qui a précédé les années 70, les ressources du FMI n'ont pas permis de faire face aux situations de crise. C'est au moyen d'accords *ad hoc*, tels que les Accords généraux d'emprunts et les accords de crédit réciproque entre banques centrales, qu'a été fourni le soutien financier nécessaire aux efforts déployés pour maintenir la stabilité des principales monnaies qui se trouvaient en difficulté pendant les années 60.

[21] A la Conférence de Bretton Woods, trois grands domaines ont été retenus comme se prêtant à une action multilatérale : les problèmes de balance des paiements (qui devaient être de la compétence du FMI), le développement économique (dont devait s'occuper la Banque mondiale) et les problèmes de l'emploi et de la croissance économique. Différentes propositions ont été ultérieurement formulées en ce qui concerne ce troisième domaine, notamment une proposition des Etats-Unis en vue d'un accord international sur l'expansion du commerce mondial et de l'emploi. Toutefois, la charte instituant une organisation internationale du commerce à laquelle les longues négociations de La Havane ont fini par aboutir, en 1948 [voir Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi, La Havane (Cuba), 21 novembre 1947-24 mars 1948, *Acte final et documents connexes* (E/CONF.2/78)], n'a été ratifiée par aucun des grands pays industriels.

A. – Ressources et "facilités" du FMI

45. A l'heure actuelle, le Fonds administre quatre "facilités" de type ordinaire[22], deux mécanismes spéciaux et un mécanisme supplémentaire. La tranche de réserve (antérieurement dénommée tranche-or) et la première tranche de crédit représentent deux des facilités ordinaires assorties de conditions assez souples. Les deux autres types comprennent les tranches supérieures de crédit et le mécanisme élargi au Fonds; là, les conditions sont très rigoureuses. Les deux mécanismes spéciaux sont la facilité de financement compensatoire et la facilité de financement des stocks régulateurs. Il y a enfin la facilité de financement supplémentaire qui est actuellement le mécanisme de financement le plus récent et qui devrait commencer à fonctionner dans un proche avenir[23].

46. Le trait commun aux trois mécanismes ordinaires constitués par la tranche de réserve et les tranches de crédit est d'opérer à court terme. En effet, la période d'achat est généralement d'un an et les rachats doivent être effectués dans un délai de trois à cinq ans. Le mécanisme élargi autorise des programmes de soutien financier pouvant porter sur trois ans au maximum et les rachats peuvent se faire dans un délai de quatre à huit ans suivant chaque achat. Il constitue la seule exception à la règle du court terme qui caractérise l'utilisation des ressources du Fonds. La facilité de financement compensatoire et la facilité de financement des stocks régulateurs sont des mécanismes spéciaux liés respectivement aux déficits des recettes d'exportations et au financement des accords internationaux sur les produits de base. La facilité de financement supplémentaire est un mécanisme de caractère temporaire qui vient "compléter" les tranches ordinaires de crédit et est assorti de conditions très strictes.

47. Un Etat membre du FMI peut se trouver aux prises avec des problèmes de paiements pour diverses raisons. Bon nombre de ces problèmes découlent du jeu de facteurs de courte durée et, normalement, la situation devrait pouvoir être renversée grâce à une combinaison adéquate de politiques intérieures et de financement extérieur. Parmi les facteurs pouvant susciter ce genre de déséquilibre des paiements, il faut citer le rendement insuffisant des récoltes pour des raisons échappant au contrôle de l'homme, les déficits des recettes d'exportation imputables aux cycles des produits ou encore les pressions qu'exerce une demande excédentaire. Dans des cas de ce genre, les tranches de crédit du FMI peuvent en principe – éventuellement avec l'appoint de tirages sur la facilité de financement supplémentaire – aider les Etats membres à rétablir l'équilibre de leur balance des paiements sans désorganiser indûment leur activité économique. Lorsque les déséquilibres des paiements sont imputables à un déficit des recettes d'exportation des produits de base, la facilité de financement compensatoire peut jouer un rôle particulièrement utile[24].

[22] Le terme de "facilité" est utilisé ici dans un sens général et non dans un sens technique. Les catégories indiquées plus haut sont établies selon la nature des conditions qui s'attachent aux différentes tranches et facilités.

[23] On trouvera en annexe une présentation schématique des caractéristiques de ces facilités.

[24] Les opérations de la facilité de financement compensatoire et l'extension éventuelle de son champ d'application sont analysées dans "Financement compensatoire des fluctuations des recettes d'exportation : note du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.3/152/Rev.1 et Corr.1 et 2).

48. Il s'agit là d'exemples de problèmes de paiements dont on pense généralement qu'ils se résoudront d'eux-mêmes dans un délai relativement bref. Mais les Etats membres, et notamment les pays en développement, doivent souvent faire face à des situations dans lesquelles l'apport net de capitaux à long terme est insuffisant pour assurer un taux même modeste d'investissement et de développement. Lorsqu'un déséquilibre de la balance des paiements est dû à un manque de capitaux à long terme, le financement à court terme de la balance des paiements par le FMI, avec application des conditions dont ce financement est généralement assorti, n'est pas indiqué. Dans ces cas-là (que l'on pourrait dénommer cas de "déficit au titre du financement du développement"), il faut assurer au pays intéressé au moins le minimum de capitaux nécessaires au financement du développement. Autrement dit, le FMI devra examiner la situation des paiements d'un Etat membre en tenant compte des besoins de ce dernier pour financer le développement du pays et, très vraisemblablement, obtenir la coopération des institutions multilatérales de développement pour recueillir le montant net de capitaux à long terme nécessaires. En pareil cas, le financement à court terme de la balance des paiements et la stricte application des conditions qui y sont liées conduiraient, selon toute probabilité, à transformer une situation de "déficit au titre du financement du développement" en crise économique nationale.

49. Il existe un troisième type de déséquilibre de la balance des paiements qui revêt un caractère structurel. Il peut être imputable à des facteurs internes ou à des facteurs externes. Les déficits dus à des facteurs externes font pendant à des excédents enregistrés ailleurs qui, pour diverses raisons, exigent un ajustement opéré par voie de modifications des structures économiques à moyen terme. L'inflation mondiale qui touche les prix relatifs des marchandises échangées et donc la structure des coûts est un facteur typique de déséquilibre de la balance des paiements d'origine externe.

50. Ayant admis l'existence de problèmes de paiements d'ordre structurel, le FMI a institué le mécanisme élargi. En principe, ce mécanisme permet de résoudre les problèmes structurels d'origine interne, mais non d'éponger les déficits d'origine externe. Un programme intéressant un pays donné – formule appliquée dans le cadre du mécanisme élargi – devra fixer un rythme d'ajustement, compte tenu des conditions particulières qui règnent dans le pays intéressé. Toutefois, en ce qui concerne les déficits d'origine extérieure, le rythme des ajustements devra aussi tenir compte des conditions et perspectives mondiales, ainsi que du rythme des ajustements effectués dans les pays dont la balance des paiements est excédentaire. En d'autres termes, ce qu'il faut dans ces cas-là, c'est un mécanisme de portée globale où des programmes par pays sont les éléments constitutifs d'une action internationale.

51. La plupart des difficultés de balance des paiements que connaissent les pays en développement sont dues soit à une pénurie de capitaux pour financer le développement, soit à des facteurs extérieurs échappant à leur contrôle. Or c'est justement aux cas de ce genre que les mécanismes existants sont le moins bien adaptés. Les pays en développement ont d'ailleurs manifesté une répugnance compréhensible à recourir aux facilités du FMI, dont l'utilisation est assortie de conditions sans rapport avec les problèmes qu'ils doivent résoudre.

B. – Conditions[25]

52. Par "conditions" il faut entendre : *a*) les conditions dans lesquelles le tirage peut être effectué; *b*) le délai d'encours d'un tirage; *c*) les politiques que peut appliquer le pays bénéficiaire.

53. L'évolution de la pratique du FMI en la matière s'étale sur un grand nombre d'années. La pratique actuelle remonte à 1968, date à laquelle les administrateurs ont entrepris de passer en revue l'ensemble des conditions afférentes à l'utilisation des ressources du Fonds. Tout en insistant sur l'importance de l'élément de souplesse, ils ont réaffirmé les pratiques établies quant à l'utilisation des ressources du Fonds, notamment le recours aux consultations, les clauses relatives à l'efficacité et l'échelonnement pour les arrangements stand-by dans la première tranche de crédit et les tranches supérieures.

54. Dans la pratique, les conditions d'utilisation des ressources du FMI ont changé au cours des années. Au tout début de l'après-guerre, le principal souci du FMI était que ses ressources ne soient pas utilisées en violation de ses statuts. Toutefois, l'évolution ultérieure de sa politique à l'égard des emprunteurs a entraîné un changement de l'orientation fondamentale des conditions, l'octroi des ressources du Fonds étant lié de plus en plus étroitement à l'adoption, par les pays intéressés, de programmes viables d'ajustement de leur balance des paiements. Cette notion de viabilité se retrouve dans la conception qu'a le Fonds de ce que sont les "bonnes politiques d'ajustement[26]".

55. L'objectif essentiel d'un programme d'ajustement est d'aider l'Etat membre à rétablir l'équilibre de sa balance des paiements. Cela peut évidemment se faire à différents niveaux de l'activité économique et au moyen de diverses mesures de politique générale. Un programme d'ajustement qui donne les résultats escomptés est celui qui atteint son objectif premier en désorganisant le moins possible le processus de développement à long terme. Autrement dit, le programme d'ajustement doit être compatible avec les objectifs de développement à long terme et contribuer à leur réalisation. Dans le cas des pays en développement, il convient de veiller tout particulièrement à assurer un taux raisonnable de croissance des investissements ainsi que des niveaux acceptables de consommation, surtout en ce qui concerne les couches les plus défavorisées de la population.

56. On trouvera dans les paragraphes qui suivent une analyse des moyens d'action prévus par les programmes exécutés sous les auspices du FMI, ainsi que du rythme des ajustements, du point de vue de leurs incidences sur les stratégies et les besoins de dévelopement des pays en développement.

---

[25] La section B s'inspire d'un rapport établi dans le cadre du Projet PNUD/CNUCED/INT/75/015 : *The Balance-of-payments Adjustment Process in Developing Countries: Report to the Group of 24*, New York, Pergamon Press, 1980.

[26] Le "jugement" du Fonds quant au "bien-fondé" des politiques suivies par les pays intéressés a, dans les circonstances actuelles, des effets externes importants. Les marchés financiers en sont venus à considérer le Fonds comme le garant de la solvabilité d'un pays. Cela étant, les conditions touchant l'utilisation des ressources du FMI donnent du poids à l'appréciation du Fonds quant à la solvabilité de l'emprunteur qui a accès aux marchés financiers.

Moyens d'action prévus par les programmes d'ajustement

57. Un programme d'ajustement est mis au point dans le cadre des arrangements stand-by élaborés lorsqu'un pays emprunte sur ses tranches supérieures et par recours à d'autres facilités du Fonds. Tous les arrangements stand-by prévoient un plafond aux avoirs intérieurs nets de la banque centrale ou de l'ensemble du système bancaire, et souvent un sous-plafond aux crédits fournis au gouvernement pour le financement de son déficit. Une limite supérieure est généralement imposée au volume des nouveaux emprunts à l'étranger lorsque, de l'avis du Fonds, le service de la dette risque de causer des difficultés. Dans de nombreux cas, des objectifs sont également fixés en ce qui concerne les taux d'intérêt. Il est généralement procédé à des ajustements de change avant d'examiner la demande d'emprunt et pendant la durée de stand-by. En outre, on fixe fréquemment des objectifs au regard de la constitution des réserves et des taux d'inflation. En ce qui concerne la politique en matière de finances publiques, le Fond prescrit généralement une harmonisation du montant du budget et des recettes fiscales et exige dans la plupart des cas que les subventions de l'Etat soient supprimées. Dans le domaine du commerce, le Fonds exige généralement le maintien du *statu quo* touchant les restrictions commerciales et parfois aussi la libéralisation des politiques commerciales. Dans plusieurs cas, les arrangements conclus avec le pays emprunteur prévoient des limites aux augmentations de salaires et à la hausse des prix intérieurs. Il arrive souvent que ces arrangements exigent également une révision de la politique des prix menée par les entreprises publiques.

58. On s'est inquiété de la multiplicité des critères d'efficacité énoncés dans le cadre d'un programme d'ajustement. A cet égard, le Groupe intergouvernemental des Vingt-Quatre (affaires monétaires internationales) a déclaré que "les orientations générales [concernant l'utilisation des ressources du Fonds] devraient restreindre l'application des critères de réalisation aux seules variables macro-économiques pertinentes, et tenir dûment compte des modalités de la croissance des pays membres et de leur situation socio-économique"[27].

59. La plupart des moyens d'action retenus dans les programmes d'ajustement intéressent des variables monétaires. On peut dire, d'une manière générale, que le Fonds semble partager l'opinion selon laquelle, en limitant les avoirs nets du système bancaire – en fait, la masse monétaire –, on améliorera la situation de la balance des paiements dans des délais relativement brefs. Par effet de ricochet, les dépenses nominales se trouvent réduites. Toutefois, pour que les variations de la masse monétaire se traduisent par des variations du niveau de la demande nominale, il faut que la vitesse de circulation de la monnaie soit stable[28]. Bien entendu, si l'on peut remplacer l'argent par des avoirs tels que la quasi-monnaie ou les instruments de spéculation, les équilibres monétaires souhaités peuvent être révisés en baisse, ce qui compense le resserrement du crédit. Il semble bien que ces possibilités de substitution existent très souvent dans de nombreux pays en développement. En outre, l'effet d'une réduction des dépenses totales sur les importations dépend de facteurs tels que l'élasticité-revenu et l'élasticité-prix de la demande de biens importés. Lorsque ces derniers contiennent une forte proportion de produits essentiels, tels que les produits alimentaires et énergétiques – ce qui est souvent le cas pour les pays en développement –, ces élasticités seront probablement faibles, d'où une tendance des déséquilibres de la balance des paiements à ne réagir qu'en présence de très fortes variations des dépenses totales. Ainsi, s'il est vrai qu'un ensemble d'instruments monétaires peut améliorer la situation des paiements d'un pays, il arrive souvent que ce soit seulement au détriment de l'économie – et notamment de l'emploi –, ainsi que du rythme de développement économique. Mais, ce qui est plus important encore, ces mesures ne permettent généralement pas de s'attaquer aux causes véritables des difficultés de paiements d'un pays, telles que les rigidités de la structure de l'offre.

60. Lorsqu'un pays a la possibilité d'emprunter des capitaux privés à l'étranger sans aucune restriction, la déflation au moyen d'une politique d'encadrement du crédit peut donner l'inverse des résultats escomptés parce que la hausse des taux d'intérêt qui en découle favorise l'afflux des capitaux. Dans bon nombre de pays en développement, les mesures de "stérilisation" ne peuvent pas être efficaces du fait que les marchés monétaires sont peu développés et que le contrôle monétaire exercé sur un système bancaire regroupant des établissements nationaux et étrangers est infime. Il s'ensuit que les entrées de capitaux risquent de gonfler la base monétaire et donc de neutraliser la réduction initiale des disponibilités monétaires.

61. De plus, l'efficacité des mesures touchant les macro-variables monétaires dépend du bon fonctionnement du système des prix. Toutefois, on s'accorde généralement à penser que les imperfections du marché sont particulièrement fréquentes dans de nombreux pays en développement, si bien que les politiques qui font une place prépondérante aux mesures monétaires risquent de ne pas produire les effets souhaités.

62. La conclusion essentielle qu'on peut tirer de cette analyse est que la tendance du Fonds à imputer les déséquilibres de la balance des paiements à une demande excessive et cette dernière au degré de souplesse monétaire n'est justifiée que dans un nombre limité de cas. Lorsque les déséquilibres sont dus à des facteurs structurels à plus long terme, les politiques du Fonds, qui mettent l'accent sur l'efficacité des mesures monétaires et supposent l'existence d'un bon mécanisme du marché, non seulement ne sont pas valables mais encore risquent même d'aggraver les causes sous-jacentes de la crise qu'elles sont censées dénouer.

63. La pratique habituelle du Fonds est de fixer des objectifs trimestriels en ce qui concerne les macrovariables dont il peut se servir pour évaluer la mesure dans laquelle un pays se conforme aux conditions imposées. Si ces objectifs ne sont pas atteints, les conséquences sont graves en ce sens que le pays intéressé n'a plus le droit d'effectuer des achats sans que les administrations prennent une décision en la matière ou même soient tenues informées. La question se pose donc de savoir quelle valeur il faut attacher aux objectifs numériques. On peut en effet s'interroger sur

[27] Communiqué relatif à la dix-septième réunion du Groupe des Vingt-Quatre (Washington, D.C., 22 septembre 1978), par. 12 (voir *Bulletin du FMI* [Washington, D.C.], vol. 7, No 19, 9 octobre 1978, p. 307).

[28] Par vitesse de circulation, il faut entendre ici le nombre de fois où une unité monétaire fait l'objet de transactions par unité de temps.

la différence qui existe entre un chiffre légèrement inférieur au plafond fixé pour la masse monétaire et un autre légèrement supérieur. La connaissance des réactions en chaîne provoquées par les politiques macro-économiques étant imparfaite et les données ayant des chances d'être inexactes, il semble indispensable d'user de jugement et de ne pas se contenter de fixer des objectifs quantitatifs. Au lieu de fixer des objectifs précis, il y aurait de bonnes raisons d'évaluer les grandes tendances économiques pour définir ensuite la "fourchette" dans laquelle une variable donnée doit se situer.

64. Le Fonds exige généralement des ajustements de change avant de conclure un arrangement stand-by et pendant la durée d'application dudit arrangement. Certes le taux de change est un important moyen d'action, mais de tels ajustements ne devraient pas être effectués sans discernement. Etant une forme d'ajustement des prix relatifs, la dévaluation (ou la réévaluation) d'une monnaie n'est efficace que s'il existe une forte élasticité des prix pour les exportations et les importations. Les pays en développement exportent habituellement des produits de base pour lesquels l'élasticité de l'offre est relativement faible à court terme. Par ailleurs, comme on l'a fait observer plus haut, leurs importations se composent généralement, pour une grande part, de produits alimentaires, produits énergétiques et autres biens essentiels, dont la demande est relativement rigide à court terme. Par voie de conséquence, il n'est pas du tout certain qu'en modifiant le taux de change on rééquilibrera la balance commerciale. Il y a lieu de rappeler que, pour être efficace, tout mode d'ajustement des prix relatifs doit modifier la structure de la production ou celle de la demande (ou les deux à la fois).

65. Il est une autre limite à l'efficacité de la dévaluation dans les pays en développement. L'économie de la plupart de ces pays étant très ouverte, c'est-à-dire caractérisée par un fort rapport des importations au PNB, il est fréquent que la dévaluation débouche sur l'inflation plutôt que sur une transformation de la structure de la production et des revenus. En général, les hausses de prix apparaissent d'abord dans le secteur des importations pour gagner ensuite d'autres biens susceptibles d'entrer dans le commerce. Ces deux secteurs, qui tiennent une très large place dans l'économie, font monter les prix dans le secteur non commercial. Il s'ensuit que, dans les économies ouvertes, la dévaluation entraîne généralement dans son sillage une inflation généralisée des coûts. Même lorsqu'il y a modification des prix relatifs et non hausse généralisée des prix, il n'est pas rare que la faible mobilité sectorielle des ressources sape la fonction d'ajustement des modifications de taux de change.

66. Dans un monde où les taux de change ne cessent d'accuser des fluctuations désordonnées, une monnaie donnée ne peut pas être uniformément réalignée sur toutes les autres. Ainsi, en période de "flottement" généralisé, il n'est pas possible qu'un pays dévalue sa monnaie par rapport à toutes les autres, selon un pourcentage donné, et enregistre une augmentation équivalente des prix des produits d'importation et d'exportation sur le marché intérieur. Cela parce que les variations des prix intérieurs des produits susceptibles d'entrer dans les échanges dépendront des réalignements monétaires opérés chez les partenaires commerciaux, réalignements qui peuvent être positifs ou négatifs du point de vue de la monnaie nationale. Les fluctuations du taux de change auront donc une incidence variable sur les termes de l'échange dans les différents secteurs de l'économie. Cela autorise à penser, contrairement à la position adoptée jusqu'à présent dans les arrangements stand-by, que, dans de nombreux pays en développement, les ajustements de change doivent peut-être, pour être efficaces, s'accompagner de droits et subventions sélectifs à l'exportation et à l'importation.

67. Enfin, parce que le taux d'accroissement des revenus varie considérablement selon les pays et que l'élasticité-revenus des exportations et des importations n'est pas la même, la fonction d'ajustement des taux de change, par le biais des effets sur les prix relatifs, peut être aisément réduite à néant. Il ressort de tout cela que le rôle éventuel de la dévaluation dans l'ajustement de la balance des paiements ne saurait être décidé à priori et dépendra des conditions de chaque cas d'espèce.

Rythme d'ajustement

68. Le rythme optimal d'ajustement dépend des causes de déséquilibre et de la mesure dans laquelle il est possible de redéployer les ressources. Lorsque les déséquilibres sont d'ordre structurel, la redistribution des ressources doit se faire sur une assez longue période. Il est d'autant plus difficile de déterminer le rythme optimal d'ajustement qu'il faut tenir compte non seulement des facteurs économiques, mais aussi de considérations d'ordre politique et social. Aussi, pour être valables, les solutions techniques doivent faire une place au jugement politique des gouvernements des Etats membres quant aux contraintes sociales et politiques auxquelles ils doivent faire face.

69. C'est dire qu'il est impossible de poser une règle générale en ce qui concerne le "calendrier" des ajustements. Les délais varieront selon les cas et en fonction des conditions particulières qui existent dans le pays intéressé. Bien que le FMI ait, en principe, admis cet état de choses et, dans certains cas, adopté des arrangements stand-by portant sur des périodes pouvant aller jusqu'à trois ans, il considère toujours que les arrangements stand-by valables un an constituent la procédure normale. Cela revient à préjuger la nature des déficits et risque de conduire à décider d'un rythme d'ajustement qui, du point de vue du développement, va à l'encontre du but recherché et, dans le contexte politique, n'est pas judicieux.

70. On peut faire valoir que c'est en raison du volume limité de ses ressources que le FMI impose des délais excessivement courts aux fins d'ajustement. On fait observer, par exemple, que si le programme d'ajustement devait porter sur plusieurs années, le financement extérieur à prévoir pourrait être très important. A cet égard, on signale que les quotes-parts du Fonds, qui au début des années 50 représentaient environ 10 p. 100 des importations des pays membres, n'en représentaient plus que quelque 3 p. 100 en 1977[29].

71. Il est vrai que les ressources nécessaires à la mise en œuvre de programmes d'ajustement à moyen terme dépassent peut-être les possibilités actuelles du Fonds, mais il convient de noter que même les ressources financières limitées aujourd'hui disponibles n'ont pratiquement pas été utilisées. Malgré le déficit sans précédent de leurs comptes

[29] Même si l'on tient compte de l'effet des facilités hors quotes-parts, la baisse du montant de ces dernières est très sensible.

d'opérations courantes, les pays en développement ont recouru de moins en moins aux tranches supérieures de crédit pendant la période 1974-1978. Cette observation vient étayer le point de vue selon lequel un accroissement des ressources du Fonds doit aller de pair avec une révision fondamentale des conditions de leur utilisation.

CHAPITRE III

Facilité multilatérale en vue d'une coopération internationale dans l'ajustement des paiements

72. Pour les raisons indiquées plus haut, une sensible amélioration des pratiques du FMI, conjuguée avec un accroissement de ses ressources, permettrait d'adapter plus étroitement les processus d'ajustement prescrits par le Fonds aux stratégies et aux besoins des pays en développement. Mais un progrès décisif vers la mise en place d'un système satisfaisant de financement de la balance des paiements ne sera probablement pas possible sans un réaménagement novateur du cadre existant de la coopération internationale en matière monétaire et financière.

73. Comme on l'a déjà relevé, lorsque le Fonds prend la décision de fournir des ressources aux pays qui connaissent des difficultés de paiement, il ne tient guère compte des sources extérieures de déficit – sauf dans le cas de la facilité de financement compensatoire. Pourtant, il est fréquent que des déséquilibres de la balance des paiements soient liés à des changements de la conjoncture mondiale ou à des facteurs échappant au contrôle du pays "déficitaire", par exemple à l'imposition de mesures protectionnistes touchant ses exportations, à la récession mondiale et à l'inflation. En pareil cas, il ne sert à rien que le FMI insiste sur l'adoption, dans le pays dont la balance des paiements est déficitaire, d'un programme d'ajustements internes. Le financement des déficits d'origine externe devrait alors se faire dans un cadre qui tienne dûment compte des dimensions globales du problème et de ses liens avec les exigences du commerce mondial, du développement économique et du maintien d'un niveau élevé d'emploi.

74. A l'heure actuelle, les marchés financiers privés jouent un rôle prépondérant dans le financement des déficits d'origine externe. Sans doute resteront-ils une source importante de capitaux dans ce domaine, mais ils ne peuvent pas assurer l'essentiel de la tâche que représente le financement de ces déficits, notamment dans le cas des pays en développement. La raison en est notamment que l'accès à ces marchés est limité et que les pays intéressés ne sont pas certains de pouvoir s'y procurer des fonds. Par ailleurs, les taux d'intérêt et autres conditions d'emprunt sur les marchés financiers privés sont souvent peu adaptés à la situation de la plupart des pays en développement.

75. Un moyen de combler cette lacune du système de financement de la balance des paiements serait d'instituer un mécanisme multilatéral pour financer les déficits d'origine externe. Ce mécanisme permettrait de fournir des ressources à des conditions qui tiennent compte du caractère structurel et à long terme de nombreux problèmes de paiement. On aiderait les pays intéressés à financer leur déficit pendant la période nécessaire à la mise en œuvre d'un programme arrêté d'un commun accord, eu égard aux aspects globaux du processus d'ajustement. Un tel mécanisme répondrait à un important besoin institutionnel. Il contribuerait à combler le vide qui existe actuellement entre, d'une part, le financement essentiellement à court terme en vue de programmes d'ajustement national, assuré par le FMI, et, d'autre part, le financement des projets à long terme qui peut être assuré par les institutions de développement. Il offrirait aussi la possibilité de débattre du processus d'ajustement en prenant pleinement en considération l'interdépendance des problèmes dans les domaines du commerce, du développement et des questions monétaires et financières. En outre, les pays connaissant des problèmes de structure liés à des déficits d'origine externe deviendraient moins tributaires des mécanismes privés de recyclage et, de leur côté, les pays à balance de paiements excédentaires disposeraient ainsi d'un débouché sûr pour leur excédent d'épargne.

76. Le montant des ressources mises à la disposition du mécanisme envisagé ne devrait pas être fixé une fois pour toutes puisque ses besoins financiers varieraient avec la situation économique mondiale. Toutefois, les fonds devraient être octroyés aux pays qui en ont besoin à des conditions en accord avec la capacité de ces pays d'assurer le service de la dette. Aussi faudrait-il tenir compte, dans les dispositions régissant les conditions d'utilisation des ressources du mécanisme, des problèmes particuliers qui se posent aux pays en développement à faible revenu. Pour que ces pays puissent effectivement tirer parti du nouveau mécanisme, il faudra prévoir les moyens de l'alimenter à des conditions de faveur.

77. Cela suppose des ressources d'origine publique aussi bien que privée. Une partie des fonds pourrait être empruntée sur les marchés financiers privés, mais les pays développés, notamment ceux dont la balance des paiements est excédentaire, devraient peut-être contribuer directement au financement du mécanisme. Une autre source possible de financement pourrait être l'aide publique au développement (APD) déjà décidée mais non encore fournie. Les ressources correspondantes, dont le montant est important, pourraient aller au mécanisme en question dès le vote des crédits nécessaires par les organes législatifs nationaux. Elles feraient ensuite l'objet de prélèvements de la part des pays donateurs, au fur et à mesure qu'apparaîtraient les besoins qu'elles étaient initialement destinées à couvrir[30].

78. On peut penser que les ressources d'aide publique au développement engagées, mais non décaissées, constitueraient une source renouvelable de financement à des conditions de faveur, dont le volume augmenterait avec le temps. Une autre méthode possible pour l'utilisation de ces fonds mérite d'être examinée. Elle consisterait à créer, dans le cadre du mécanisme mis en place, un compte de bonification d'intérêts auquel pourraient être versés les intérêts produits par les fonds d'aide publique au développement, engagés mais non décaissés, qui sont en dépôt dans les banques.

79. Diverses possibilités peuvent être envisagées pour ce qui est des liens à établir entre le mécanisme envisagé et le réseau existant d'institutions internationales. Le mécanisme pourrait, par exemple, fonctionner sous l'égide du FMI ou

[30] Cette possibilité est également envisagée dans le document TD/234, reproduit dans le présent volume.

d'une institution multilatérale de développement. Il pourrait encore opérer en étroite collaboration tant avec le FMI qu'avec une institution multilatérale de développement. Mais cette question, de même que les modalités de mise en place et de gestion du mécanisme, pourra être réglée à un stade ultérieur lorsque la Conférence aura examiné le bien-fondé de la proposition de principe et sera convenue des mesures à prendre pour y donner suite.

ANNEXE

Facilités du FMI et conditions de leur utilisation

Facilités	*Conditions*	*Pourcentage limite de la quote-part*	*Pourcentage maximal cumulatif de la quote-part*[a]
Tranche de réserve	La seule condition du recours à la facilité est que les tirages soient rendus nécessaires par la situation de la balance des paiements. Le délai de remboursement est de trois à cinq ans	25	25
Première tranche de crédit	Les tirages peuvent être effectués soit sous la forme d'achats directs, soit au titre d'un arrangement stand-by. Le pays membre qui fait la demande doit soumettre au FMI un programme économique comportant un ensemble de mesures intéressant la fiscalité, la monnaie, le taux de change, le commerce et les paiements, qui témoignent de la volonté du gouvernement de résoudre ses problèmes en matière de balance des paiements. En pratique, cela signifie souvent qu'en cas de divergences de vues, le bénéfice du doute est donné au pays membre. Le délai de remboursement est de trois à cinq ans	25	50
Tranches supérieures de crédit	Les tirages se font presque toujours dans le cadre d'arrangements stand-by fixant les dates de tirage, et sont assortis de conditions d'efficacité faisant intervenir des critères qui sont énoncés dans le programme de stabilisation soumis par le pays membre intéressé et accepté par le FMI. Ces critères intéressent notamment la politique du crédit intérieur, les politiques des prix et des revenus, le financement public, les taux de change, les restrictions aux échanges et aux paiements, les emprunts extérieurs et le montant des réserves. S'il n'est pas satisfait aux critères d'efficacité, le pays doit procéder à de nouvelles consultations avec le FMI avant de pouvoir effectuer d'autres tirages. Le délai de remboursement est de trois à cinq ans	75	125
Mécanisme élargi au Fonds	Les tirages sont censés aider les pays à faire face au déficit de leur balance des paiements pendant des périodes plus longues qu'avec les tranches normales de crédit, le montant des tirages étant également plus élevé par rapport aux quotes-parts. Les tirages sont échelonnés sur une période pouvant aller jusqu'à trois ans et le pays membre intéressé doit convenir avec le Fonds d'un programme fixant les objectifs à atteindre et les politiques à suivre pendant toute la durée de l'arrangement élargi, ainsi que le détail des mesures à prendre au cours de chaque période de douze mois. Chaque tirage fractionnel est assorti de conditions d'efficacité. Le délai de remboursement est de quatre à huit ans.	140	190 (avec tranches de réserve et de crédit)
Facilité de financement supplémentaire	Ce mécanisme sert à fournir une aide d'appoint (en sus d'autres ressources du Fonds) aux pays membres qui enregistrent un déficit de la balance des paiements important par rapport à leur quote-part. Les tirages sont effectués dans le cadre d'accords stand-by dont la durée est normalement supérieure à un an et peut atteindre trois ans dans certains cas. Ils sont destinés à appuyer des programmes qui ont été adoptés dans le cadre du recours aux tranches supérieures de crédit ou au mécanisme élargi et sont soumis aux mêmes conditions d'efficacité. Les remboursements commencent trois ans et demi après la date du tirage et doivent être achevés dans un délai de sept ans	102,5	227,5 (avec tranches de réserve et de crédit) *ou* 330 (avec tranches de réserve et de crédit et mécanisme élargi au Fonds)
Facilité de financement compensatoire	Ce mécanisme est destiné à aider les pays membres (notamment les pays exportateurs de produits de base) qui connaissent des difficultés de balance des paiements imputables à un déficit passager du secteur des exportations. Le Fonds doit être convaincu qu'il s'agit d'un problème à court terme, essentiellement imputable à des facteurs échappant au contrôle du pays intéressé et que ce dernier collaborera avec le Fonds pour essayer de résoudre ses problèmes de balance des paiements. Pour déterminer le déficit du secteur des exportations pendant la dernière période de douze mois précédant une demande de tirage, on se fonde sur une évaluation de la tendance à moyen terme des exportations du pays intéressé, l'estimation pouvant être modifiée compte tenu de ce qu'on pense des perspectives d'exportation du pays. Sauf urgence exceptionnelle, les tirages ne peuvent dépasser 50 p. 100 de la quote-part d'un membre pendant une période quelconque de douze mois ou 75 p. 100 de sa quote-part au total. Le délai de remboursement est de trois à cinq ans	75	–[b]

ANNEXE

Facilités du FMI et conditions de leur utilisation *(suite)*

Facilités	*Conditions*	*Pourcentage limite de la quote-part*	*Pourcentage maximal cumulatif de la quote-part*[a]
Facilité de financement des stocks régulateurs	Ce mécanisme est destiné à aider les pays membres dont la balance des paiements est déficitaire à financer leur contribution aux stocks régulateurs internationaux de produits primaires. Les accords de produits doivent satisfaire à des critères déterminés (comme ceux qui sont énoncés par l'Organisation des Nations Unies) et le pays membre intéressé doit coopérer avec le Fonds pour essayer de résoudre ses problèmes de balance des paiements. Le délai de remboursement est de trois à cinq ans (moins si le stock régulateur distribue des liquidités à ses membres)	50	–[c]

[a] Dans le cas des tranches de réserve et de crédit, le maximum cumulatif de la quote-part qui peut être obtenu est simplement la somme des chiffres de la colonne indiquant le pourcentage limite de la quote-part. Dans les autres cas, ce maximum implique des restrictions supplémentaires à l'utilisation combinée des différents mécanismes. Ainsi, le recours combiné au mécanisme élargi et aux tranches ordinaires de crédit ne peut pas excéder 165 p. 100 de la quote-part d'un pays, lequel peut en outre utiliser la tranche de réserve de telle sorte que le montant cumulatif des ressources obtenues ne représente pas plus de 190 p. 100 de sa quote-part.

[b] Les tirages effectués au titre de la facilité de financement compensatoire sont distincts de ceux qui sont effectués au titre d'autres mécanismes et tranches et viennent s'y ajouter.

[c] Les tirages au titre de la facilité de financement des stocks régulateurs s'entendent séparément et en sus de ceux qui sont effectués par recours à d'autres mécanismes.

DOCUMENT TD/234

La coopération financière internationale au service du développement
Questions actuelles de politique générale

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*9 février 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Pages
Introduction	1-6	214
Chapitres		
I. Aide publique au développement	7-34	215
A. Résultats récemment enregistrés par les pays développés donateurs	7-14	215
B. Objectifs provisoires concernant l'augmentation du volume de l'APD	15-19	216
C. Mesures relatives à l'application d'un plan triennal en matière d'APD	20-22	217
D. Proposition tendant à mobiliser les ressources en attente dans la filière de l'APD	23-25	218
E. Conditions et modalités de l'APD	26-34	218
II. Institutions multilatérales de développement	35-45	219
A. Les ressources des institutions multilatérales de développement	39-39	220
B. Politiques et programmes des institutions multilatérales de développement	40-42	220
C. Le rôle des institutions multilatérales de développement dans l'octroi de garanties	43-45	221
III. Quelques mesures destinées à améliorer l'accès des pays en développement aux marchés de capitaux	46-47	221
IV. Questions découlant de la résolution 165 (S-IX) du Conseil du commerce et du développement	48-61	222
V. Création d'une facilité de garantie du crédit à l'exportation	62-66	224

Introduction

1. Quand ils ont fixé l'objectif minimal de 6 p. 100 pour le taux de croissance annuel moyen du PIB des pays en développement au cours des années 70, les auteurs de la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement[1] envisageaient que l'apport annuel net de capitaux à ces pays, nécessaire pour atteindre cet objectif, représenterait 1 p. 100 du PNB des pays économiquement avancés. Cet apport devait compléter les recettes en devises que les pays en développement tiraient de leurs exportations – dont le taux d'accroissement annuel moyen, en valeur réelle, devait être de l'ordre de 7 p. 100 au cours de la même période. Afin d'arriver à un juste équilibre entre les apports à des conditions de faveur et les apports à des conditions commerciales dans l'apport annuel net de capitaux, il était demandé, dans la Stratégie, à chaque pays économiquement avancé de faire en sorte que ses versements nets au titre de l'aide publique au développement (APD) représentent, vers le milieu des années 70, au moins 0,70 p. 100 de son PNB. Cette répartition entre apports à des conditions libérales et autres apports était jugée nécessaire, non seulement pour maintenir la charge du service de la dette dans des limites raisonnables, mais encore pour assurer que les pays en développement ayant un faible revenu par habitant, qui sont le plus tributaires des fonds d'APD, puissent obtenir les sommes nécessaires pour atteindre l'objectif fixé dans la Stratégie, autrement dit pour doubler leur revenu en moins de deux décennies.

2. Comme on l'a montré par ailleurs, les objectifs fixés pour l'apport net total de capitaux n'ont pas été atteints[2]. Il apparaît, par exemple, que si le volume des importations des pays en développement avait augmenté à un taux

[1] Voir la résolution 2626 (XXV) de l'Assemblée générale, du 24 octobre 1970.

[2] Voir dans le présent volume le document TD/235.

annuel d'environ 7 p. 100 dans les années 70 – comme il est prévu dans la Stratégie –, un apport financier additionnel nettement supérieur à celui qui a été accordé aurait été nécessaire pour augmenter le pouvoir d'achat des exportations enregistré au cours de cette période.

3. Il faut aussi noter que l'APD, qui est la pièce maîtresse du système, a été l'élément le moins dynamique des apports totaux de capitaux au cours des années 70. En effet, son accroissement en valeur réelle n'a été que marginal entre 1971 et 1977. Au cours de la même période, l'APD globale, exprimée en pourcentage du PNB pour l'ensemble des pays membres du Comité d'aide au développement (CAD) de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), est tombée de 0,34 p. 100 en 1971 à 0,30 p. 100 en 1977.

4. L'insuffisance du montant total des apports de capitaux comme de l'APD a eu un effet préjudiciable au développement des pays en développement, qui n'ont pu atteindre les taux de croissance prévus par la Stratégie internationale du développement. Depuis le début de la décennie, le taux de croissance annuel du PIB des pays en développement considérés dans leur ensemble a été de 5,4 p. 100 en moyenne, avec cependant des différences sensibles d'un pays à l'autre. Ainsi, alors que, de 1971 à 1977, le taux de croissance moyen était supérieur à 8 p. 100 dans les pays exportateurs de pétrole, il n'a pas dépassé 5,2 p. 100 dans les pays non exportateurs de pétrole, soit à peu près le même niveau que dans les années 60. Dans ce dernier groupe, les pays le plus gravement touchés et les pays les moins avancés, qui représentent environ 60 p. 100 de la population totale des pays en développement et sont probablement ceux qui souffrent le plus de l'insuffisance de l'APD, ont enregistré un taux de croissance inférieur de moitié à peu près au taux envisagé dans la Stratégie. Si l'on tient compte de l'accroissement de la population de ces pays, on s'aperçoit que le produit par habitant a augmenté très légèrement dans le meilleur des cas et qu'il a parfois diminué[3].

5. A la reprise de sa première session (janvier 1979), le Comité plénier créé en application de la résolution 32/174 de l'Assemblée générale, du 19 décembre 1977, a examiné la question du transfert de ressources réelles aux pays en développement et il est arrivé à certaines conclusions[4]. Le Comité a estimé notamment que "l'un des principaux objectifs que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement devra se fixer à sa cinquième session sera de réaliser des progrès notables sur tous les aspects de la question du transfert de ressources réelles en prenant, dans le cadre des points appropriés de l'ordre du jour, des décisions qui prévoient des mesures concrètes"[5].

6. Le présent rapport est axé sur certains problèmes suscités par l'évolution de la situation et sur les mesures qui peuvent être prises immédiatement pour accroître les possibilités de financement international offertes aux pays en développement. Le chapitre premier contient une analyse plus détaillée de l'évolution récente de l'APD et un examen des mesures visant à accroître cette aide à moyen terme. Le chapitre II traite en particulier des efforts accomplis par les institutions multilatérales de développement et passe en revue les propositions tendant à accroître les ressources dont elles disposent et à améliorer leur fonctionnement. Au chapitre III, il est proposé diverses mesures destinées à améliorer l'accès des pays en développement aux marchés de capitaux. Le chapitre IV fait le point des progrès réalisés dans l'application de la résolution 165 (S-IX) du Conseil du commerce et du développement, du 11 mars 1978, relative aux problèmes de la dette et du développement des pays en développement. Le chapitre V expose succinctement les arguments justifiant la création d'une facilité multilatérale de garantie du crédit à l'exportation en vue de promouvoir les exportations des pays en développement.

CHAPITRE PREMIER

Aide publique au développement

A. – Résultats récemment enregistrés par les pays développés donateurs

7. Comme nous l'avons déjà vu, le volume de l'APD en chiffres réels a stagné entre 1971 et 1977. Pour l'ensemble des pays membres du CAD, l'APD exprimée en pourcentage du PNB est tombée de 0,34 p. 100 en 1971 à 0,30 p. 100 en 1977.

8. Les résultats atteints par les divers pays membres du CAD par rapport à l'objectif de 0,7 p. 100 ont varié considérablement. Sur les 17 pays membres, 9 ont enregistré un accroissement du rapport APD/PNB entre 1971 et 1977, les 8 autres une diminution. Dans le premier groupe, 3 pays – Norvège, Pays-Bas et Suède – ont dépassé de beaucoup l'objectif fixé et, s'ils maintiennent leur politique actuelle, ils devraient aller jusqu'à 1 p. 100 de leur PNB d'ici à la fin de la décennie.

9. Quant au deuxième groupe, qui rassemble les plus grands pays membres, le rapport APD/PNB a baissé dans chacun des pays depuis le début de la décennie et, exception faite de la France, il est inférieur au chiffre moyen enregistré par l'ensemble des pays membres du CAD. Dans ce groupe, la République fédérale d'Allemagne, les Etats-Unis d'Amérique et le Japon, qui entraient pour 66 p. 100 dans le PNB des pays du CAD et pour 47 p. 100 dans leur APD en 1977, n'ont consacré que 0,20, 0,10 et 0,21 p. 100 respectivement de l'accroissement de leur PNB à l'APD au cours des années 70. Dans chacun de ces trois pays, les versements nets au titre de l'APD ont beaucoup moins augmenté que d'autres dépenses publiques au cours de la période 1971-1977.

10. Il est intéressant de noter que plusieurs des pays qui n'ont pas accru substantiellement leur programme d'APD, notamment la République fédérale d'Allemagne, le Japon et la Suisse, ont cependant enregistré un excédent persistant de leur balance des paiements. Or, c'est précisément aux pays à excédent durable qu'il incombe le plus de contribuer

[3] Les problèmes du financement extérieur des pays les moins avancés sont étudiés en détail dans le document TD/240, reproduit dans le présent volume.

[4] "Conclusions communes sur certains aspects du transfert de ressources réelles aux pays en développement" (*Documents officiels de l'Assemblée générale, trente-quatrième session, Supplément No 34* [A/34/34], première partie, par. 13).

[5] Paragraphe 21 des conclusions communes.

au bon fonctionnement du processus global d'ajustement en fournissant une aide financière substantielle à long terme.

11. Au cours des années 70, de nombreux pays membres du CAD ont essayé de freiner l'accroissement des dépenses publiques afin d'atténuer les pressions inflationnistes. Toutefois, on peut se demander si les ouvertures de crédits au titre de l'APD doivent être au nombre des éléments qui font les frais de cet ajustement. Tout d'abord, une telle politique est incompatible avec les engagements répétés des pays développés d'accroître sensiblement et effectivement leur APD. En outre, il est douteux qu'une diminution des crédits ouverts pour l'APD soit une façon judicieuse de combattre l'inflation étant donné le chômage généralisé et la sous-utilisation des capacités de production dans les secteurs qui produisent généralement des biens d'équipement dont l'exportation bénéficie d'une aide.

12. On a souvent fait observer que l'APD ne recevait pas un soutien suffisant de l'opinion publique dans les pays développés. Cela s'explique notamment par la manière dont l'incidence des transferts assortis de conditions de faveur a été présentée. Certains y ont vu le coût qu'ils représentaient pour le contribuable, d'autres une prétention concurrente sur des ressources qui pourraient être affectées plus utilement à d'autres usages. Toutefois, deux éléments ne retiennent pas toute l'attention qu'ils méritent : le fait que l'aide extérieure peut être bénéfique aux pays développés comme aux pays en développement et le rôle qu'elle peut jouer en tant qu'élément clé d'une nouvelle forme de coopération économique internationale. En outre, étant donné la récession et le chômage généralisés dans les pays développés, l'accélération du financement extérieur pourrait contribuer à stimuler la relance, en particulier dans les branches d'activité dont la capacité est en grande partie sous-utilisée. A cet égard, il faut noter qu'à la première session du Comité plénier, les représentants de plusieurs pays développés ont mis en évidence les avantages que le monde développé pourrait retirer des mesures destinées à accroître les transferts de ressources aux pays en développement[6].

13. On ne dispose pas d'informations fiables concernant les programmes d'assistance des pays socialistes d'Europe orientale. Toutefois, certains éléments donnent à penser que les apports nets de ressources de ces pays aux pays en développement n'ont pas augmenté et auraient même diminué au cours de la deuxième Décennie du développement. Les courants de capitaux en provenance de ces pays font partie intégrante de l'évolution de leur coopération économique avec le monde en développement. Comme il est prévu d'accroître la portée de cette coopération, on peut raisonnablement penser que les courants nets de capitaux seront accrus parallèlement. Dans ce contexte, le processus de planification des pays en développement de même que l'évaluation de leurs besoins totaux en capitaux extérieurs seraient facilités si les pays socialistes d'Europe orientale pouvaient élaborer et faire connaître des plans indicatifs de coopération financière avec les pays en développement.

14. Il est clair depuis un certains temps déjà que l'objectif d'APD fixé par la Stratégie ne pourra pas être atteint d'ici à la fin de la décennie. En fait, pour autant que les politiques actuelles continuent d'être appliquées, le rapport APD/PNB sera probablement beaucoup plus bas en 1980 qu'au début des années 70. Or, il faut accroître sensiblement l'APD pour pouvoir atteindre les objectifs de développement convenus à l'échelon international pour les pays en développement. En effet, il ressort de certains faits que si les pays en développement doivent combler pendant les années 80 le retard accumulé au cours de cette décennie par rapport à l'objectif de 6 p. 100 fixé pour leur taux de croissance, les besoins d'APD seront probablement supérieurs à ceux que suppose l'objectif minimal actuel de 0,7 p. 100 du PNB des pays développés[7].

B. – Objectifs provisoires concernant l'augmentation du volume de l'APD

15. Le fossé qui se creuse de plus en plus entre l'aide accordée par les pays développés et les besoins de financement extérieur des pays en développement est un sujet de grave préoccupation depuis un certain temps, et sera certainement au centre des délibérations concernant l'instauration d'une nouvelle stratégie internationale du développement pour les années 80. Sans préjudice des normes et mécanismes qui pourraient être adoptés dans le cadre de la stratégie pour les années 80, il est nécessaire de prendre immédiatement des mesures pour renverser les tendances actuelles et progresser aussi vite que possible vers la réalisation de l'objectif fixé en matière d'APD[8].

16. Afin que l'APD augmente au moment voulu et de façon prévisible, il a été suggéré que chaque pays membre du CAD adopte un plan triennal intérimaire au titre duquel il s'engagerait à accorder une APD à un taux minimal convenu. Ce plan exigerait des efforts relativement plus énergiques de la part des pays dont les chiffres d'APD ont laissé à désirer dans le passé.

17. Le plan repose sur l'hypothèse que les pays membres du CAD qui n'ont pas encore atteint l'objectif de 0,7 p. 100 augmenteront régulièrement leur rapport APD/PNB de façon à l'atteindre d'ici à 1985. Le tableau, qui illustre les incidences qu'aurait l'adoption du plan intérimaire sur les programmes d'APD des pays membres du CAD entre 1979 et 1982, montre dans quelle mesure le rapport APD/PNB de ces pays aura progressé vers l'objectif de 0,7 p. 100 en 1982, en partant de certaines hypothèses concernant le futur taux de croissance de leur PNB. Comme nous l'avons déjà vu, le rapport APD/PNB de la Norvège, des Pays-Bas et de la Suède devrait atteindre 1 p. 100 d'ici à la fin de la décennie pour autant que soient poursuivies les politiques actuelles. On a alors supposé que lorsque ces pays auraient atteint ce chiffre, ils le maintiendraient grâce à un accroissement de leur APD correspondant à celui de leur PNB tel qu'il ressort des projections.

18. Pour les pays membres du CAD considérés dans leur ensemble, le taux d'accroissement de l'APD, en valeur réelle, au titre du plan intérimaire serait de 18 p. 100

[6] Voir, par exemple, les propositions présentées par la Suède (A/AC.191/12) et l'Autriche (A/AC.191/15).

[7] Voir dans le présent volume le document TD/235.

[8] Il convient de noter que les normes qui seraient éventuellement incluses dans la nouvelle stratégie ne pourront être prises en considération par les gouvernements avant l'exercice budgétaire 1980/81 et que, en raison du délai qui s'écoule entre le moment où les engagements de dépenses sont pris et celui où les fonds sont versés, les effets de ces normes ne se feront pleinement sentir qu'en 1983.

Incidences d'un plan triennal destiné à accélérer les versements au titre de l'aide publique au développement (APD)

Pays	*Taux de croissance des versements APD à prix constants et en dollars, 1971-1977*	*Rapport APD/PNB 1977 (en pourcentage)*	*Taux de croissance requis pour les versements APD à prix constants et en dollars, 1972-1982*[a, b]	*Rapport APD/PNB 1982*[b] *(en pourcentage)*
Allemagne, Rép. féd. d' . .	−1,34	0,26	18,1	0,53
Australie	0,69	0,45	9,8	0,60
Autriche	28,73	0,24	22,2	0,48
Belgique	2,59	0,45	8,0	0,61
Canada	7,78	0,51	9,8	0,63
Danemark	9,81	0,61	2,8	0,67
Etats-Unis d'Amérique . . .	−4,85	0,22	25,6	0,50
Finlande	9,48	0,17	30,3	0,44
France	0,99	0,63	5,6	0,67
Italie	−7,34	0,09	41,5	0,37
Japon	5,39	0,21	27,9	0,45
Norvège	22,20	0,82	7,0	1,00
Nouvelle-Zélande	9,63	0,35	17,6	0,56
Pays-Bas	11,96	0,84	5,7	1,00
Royaume-Uni	−1,49	0,38	12,7	0,57
Suède	15,28	0,99	3,2	1,00
Suisse	11,19	0,19	26,7	0,43
Ensemble des membres du CAD	0,31	0,30	17,9	0,55

Source : secrétariat de la CNUCED.

[a] Chiffres fondés sur l'hypothèse que chaque pays membre du CAD, à l'exception de la Norvège, des Pays-Bas et de la Suède, atteindra au moins les 0,7 p. 100 fixés comme objectif en matière d'APD d'ici à 1985. La Suède devrait atteindre 1 p. 100 d'ici à 1980, et les Pays-Bas et la Norvège d'ici à 1981.

[b] Les projections concernant le PNB des pays membres du CAD reposent sur des prévisions tirées du projet Link qui est appliqué par plusieurs instituts de recherche et organisations. Pour une description de ce projet, voir "Perspectives commerciales et besoins en capitaux des pays en développement, 1976-1980 : rapport du secrétariat de la CNUCED. – Additif : résultats régionaux et méthodologie" (TD/B/C.3/134/Add.1).

environ entre 1979 et 1982. Il ressort des projections reprises dans le tableau que les pays dont le rapport APD/PNB est le plus éloigné de l'objectif de 0,7 p. 100 auraient à faire, proportionnellement, les plus gros efforts. Ce serait le cas, en particulier, de certains grands pays donateurs, à savoir la République fédérale d'Allemagne, les Etats-Unis d'Amérique et le Japon.

19. L'adoption d'un plan intermédiaire de l'ampleur de celui que nous venons d'examiner est fondée sur l'hypothèse que les pays développés seront désormais disposés à accorder un rang de priorité plus élevé à l'octroi de ressources à des conditions de faveur qui correspondent aux besoins des pays en développement. S'il y a une volonté politique suffisante, il ne devrait pas y avoir d'obstacles insurmontables à l'application d'un tel plan. Précédemment, plusieurs pays donateurs, parmi lesquels la République fédérale d'Allemagne et le Japon[9], ont réussi à élaborer des plans à moyen terme destinés à accroître leur assistance. Un certain nombre d'autres pays, dont le Canada, le Danemark, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède, ont déjà adopté des plans à moyen terme pour leur budget d'APD. La proposition susmentionnée n'est donc pas incompatible avec la pratique que de nombreux pays suivent actuellement ou ont suivie au cours des dernières années. En outre, en l'adoptant, les pays développés contribueraient à favoriser une réelle coopération financière internationale.

C. – Mesures relatives à l'application d'un plan triennal en matière d'APD

20. Pour mettre en œuvre le plan exposé ci-dessus, il faut non seulement qu'il y ait la volonté politique d'engager des fonds mais encore que les modalités des prêts soient profondément révisées afin d'accélérer sensiblement le rythme des versements. En fait, au cours des années 70, l'écart entre l'accroissement des engagements de dépenses d'une part et celui des versements d'autre part a eu tendance à s'accentuer. Ainsi, en 1970, la différence entre ces deux ordres de grandeur était égale à 0,03 p. 100 du PNB des pays membres du CAD, mais en 1977, ce chiffre avait presque quadruplé (0,11 p. 100). Si les versements effectués au titre de l'APD par les pays membres du CAD avaient augmenté au même rythme que leurs engagements, ils auraient dépassé de 3 milliards de dollars environ le montant effectivement atteint en 1977.

21. Plusieurs facteurs expliquent cet écart grandissant. Par exemple, les méthodes employées actuellement pour l'octroi de ressources à des conditions de faveur, qui consistent essentiellement à financer des projets avec de longs délais entre le moment où les négociations préliminaires concernant le financement sont engagées et celui où les fonds sont effectivement versés, ont incontestablement contribué à la diminution récente du taux d'accroissement des versements. Le mouvement en faveur des projets relatifs

[9] Dans le cas du Japon, il ressort de renseignements récents que l'objectif qu'il s'était fixé, à savoir doubler la valeur en dollars de son APD entre 1977 et 1980, sera peut-être atteint un an plus tôt que prévu. S'il est vrai que l'accroissement de la valeur en dollars des versements dépend en grande partie de l'appréciation du yen, certaines informations donnent à penser que l'adoption du plan à moyen terme a aidé le gouvernement à concentrer ses efforts dans ce domaine.

au développement rural et les priorités sociales et économiques "nouveau style" y ont probablement contribué aussi. En outre, de nombreux projets subissent des retards en raison de l'insuffisance du financement des dépenses locales[10].

22. Paradoxalement, le type d'aide qui réduit au minimum les délais entre les engagements et les versements, à savoir l'assistance aux programmes, n'a pas été utilisé autant qu'il aurait dû l'être vu son efficacité, ni autant que le souhaitent les pays en développement. Il faut aussi noter, à cet égard, que les possibilités offertes par le financement des dépenses locales, qui peut notamment contribuer à accélérer les versements et l'exécution des projets, n'ont pas encore été pleinement exploitées. Comme il est noté ci-dessous, un accroissement à la fois de l'assistance aux programmes et du financement des dépenses locales améliorerait considérablement la qualité de l'APD. Il ne faut pas non plus perdre de vue qu'il contribuerait à accélérer le rythme des versements.

D. – Proposition tendant à mobiliser les ressources en attente dans la filière de l'APD

23. Malgré l'effet bénéfique que l'accroissement de l'assistance aux programmes et du financement des dépenses locales peut avoir sur l'application, en temps voulu, d'un plan d'accélération pour l'APD, la valeur absolue des engagements de dépenses en attente dans la filière, qui peut aller jusqu'à 10 milliards de dollars, continuera probablement d'augmenter. C'est pourquoi l'on pourrait peut-être envisager la possibilité d'utiliser à des fins générales de développement les fonds engagés, mais pas encore versés. Par exemple, dès que les fonds destinés aux programmes d'APD seraient approuvés par le législatif, ils pourraient être placés dans un fonds international. Chaque pays donateur ferait des prélèvements sur les sommes qu'il aurait préalablement versées à ce fonds au rythme requis pour le financement des programmes pour lesquels les fonds auraient été initialement approuvés. Comme les engagements d'APD continueraient d'augmenter, il est très peu probable que les ressources totales du fonds diminueraient. Au contraire, elles devraient s'accroître avec le temps.

24. Cette réserve permanente mais autorenouvelable de fonds d'APD pourrait servir pour accorder des prêts à plus long terme (dix ans par exemple) à des conditions de faveur aux pays bénéficiaires de l'APD pour soutenir leur balance des paiements. Cela leur permettrait d'obtenir des fonds qu'ils ne pourraient se procurer auprès d'autres sources à des conditions raisonnables et dont ils ont besoin d'urgence pour procéder à des aménagements de structure afin de faire face plus efficacement aux déficits provoqués par des facteurs externes. S'il peut être nécessaire, dans certains cas, de modifier les règlements et procédures budgétaires en vigueur, la mise en commun à l'échelon international des fonds d'APD ne serait cependant pas incompatible avec les intentions du législatif puisque les fonds continueraient d'être utilisés aux fins souhaitées et selon le calendrier initialement prévu.

25. Une autre solution, qui éviterait toute complication éventuelle au niveau de l'approbation par le pouvoir législatif et qui équivaudrait à la création d'un fonds multilatéral, consisterait à n'utiliser que les intérêts produits par les fonds d'APD ainsi mis en commun. Ce revenu pourrait servir à accorder des bonifications aux pays bénéficiaires d'APD pour les intérêts sur les sommes empruntées à une facilité multilatérale chargée de soutenir les balances des paiements et dont les conditions seraient quasi commerciales[11].

E. – Conditions et modalités de l'APD

26. Les conditions et modalités de l'APD englobent des problèmes très divers qui ont trait à la qualité de l'aide, notamment les conditions actuelles de l'APD, ainsi que plusieurs questions relatives aux modalités des prêts. Ces problèmes concernent non seulement le degré de libéralité de l'APD, mais encore le déliement de l'aide et la part de l'assistance aux programmes et du financement des dépenses locales. Toutes ces questions ont été abordées, à sa session de janvier 1979, par le Comité plénier créé en application de la résolution 32/174 de l'Assemblée générale.

27. Le gros de l'APD est accordé sous forme de financement de projets, l'assistance aux programmes et le financement des dépenses locales ne jouant qu'un rôle relativement mineur. La question du juste équilibre entre l'assistance aux projets et les autres types d'assistance a fait l'objet de longs débats dans plusieurs instances internationales, dont la CNUCED. Les pays en développement ont souligné qu'il était nécessaire d'accroître sensiblement la part de l'assistance hors-projet, mais les pays développés, pour diverses raisons, n'ont pas accepté d'en faire une règle de principe.

28. La conjoncture économique de ces dernières années a donné plus d'importance à cette question, qui est intimement liée à celle de la pénurie de recettes en devises pouvant être utilisées "librement", recettes qui dans les pays en développement sont surtout les recettes d'exportation. Toutefois, les obligations grandissantes du service de la dette ont progressivement réduit le volume des recettes d'exportation qui peuvent être considérées comme "librement" utilisables, et n'ont fait qu'ajouter aux difficultés de programmation et de gestion des budgets d'équipement des pays en développement.

29. Ces difficultés pourraient être atténuées si une part plus importante de l'APD était fournie sous forme d'assistance aux programmes. En outre, ce type d'assistance convient particulièrement bien à la situation actuelle de l'économie mondiale qui voit de nombreux pays en développement aux prises avec des problèmes de balance des paiements dus à des facteurs qui échappent à leur volonté et exigent un aménagement à long terme de leurs structures nationales. Enfin, eu égard à la forte sous-utilisation des capacités de production dans de nombreux pays en développement, qui résulte de l'impossibilité dans laquelle ils se trouvent de financer les importations, le financement des programmes réussira probablement à relever plus vite la production que ne le fait l'aide au développement liée à des projets particuliers. Ces arguments justifient un accroissement sensible de la part de l'aide

[10] Voir, par exemple, Banque mondiale, *Rapport annuel 1978*, Washington (D.C.), p. 9.

[11] La question de la nécessité d'instituer ce type de financement et de créer une facilité multilatérale à cette fin est étudiée dans le document TD/233, reproduit dans le présent volume.

accordée sous forme d'assistance aux programmes. A cet égard, on pourrait envisager l'établissement d'une norme selon laquelle 25 p. 100 au moins de l'APD bilatérale totale devrait être accordée sous forme de prêts aux programmes.

30. Pour les mêmes raisons, il faudrait financer par des transferts de ressources une part plus grande des dépenses locales qu'entraînent les projets bénéficiant d'un financement extérieur. Les donneurs d'aide bilatérale et multilatérale ont toujours essayé de limiter leur aide financière à la composante "devises" de projets particuliers. Toutefois, cette formule rétrécit leur champ d'action dans la mesure où elle exclut les projets où cette composante est relativement faible mais qui seraient dignes d'attention à d'autres égards. Cela tend à réduire la contribution que l'assistance étrangère peut apporter au processus de développement. On soutient souvent que c'est parce que les projets bien préparés et bancables sont rares que l'absorption des fonds disponibles au titre de l'aide n'a pas été plus rapide. Cette lacune reflète en partie la politique suivie par les donateurs d'aide bilatérale et les institutions multilatérales, qui limite le financement des dépenses locales. En fait, la distinction entre les projets financés localement et ceux qui sont financés par l'étranger, d'un point de vue tant opérationnel qu'analytique, n'est pas très nette. Le critère de financement d'un projet donné devrait être la contribution qu'il apportera au développement économique et social du pays bénéficiaire. L'investissement dans des secteurs comme l'agriculture, le développement rural, l'enseignement et les services de santé entraînera probablement des dépenses locales qui seront supérieures à leur composante "devises".

31. Il est admis depuis longtemps que la pratique consitant à lier les achats aux fournisseurs du pays donateur peut réduire la valeur des fonds accordés au titre de l'APD aux bénéficiaires en ce qu'elle les empêche d'acheter sur les marchés les moins chers. Toutefois, les efforts accomplis dans le cadre du CAD pour arriver à un accord sur le déliement de l'APD se sont révélés vains, en partie à cause des problèmes de balance de paiements que connaissent un grand nombre de pays donateurs. Mais il est vrai aussi que l'une des raisons qui poussent les donateurs à lancer des programmes d'aide est la promotion de leurs propres exportations. Les problèmes qui se sont posés lorsqu'on a voulu prendre des dispositions en vue d'un déliement généralisé de l'aide ont conduit à des palliatifs tels que l'octroi de ressources financières non liées aux institutions multilatérales, le déliement de l'aide uniquement en faveur des pays en développement et le déliement mutuel à l'intérieur de plus petits groupes de pays donateurs. Pour bienvenues qu'elles soient, ces mesures ne répondent pas à l'objectif visé, qui est le déliement multilatéral de l'APD.

32. Il est nécessaire d'envisager des mesures qui permettront d'arriver à un déliement généralisé, y compris la possibilité de convoquer une conférence des Nations Unies pour négocier un accord international sur le déliement multilatéral de l'APD d'ici à la fin de la présente décennie.

33. Quant au degré de libéralité de l'APD, la résolution 150 (XVI) adoptée par le Conseil du commerce et du développement le 23 octobre 1976 a marqué un important pas en avant, du fait, en particulier, qu'elle fixe l'élément de libéralité de l'APD à 90 p. 100 au moins au total. En outre, il a été convenu que l'APD destinée aux pays les moins avancés devait être fournie essentiellement sous forme de dons. Récemment, il a été suggéré que l'élément de libéralité soit porté à 95 p. 100. A sa session de janvier 1979, le Comité plénier créé en application de la résolution 32/174 de l'Assemblée générale a aussi appelé l'attention sur plusieurs mesures qui permettraient d'améliorer les conditions et modalités de l'APD[12].

34. Dans sa résolution 150 (XVI), le Conseil du commerce et du développement a aussi demandé aux pays développés d'étudier diverses propositions visant à modifier la définition de l'APD, et il suggère de ne pas considérer comme aide publique au développement les prêts dont l'élément de libéralité est inférieur à 50 p. 100. A sa session de janvier 1979, le Comité plénier a reconnu que les pays développés devraient étudier plus avant la question d'une modification du concept d'APD, l'idée étant d'améliorer celle-ci[13].

CHAPITRE II

Institutions multilatérales de développement

35. Les institutions multilatérales de développement sont une importante voie d'acheminement pour les versements de ressources financières à long terme aux pays en développement. Si les prêts consentis par ces institutions ont augmenté sensiblement au cours des dernières années, leur part dans le transfert de ressources financières à long terme aux pays en développement est encore relativement modeste : 13 p. 100 en 1977, soit une très légère augmentation par rapport aux 12 p. 100 de 1971.

36. Les institutions multilatérales de développement sont censées jouer un rôle clé de catalyseur dans le financement du développement économique et social des pays en développement, et devenir d'importants mécanismes opérationnels au service des objectifs généraux de développement convenus dans le système des Nations Unies. A cet égard, elles peuvent aider à réorienter les courants de capitaux d'une manière qui permette d'apporter à l'économie mondiale des transformations de structure compatibles avec un nouvel ordre économique international. En outre, elles peuvent servir de chef de file pour mettre au point de nouvelles techniques de prêt, et augmenter ainsi à la fois le volume et la qualité des investissements réalisés dans les pays en développement. Enfin, leur politique de prêt, en particulier par la façon dont ces institutions répartissent leurs ressources, peuvent redresser les déséquilibres que risquent de provoquer les politiques des donateurs d'aide bilatérale et les opérations des marchés de capitaux privés. Toutefois, pour diverses raisons – notamment les restrictions prévues par leurs statuts et le caractère de leurs processus de prise de décision –, les institutions multilatérales n'ont pas pu exploiter pleinement leurs possibilités.

37. Le rôle que ces institutions joueront à l'avenir dépendra surtout de deux facteurs : premièrement, le volume et la qualité des ressources financières mises à leur disposition, et deuxièmement, la mesure dans laquelle leurs programmes et politiques de prêt apporteront la meilleure

[12] Voir "Conclusions communes sur certains aspects du transfert de ressources réelles aux pays en développement", par. 8 (cf. note 4 ci-dessus).

[13] *Idem*, par. 9.

contribution possible à la réalisation des objectifs de développement des pays bénéficiaires.

A. – Les ressources des institutions multilatérales de développement

38. Les institutions multilatérales de développement fournissent des ressources par le moyen de leurs "guichets" de prêts "souples" et de leurs programmes ordinaires de prêt. La mesure dans laquelle elles peuvent maintenir la cadence de leurs programmes de prêts consentis à des conditions de faveur dépend étroitement de la bonne volonté des donateurs quand il s'agit de reconstituer dans des conditions sûres les ressources des "guichets" de prêts "souples". Les procédures appliquées actuellement dans ce domaine, qui sont caractérisées par de longs délais dans la négociation, à l'échelon international, du volume des ressources à verser aux fins de la reconstitution et dans l'obtention de l'approbation du législatif, font que l'on n'est jamais sûr que les fonds nécessaires seront fournis et que l'on s'est demandé parfois si le financement au moyen de prêts "souples" était viable. Par ailleurs, les tendances inflationnistes qui caractérisent l'économie mondiale depuis quelques années entament sérieusement la valeur de l'assistance, vu la longueur du délai entre le moment où l'engagement de dépenses est pris et celui où le versement au bénéficiaire a effectivement lieu. Afin de garantir à plus long terme la continuité des opérations des "guichets" de prêts "souples", il conviendrait, semble-t-il, de porter à cinq ans les périodes de reconstitution des ressources et de prévoir des dispositions en vue d'un accroissement annuel substantiel en valeur réelle des transferts de ressources aux pays en développement. Mais dans une perspective plus lointaine, la reconstitution des ressources destinées aux "guichets" de prêts "souples" devrait reposer sur une base plus solide et il faudrait pour cela établir une opération de reconstitution automatique. Cela pourrait se faire, par exemple, en utilisant une partie du produit d'un impôt sur le développement qui serait prélevé à l'échelon international et en liant les attributions de DTS à la fourniture d'une aide additionnelle au développement[14].

39. Les programmes ordinaires de prêt des institutions multilatérales de développement sont mis en œuvre grâce à des fonds qu'elles empruntent sur des marchés de capitaux privés. Le rôle d'intermédiation de ces institutions dépend de leur aptitude à mobiliser le capital versé et le capital sujet à appel, qui sont très importants. En effet, puisque les statuts des institutions multilatérales de prêt stipulent que leur dette active ne doit pas dépasser le capital souscrit net d'obligations, les excédents et les réserves, il faut, pour qu'elles puissent continuer d'augmenter leurs prêts en valeur réelle, que leurs ressources en capitaux augmentent de façon régulière. Donc, pour que les institutions puissent s'acquitter de leur fonction et fournir des moyens financiers à long terme, il est essentiel que leurs ressources en capitaux soient sensiblement accrues. Des consultations ont lieu actuellement en vue d'une augmentation générale du capital de la Banque mondiale. Il est à espérer qu'un accord interviendra qui permettrait à la Banque de renforcer son programme de prêts, en valeur réelle, à un taux supérieur à celui des années 70.

[14] Cette question est étudiée dans le document TD/235, reproduit dans le présent volume.

B. – Politiques et programmes des institutions multilatérales de développement

40. La mise en place de mécanismes destinés à accroître la capacité de prêt des institutions multilatérales de développement est une condition nécessaire, mais nullement suffisante, pour que ces institutions puissent exploiter pleinement les possibilités qui leur sont offertes dans le domaine de la coopération financière internationale. Pour que cet objectif soit atteint, il faudra faire en sorte que leurs politiques et programmes de prêt répondent aux besoins des pays bénéficiaires en matière de financement extérieur, conformément aux normes de développement prévues par la Stratégie internationale du développement[15]. Cela n'a pas toujours été le cas. Tout d'abord, aucune disposition efficace n'a, en fait, été prise pour lier de façon fonctionnelle les grands principes et objectifs en matière de développement convenus dans le système des Nations Unies et les opérations de financement des institutions multilatérales de développement. A cet égard, il est à craindre que ces institutions ne soient obligées d'élaborer à leur propre usage un cadre théorique de développement pour guider leurs opérations. Les différences entre les processus de prise de décision des institutions multilatérales et ceux des organes des Nations Unies risquent sérieusement de donner lieu à des divergences de vues quant à l'ordre de priorité à appliquer au développement. A la lumière des travaux préparatoires qui sont en cours en vue de l'élaboration d'une nouvelle stratégie de développement, cette question acquiert une importance particulière et il incombe aux gouvernements d'envisager les dispositions à prendre pour arriver à plus de compatibilité entre les grands objectifs de développement adoptés par l'Assemblée générale et d'autres organismes des Nations Unies et les opérations des institutions multilatérales de développement.

41. Les politiques et programmes de prêt des institutions multilatérales de développement présentent une autre lacune : ils ne tiennent pas pleinement compte des besoins particuliers des pays bénéficiaires. C'est là, apparemment, la conséquence, d'une part, des contraintes que leur imposent leurs statuts – qui, dans le cas de la Banque mondiale, n'ont pas été révisés depuis 1945 – et, d'autre part, du processus de prise de décision de ces institutions, où prédomine le point de vue des pays développés à l'égard des problèmes de développement. Par exemple, les pays en développement n'ont cessé de demander que soit sensiblement accrue la part de l'assistance aux programmes et du financement des dépenses locales dans le total des prêts des institutions multilatérales de développement[16]. Or, ces dernières années, c'est précisément lorsque les pays bénéficiaires avaient le plus grand besoin d'un financement à long terme pour soutenir leur balance des paiements que la part de l'assistance aux programmes dans le total des prêts a été bien inférieure au chiffre de 10 p. 100 que la Banque mondiale avait elle-même fixé en 1971. Ces institutions justifient souvent leur hésitation à accorder un financement pour les programmes en alléguant que, selon une interprétation stricte de leurs statuts, les prêts aux programmes ne peuvent être accordés que dans des circonstances "excep-

[15] Voir les conclusions communes du Comité plénier créé en application de la résolution 32/134 de l'Assemblée générale, par. 13 (cf. note 4 ci-dessus).

[16] *Idem.*

tionnelles". Or, plusieurs organismes des Nations Unies sont convenus que la situation de nombreux pays en développement était en fait exceptionnelle.

42. Il faut espérer que des dispositions seront prises pour permettre aux institutions multilatérales de développement d'accroître leur assistance aux programmes, ainsi que le financement des dépenses locales, et atteindre les normes en matière d'aide bilatérale au développement recommandées ci-dessus (par. 30).

C. – Le rôle des institutions multilatérales de développement dans l'octroi de garanties

43. Lorsqu'a été créée la Banque mondiale, il a été prévu qu'elle contribuerait dans une large mesure à améliorer l'accès de ses membres aux marchés internationaux de capitaux grâce à l'octroi de garanties. Si la Banque a utilisé quelque peu son pouvoir de garantie dans ses premières années d'existence, elle s'est par la suite transformée presque exclusivement en une institution de financement de projets. Il en va de même pour les autres institutions multilatérales de développement.

44. Au cours des dernières années, on s'est beaucoup occupé de savoir comment les institutions multilatérales pourraient contribuer à faciliter l'accès des pays en développement aux marchés internationaux de capitaux, et dans ce contexte, l'utilisation éventuelle de leur pouvoir de garantie est à nouveau à l'étude. Il existe un obstacle à cet égard : en vertu des statuts de ces institutions, le montant total de la garantie est compté comme une créance sur leurs ressources en capital. Or, la Banque n'assume qu'une part de la responsabilité en cas de défaut de paiement. Une fois qu'il est admis que le montant des ressources qu'exige en fait l'octroi de garanties est très inférieur à leur valeur nominale, il devient possible, sur la base d'un montant donné de capital souscrit, de mobiliser des fonds beaucoup plus importants. Les avantages que comporte l'effet multiplicateur donné par la possibilité d'appeler des fonds pour faire face à des dépenses imprévues ont été largement reconnus à l'échelon national[17]. L'application de ce principe à l'échelon international ne devrait donc pas poser de problèmes insurmontables puisque les cas où il serait nécessaire de recourir à des appels de fonds seraient très rares et que les appels seraient annoncés longtemps à l'avance.

45. Deux manières possibles d'atteindre cet objectif dans la pratique méritent de retenir l'attention. La première consisterait à amender les statuts des institutions multilatérales de développement afin qu'il leur soit permis de comptabiliser les engagements découlant des garanties pour un montant inférieur à leur valeur nominale intégrale. L'autre consisterait à créer une facilité multilatérale distincte (peut-être en association avec les institutions multilatérales de développement existantes) dont le pouvoir de garantie serait fondé, en partie, sur le capital versé et, en partie, sur un montant beaucoup plus important représenté par les fonds qui ne seraient appelés que pour faire face à des dépenses imprévues. Plusieurs problèmes inhérents à la création de ce type de facilité, tels le statut juridique précis de ses garanties et la question de savoir si elle devrait couvrir les prêts des banques commerciales et l'émission d'obligations, sont examinés de façon plus détaillée dans d'autres documents[18].

CHAPITRE III

Quelques mesures destinées à améliorer l'accès des pays en développement aux marchés de capitaux

46. Etant donné leur participation accrue aux marchés internationaux de capitaux au cours de ces dernières années, les pays en développement sont de plus en plus préoccupés par les règlements qui limitent leur accès à ces marchés. Ces restrictions se répartissent en quatre grandes catégories. Tout d'abord, il y a les dispositions statutaires qui limitent la mesure dans laquelle les institutions privées des pays développés peuvent acheter des titres émis par des emprunteurs de pays en développement. Dans certains pays développés, par exemple, les règlements fixent le pourcentage maximal des avoirs des institutions financières, telles que les compagnies d'assurance ou les caisses de retraite, qui peuvent être placés en titres étrangers. Ensuite, il y a les mesures administratives qui régissent l'émission d'obligations étrangères sur les marchés nationaux de capitaux. Dans cette catégorie de restrictions figurent souvent la nécessité d'obtenir l'autorisation préalable d'un ou plusieurs organismes de réglementation, l'obligation de fournir des renseignements beaucoup plus détaillés que pour les émissions nationales et des mesures limitatives concernant le calendrier des émissions. Troisièmement, il y a les mesures fiscales : les impôts sont plus élevés ou l'exonération fiscale plus faible pour les intérêts perçus sur les obligations étrangères que pour ceux qui sont perçus sur les obligations nationales. Enfin, il y a les mesures de politique générale visant à lutter contre les sorties de capitaux et qui ont aussi une influence préjudiciable à la capacité des pays en développement de se procurer des ressources sur les marchés de capitaux de plusieurs pays développés.

47. Dans chacun de ces quatre domaines, il est très possible d'atténuer ou d'éliminer les restrictions pour les cas où elles sont appliquées aux emprunteurs des pays en développement. Lorsqu'il a examiné cette question à sa session de 1976, le Comité ministériel conjoint des Conseils des gouverneurs de la Banque mondiale et du FMI sur le transfert de ressources réelles aux pays en développement (Comité du développement) a recommandé que les pays ayant des marchés de capitaux développés (pays à marché de capitaux) s'efforcent, dans la mesure où leur balance des paiements le leur permet, de progresser peu à peu vers une plus grande libéralisation des mouvements de capitaux, en particulier des sorties de capitaux. Il ressort d'informations récentes que les pays exportateurs de capitaux n'ont pas appliqué intégralement les recommandations du Comité du développement. De nombreux pays en développement ayant de plus en plus besoin d'accéder régulièrement et

[17] Par exemple, les statuts de l'Export-Import Bank des Etats-Unis lui permettent de compter les garanties qu'elle octroie à des tiers comme passif éventuel, pour lequel est effectué un versement initial égal à 25 p. 100 seulement du montant total garanti.

[18] Voir le rapport du Groupe d'experts de haut niveau sur le financement du développement (*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-huitième session, Annexes*, point 5 de l'ordre du jour, document TD/B/722).

dans de meilleures conditions aux marchés de capitaux privés, il faudrait appliquer aussi vite que possible les mesures ci-après, qui sont conformes d'une façon générale aux recommandations du Comité du développement :

a) Les gouvernements des pays à marché de capitaux, en particulier ceux dont la monnaie est très demandée, devraient accorder un traitement favorable aux emprunteurs des pays en développement, qu'il s'agisse de les autoriser à lancer une émission ou de leur faire une place dans le calendrier des émissions;

b) Les pays à marché de capitaux qui limitent actuellement le montant des émissions étrangères sur leurs marchés devraient dispenser les pays en développement de ces restrictions;

c) Les gouvernements des pays à marché de capitaux devraient faire preuve de souplesse dans l'application des règles limitant les placements des investisseurs institutionnels en titres étrangers, dans les cas où elles lèsent les emprunteurs des pays en développement;

d) Les pays qui appliquent des règles complexes pour l'enregistrement des titres et leur admission à la cote officielle devraient les assouplir dans les cas où elles empêchent les pays en développement d'avoir accès aux marchés de capitaux.

CHAPITRE IV

Questions découlant de la résolution 165 (S-IX) du Conseil du commerce et du développement

48. Le problème de la dette extérieure des pays en développement est examiné par la CNUCED depuis plusieurs années. Dans la résolution 94 (IV) de la Conférence concernant les problèmes d'endettement des pays en développement, les pays développés se sont engagés à procéder à un examen rapide et constructif de demandes individuelles, en vue de prendre des mesures destinées à apporter un allégement aux pays en développement qui ont des difficultés à assurer le service de la dette, en particulier à ceux d'entre eux qui comptent parmi les pays les moins avancés ou les pays le plus gravement touchés. Dans cette même résolution, la CNUCED a aussi recommandé qu'une session du Conseil du commerce et du développement au niveau ministériel soit consacrée aux problèmes de la dette des pays en développement.

49. A la troisième partie (au niveau ministériel) de la neuvième session extraordinaire du Conseil, qui s'est tenue en mars 1978[19], le Secrétaire général de la CNUCED, dans sa déclaration au Conseil, a signalé que la question la plus urgente relative à la dette, que le Conseil aurait à examiner, concernait la possibilité de prendre, au niveau international, des mesures en faveur des pays les moins avancés, des pays en développement sans littoral et insulaires et autres pays le plus gravement touchés. A cet égard, le Secrétaire général a suggéré que le Conseil envisage d'aboutir à un accord sur la base duquel chaque pays développé donateur prendrait toutes les mesures voulues pour porter l'élément "don" de la dette publique active qui lui est due par le groupe de pays en développement susmentionné à un niveau compatible avec les conditions actuelles de l'APD[20]. Dans le cadre de cet objectif, le Secrétaire général a noté que la conversion en dons des prêts actifs consentis aux pays les moins avancés semblerait opportune.

50. Les pays développés ayant réagi favorablement à la suggestion du Secrétaire général de la CNUCED, le Conseil, à la troisième partie (au niveau ministériel) de sa neuvième session extraordinaire, a adopté par consensus la résolution 165 (S-IX) relative aux problèmes de la dette et du développement des pays en développement. Au paragraphe 3 de cette résolution, le Conseil prend note avec intérêt des suggestions formulées par le Secrétaire général de la CNUCED concernant un ajustement des conditions de l'aide publique au développement bilatérale antérieure en vue de les adapter aux conditions actuelles qui sont plus favorables. Au paragraphe 4 de cette résolution, le Conseil déclare que les pays développés donateurs chercheront à adopter des mesures pour un tel ajustement des conditions de l'aide publique au développement bilatérale antérieure, ou d'autres mesures équivalentes, comme moyen d'améliorer les courants nets d'aide publique au développement afin de renforcer les efforts de développement de ces pays en développement à la lumière des objectifs et des conclusions convenus en matière d'aide. D'après les calculs indicatifs du secrétariat de la CNUCED, la résolution 165 (S-IX), si elle est dûment appliquée, permettrait d'alléger la dette annuelle des pays bénéficiaires d'un peu plus de 600 millions de dollars au cours de chacune des dix prochaines années.

51. Depuis l'adoption de la résolution 165 (S-IX) par le Conseil, plusieurs pays développés ont pris des mesures spécifiques concernant l'ajustement rétroactif des conditions de la dette active contractée au titre de l'APD bilatérale[21]. Les mesures adoptées par les divers pays développés donateurs varient sensiblement en ce qui concerne aussi bien les pays bénéficiaires que le degré d'ajustement. En effet, alors que certains ont pris des mesures en faveur des pays le plus gravement touchés, y compris les pays les moins avancés, d'autres se sont limités aux pays les moins avancés. Compte tenu de la diversité de l'action engagée en exécution de la résolution 165 (S-IX) du Conseil, la question se pose de savoir si tous les pays développés donateurs ont appliqué cette résolution. Lorsqu'elle examinera cette question, la Conférence voudra peut-être évaluer les mesures de politique générale prises par les divers pays développés, du point de vue de leur conformité avec l'esprit de la résolution 165 (S-IX) et, à cet égard, envisager l'action appropriée à engager.

---

[19] Pour le rapport du Conseil sur la troisième partie (au niveau ministériel) de sa neuvième session extraordinaire, voir *Documents officiels de l'Assemblée générale, trente-troisième session, Supplément No 15* (A/33/15), vol. I, deuxième partie.

[20] Dans sa résolution 150 (XVI), le Conseil recommande que l'élément de libéralité soit porté à 90 p. 100 pour l'APD accordée aux pays en développement. En 1976, l'élément de libéralité des engagements pris envers les pays en développement au titre de l'APD par les pays membres du CAD et par les institutions multilatérales était égal à 89,3 p. 100. Il a été convenu que dans le cas des pays les moins avancés, l'APD devait être fournie essentiellement sous forme de dons.

[21] Le secrétariat de la CNUCED ne dispose pas encore de renseignements officiels à cet égard. Les informations qui seront communiquées par les gouvernements feront l'objet d'additifs au présent document.

52. Dans l'examen, au niveau international, des problèmes de la dette extérieure des pays en développement, on s'est aussi penché sur la question de l'établissement de règles appropriées et d'un mécanisme multilatéral pour les opérations futures concernant les problèmes de la dette des pays en développement intéressés. On s'est de plus en plus rendu compte – et c'est là la caractéristique essentielle d'un tel mécanisme multilatéral – que les réaménagements de la dette devraient être des opérations axées sur le développement et non des mesures à court terme de stabilisation financière, de façon à aider le pays débiteur à surmonter ses problèmes fondamentaux et à le remettre sur la voie du développement. Dans la section B de sa résolution 165 (S-IX), le Conseil a donné un élan considérable à ces efforts en dégageant quatre concepts fondamentaux visant à orienter les opérations futures en matière de dette et en préconisant la convocation d'une réunion d'un groupe intergouvernemental d'experts chargé de recommander des éléments détaillés destinés à guider les opérations futures relatives au problème de la dette.

53. Le Groupe intergouvernemental d'experts des problèmes de la dette et du développement des pays en développement s'est réuni du 2 au 11 octobre 1978[22]. En organisant ses délibérations, le Groupe a décidé que les éléments détaillés destinés à guider les opérations futures relatives au problème de la dette seraient répartis sous quatre rubriques : i) préambule, ii) objectifs, iii) cadre opérationnel comprenant l'initiative de l'opération, l'analyse et les mesures à prendre, et iv) le mécanisme institutionnel.

54. Le Groupe n'est pas parvenu à un accord complet, mais le Président, dans une note officieuse que le Groupe a décidé d'annexer à son rapport pour que le Conseil du commerce et du développement l'examine à sa dixième session extraordinaire, a déclaré que des points de convergence avaient été constatés en ce qui concerne le préambule et les objectifs. Il a été reconnu qu'un des principaux objectifs de l'action internationale relative aux opérations en matière de dette devrait être d'améliorer les perspectives de développement du pays débiteur, eu égard à ses priorités socio-économiques et aux objectifs convenus au niveau international pour le développement des pays en développement. Quant au chapitre relatif au cadre opérationnel comprenant l'initiative de l'opération, l'analyse et les mesures à prendre, le Groupe est arrivé à un accord sur le premier point, à savoir que le pays intéressé peut faire la demande relativement tôt quand il estime qu'un problème d'endettement se pose ou risque de se poser. Le Groupe a aussi fait des progrès substantiels en ce qui concerne le type de mesures à prendre aux fins des opérations relatives au problème de la dette.

55. La question de l'analyse a toutefois soulevé quelques difficultés en raison des divergences de vue quant à la nature du problème de la dette. Tous les participants ont reconnu que, dans la pratique, les problèmes de la dette des pays en développement comportaient souvent à la fois des difficultés aiguës de balance des paiements et des problèmes structurels à plus long terme. A l'alinéa *b* du paragraphe 10 de sa résolution 165 (S-IX), le Conseil souligne la nécessité de tenir compte de la nature du problème, qui peut aller de difficultés aiguës en matière de balance des paiements exigeant une intervention immédiate à des situations à plus long terme soulevant des problèmes structurels, financiers et de transfert de ressources qui exigent des mesures appropriées à plus long terme. Néanmoins, des experts de pays développés ont prétendu que les problèmes de la dette étaient essentiellement – et manifestement – soit des problèmes structurels à plus long terme, soit des difficultés aiguës de balance des paiements, et que même lorsque ces deux aspects étaient combinés, ils pouvaient être traités séparément et indépendamment. Les experts des pays en développement n'ont pas partagé cet avis. D'après eux, compartimenter de cette manière le problème de la dette et du développement d'un pays était manquer totalement de réalisme. Les mesures destinées à venir à bout des difficultés aiguës d'un pays en matière de balance des paiements ne pouvaient aider effectivement celui-ci à résoudre ses problèmes fondamentaux de dette et de développement que si elles étaient prises en même temps que les mesures générales proposées à cet égard.

56. S'agissant du chapitre relatif au mécanisme institutionnel, le Groupe n'a pas pu se mettre d'accord. Toutefois, il apparaît de plus en plus clairement que pour établir un mécanisme institutionnel approprié il faut tenir compte en particulier de plusieurs principes généraux. Premièrement, pour être efficace, le mécanisme devrait jouir de la confiance des débiteurs comme des créanciers. Deuxièmement, il devrait être destiné à soutenir le développement et, à cet égard, garantir le bien-être de la population du pays débiteur et appuyer les efforts accomplis par ce pays pour appliquer son programme socio-économique. Troisièmement, les connaissances spécialisées dont il dispose devraient être reconnues par toutes les parties et permettre d'assurer une intervention opportune avec le concours des institutions internationales compétentes.

57. Afin de répondre à tous ces impératifs, il a été suggéré que l'Assemblée générale crée une commission indépendante pour s'occuper du problème de la dette. Cette commission, avec l'aide des institutions internationales compétentes, serait chargée d'examiner la nature du problème de la dette qui lui serait soumis par le pays débiteur, de formuler des recommandations en la matière et de convoquer des réunions de toutes les parties intéressées, qui s'engageraient à résoudre les problèmes fondamentaux du pays débiteur dans un esprit de coopération. Les institutions internationales appropriées, dont la CNUCED, participeraient à l'opération et fourniraient toute l'assistance voulue au pays débiteur pour présenter sa requête – y compris, par exemple, pour analyser les conséquences que pourraient avoir les différentes recommandations de politique générale pour son développement.

58. On soutiendra peut-être que pour répondre aux nécessités d'un cadre multilatéral approprié, il suffirait d'améliorer les mécanismes existants et de les compléter, le cas échéant, par de nouveaux arrangements. Il a été suggéré, par exemple, que le pays en développement débiteur puisse s'adresser, s'il le souhaite, à un club de créanciers ou à une réunion organisée par la Banque mondiale, ou encore choisir ces deux solutions. Chaque pays en développement débiteur opérerait ce choix en toute souveraineté.

59. Quant aux clubs des créanciers, il faudra examiner comment transformer ce système orienté sur les intérêts des

[22] Pour le rapport du Groupe, voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session extraordinaire, Annexes*, point 3 de l'ordre du jour, document TD/B/730.

créanciers en un véritable mécanisme multilatéral au service de la coopération internationale. A cet égard, la proposition selon laquelle le club de créanciers pourrait être présidé par une personnalité indépendante et non par le représentant de l'un des principaux pays créanciers, a suscité un grand intérêt. Il a été suggéré qu'une liste de personnalités éminentes ayant une grande expérience en matière de dette et de développement soit établie à cette fin par l'Assemblée générale. Le pays en développement débiteur ne s'adresserait pas directement à un club de créanciers mais à l'une de ces personnalités et l'inviterait à s'occuper des préparatifs de la réunion avec l'aide des institutions internationales appropriées (y compris les banques multilatérales de développement intéressées, la CNUCED et le FMI). Le club de créanciers pourrait ainsi donner suffisamment de poids aux aspects des problèmes de la dette qui concernent le développement et offrir le cadre nécessaire à un examen global, tout en permettant de coordonner les efforts de façon à utiliser le plus efficacement possible les divers moyens disponibles, notamment les facilités de financement du déficit de la balance des paiements, le réaménagement de la dette et les prêts des institutions financières multilatérales et des organismes bilatéraux. Le pays débiteur ne serait donc plus obligé, comme c'est le cas actuellement, d'engager des démarches au coup par coup auprès de plusieurs institutions internationales et nationales.

60. En ce qui concerne la formule "réunion organisée par la Banque mondiale", il a été proposé que tout pays en développement qui estime avoir des problèmes structurels à plus long terme puisse demander la convocation d'une telle réunion. On a posé la question de savoir comment une institution qui est elle-même un créancier de plus en plus important pouvait le mieux gérer ce qui serait, en fait, un consortium de débiteurs. Cette question est source de controverses et risque d'exiger un examen approfondi. Quant aux autres arrangements, comme dans le cas des clubs de créanciers, la participation d'institutions internationales appropriées, dont la CNUCED et les banques régionales intéressées, serait essentielle.

61. La conclusion d'un accord relatif à un mécanisme institutionnel approprié contribuerait, dans une large mesure, à répondre aux objectifs de la résolution 165 (S-IX) du Conseil et permettrait de renforcer le dispositif actuel en matière de coopération financière internationale dans un domaine d'importance grandissante.

CHAPITRE V

Création d'une facilité de garantie du crédit à l'exportation

62. L'industrialisation a permis à un nombre croissant de pays en développement d'exporter des articles manufacturés, y compris des biens d'équipement[23]. Pour promouvoir leurs exportations, ces pays sont obligés de répondre aux exigences de la concurrence internationale; cela suppose, notamment, l'octroi de crédits aux mêmes conditions que celles qui sont offertes par leurs principaux concurrents. Toutefois, l'octroi de crédits à l'exportation par les pays en développement, qui s'est accru à un rythme rapide, pose certains problèmes, en particulier lorsque le crédit est à moyen ou à long terme. L'un de ces problèmes vient du fait que les rentrées de devises au titre des exportations sont différées. Ce problème est particulièrement grave lorsque les biens ou services vendus grâce à des crédits à moyen ou même à long terme comprenne des matières premières importées qui ont été payées comptant ou financées à court terme. Les exportateurs d'articles manufacturés des pays en développement auraient beaucoup à gagner s'ils pouvaient réduire le coût qu'entraîne l'ajournement des rentrées de devises grâce à un financement approprié. A cet égard, une solution consisterait à leur permettre de faire escompter sur les marchés de capitaux les billets à l'ordre, effets ou autres titres représentatifs d'une créance à leur égard de façon qu'ils n'aient plus à attendre que ces instruments viennent à échéance pour être payés.

63. Quoi qu'il en soit, lorsque les pays en développement portent à l'escompte ces papiers sur les marchés internationaux de capitaux, la plupart du temps ils ne parviennent pas à en obtenir un prix raisonnable et il arrive même qu'ils ne puissent les faire escompter. Ce phénomène tient à l'idée que l'on a, sur les marchés financiers internationaux, de la solvabilité des pays en développement, qu'ils soient exportateurs ou importateurs.

64. Quelques conséquences éventuelles valent la peine d'être mentionnées. Ainsi, un pays en développement qui produit un article à un prix compétitif peut avoir du mal à l'exporter parce qu'il n'est pas en mesure d'offrir les mêmes conditions de crédit à moyen ou à long terme que ses concurrents. Cela peut avoir un effet préjudiciable au commerce entre pays en développement. En effet, un pays en développement qui préférerait les caractéristiques techniques et le prix d'un article manufacturé, par exemple un bien de production, disponible dans un autre pays en développement, risque néanmoins de décider d'acheter à un pays développé, tout simplement parce que les conditions de crédit offertes par ce dernier sont meilleures.

65. Le système de garantie des exportations dont il est question ici a pour objet de permettre à un pays en développement qui en est capable d'exporter des biens d'équipement sans trop de difficultés. Il est suggéré qu'une institution dénommée "facilité de garantie du crédit à l'exportation" soit créée avec l'appui du Groupe de la Banque mondiale et des banques régionales de développement; elle garantirait le papier commercial émis à l'occasion d'exportations qui lui serait présenté par les pays en développement exportateurs admis au bénéfice du système. Le papier ainsi avalisé serait renvoyé au pays exportateur, qui serait alors libre de le faire escompter sur les marchés internationaux de capitaux[24].

66. Ayant étudié cette question à la deuxième partie de sa huitième session, la Commission des invisibles et du financement lié au commerce a adopté sa résolution 15 (VIII), dans laquelle elle prie le Secrétaire général de la CNUCED de consulter les Etats membres et les institutions financières internationales appropriées au sujet des caractéristiques opérationnelles détaillées d'une facilité de garantie du crédit à l'exportation, et recommande au Conseil de

[23] Voir "Une facilité de garantie du crédit à l'exportation. – Première partie – grandes questions de politique générale : rapport du secrétariat de la CNUCED" [TD/B/739 (Première partie)].

[24] Pour un examen de la nature de la garantie, voir TD/B/739.

décider, à sa dixième session extraordinaire, de réunir la Commission au niveau technique pour examiner le document soumis par le secrétariat et rendre compte de ses conclusions à la Conférence à sa cinquième session[25]. Au vu de l'analyse technique approfondie qui a été faite par le secrétariat et eu égard aux consultations qui ont eu lieu récemment en application de la résolution 15 (VIII), le Conseil à sa dixième session extraordinaire, ou la Conférence à sa cinquième session, devrait envisager d'approuver le principe de la création d'une facilité de garantie du crédit à l'exportation et de la convocation d'une conférence des Nations Unies, à bref délai, afin d'élaborer les caractéristiques détaillées de cette facilité.

[25] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session extraordinaire, Supplément No 3* (TD/B/733), annexe I.

DOCUMENT TD/234/ADD.1

Examen des mesures prises en application de la résolution 165 (S-IX) du Conseil du commerce et du développement

Note du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*15 mai 1979*]

1. Pendant la troisième partie (au niveau ministériel) de sa neuvième session extraordinaire, en mars 1978, le Conseil du commerce et du développement a examiné les problèmes de la dette et du développement des pays en développement. Dans sa déclaration liminaire au Conseil, le Secrétaire général de la CNUCED a fait observer que la question la plus urgente touchant aux problèmes de la dette des pays en développement était l'adoption, au niveau international, de mesures en faveur des pays les moins avancés, des pays en développement sans littoral ou insulaires et des autres pays le plus gravement touchés. A cet égard, il a proposé que le Conseil envisage un accord sur la base duquel chaque pays développé donateur prendrait toutes les mesures voulues pour porter l'élément "don" de la dette publique qui lui reste due par ces pays à un niveau compatible avec les normes actuelles de l'aide publique au développement (APD)[1]. Dans le cadre de cet objectif global, le Secrétaire général de la CNUCED a indiqué que la conversion en dons des prêts actifs consentis aux pays les moins avancés semblerait opportune.

2. Le Conseil a pris note avec intérêt des suggestions formulées par le Secrétaire général de la CNUCED concernant un ajustement des conditions de l'APD bilatérale antérieure en vue de les adapter aux conditions actuelles, qui sont plus favorables. Au paragraphe 4 de sa résolution 165 (S-IX), le Conseil déclare que les pays développés donateurs chercheront à adopter des mesures pour un tel ajustement des conditions de l'APD bilatérale antérieure, ou d'autres mesures équivalentes, comme moyen d'améliorer les courants nets d'APD afin de renforcer les efforts de développement de ces pays en développement à la lumière des objectifs et des conclusions convenus en matière d'aide.

3. Le Conseil a également demandé que la Conférence, à sa cinquième session, passe en revue les mesures prises en application des dispositions de la résolution. Pour préparer cet examen, le Secrétaire général de la CNUCED a, le 16 février 1979, adressé une note aux pays développés membres de la CNUCED pour leur demander des renseignements sur les mesures prises[2].

4. Les réponses n'étant arrivées pour la plupart que vers la fin d'avril, le secrétariat n'a pu consulter les gouvernements sur certains points qui demandent des éclaircissements ou sur lesquels des informations font défaut. En particulier, les chiffres exacts de la dette totale des pays les moins avancés et des pays le plus gravement touchés envers chaque pays développé donateur, au titre de l'APD, n'ont pas été fournis. En outre, de nombreuses réponses n'indiquent pas l'élément moyen de libéralité de la dette active, au titre de l'APD, avant et après l'ajustement rétroactif des conditions. Faute de renseignements détaillés, il n'a pas été possible d'examiner toutes les incidences des mesures prises. Les pays membres voudront peut-être donner les renseignements voulus pendant la session de la Conférence. L'exposé qui suit est une analyse préliminaire et approximative des renseignements reçus jusqu'à présent.

5. La plupart des pays développés à économie de marché[3] ont pris ou annoncé leur intention de prendre différentes mesures en application de la résolution 165 (S-IX) du Conseil. Ces mesures sont les suivantes : annulation de la dette au titre de l'APD, renonciation au paiement des intérêts et octroi d'une aide financière nouvelle à des conditions très libérales ou sous forme de dons, équivalent au service de la dette dont l'échéance est à venir. Quand elle examinera les mesures prises en application de la résolution 165 (S-IX), la Conférence voudra peut-être tenir compte de trois questions importantes :

a) Relation entre la dette pour laquelle des mesures ont été prises par chaque pays développé donateur et la dette totale qui lui reste due au titre de l'APD par les pays en développement les plus pauvres – en particulier, par les pays les moins avancés et les pays le plus gravement touchés.

b) Pays bénéficiaires de ces mesures : autrement dit, tous les pays de la catégorie considérée ont-ils bénéficié de ces mesures ou certains pays ou groupes de pays en développement en ont-ils été exclus par certains pays développés donateurs ?

c) Nature des mesures prises : en particulier, s'agit-il d'ajustement rétroactif des conditions ou de mesures équivalentes ? Dans ce dernier cas, les mesures sont-elles réellement "équivalentes" ? En particulier, concernent-elles

[1] Dans sa résolution 150 (XVI), le Conseil recommande de porter l'élément de libéralité à 90 p. 100 des versements faits aux pays en développement au titre de l'APD. Pour les pays les moins avancés, il a été convenu que l'APD devait être fournie essentiellement sous forme de dons. En 1976, l'élément de libéralité de l'APD apportée par les pays du Comité d'aide au développement (CAD) de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) s'est élevé à 89,3 p. 100.

[2] Les renseignements obtenus ont paru dans les documents TD/234/Add.2 et 3 (multicopiés).

[3] L'Australie, l'Islande et la Norvège ont presque toujours fourni leur APD sous forme de dons et la dette active à leur égard, au titre de l'APD, est peu élevée.

tout le calendrier de remboursement futur des dettes en question, ou sont-elles limitées à des années bien précises ?

6. Ainsi qu'on l'a signalé plus haut, il n'a pas été possible d'obtenir des données sur les sommes encore dues, au titre de l'APD, à chaque pays développé donateur par les groupes de pays en développement mentionnés par le Secrétaire général de la CNUCED dans les suggestions qu'il a faites au cours de sa déclaration liminaire devant le Conseil. Cependant, selon les chiffres publiés par l'OCDE, la dette totale des pays les moins avancés envers les pays du CAD, au titre de l'APD, s'élevait à 3,2 milliards de dollars à la fin de 1977 et celle de l'ensemble des pays le plus gravement touchés (y compris tous les pays les moins avancés) se montait à la même date à 18 milliards de dollars. Ces chiffres donnent une idée de l'ampleur de la dette visée dans la section A de la résolution 165 (S-IX).

7. Pour indiquer approximativement ce qui reste dû à chaque pays développé au titre de l'APD, le tableau 1 présente des estimations tirées du Système de notification de la dette de la Banque mondiale concernant les prêts publics bilatéraux consentis par les pays du CAD aux pays les moins avancés et aux autres pays le plus gravement touchés, qui n'ont pas encore été remboursés.

8. La deuxième colonne du tableau 1 résume les renseignements quantitatifs parvenus au secrétariat au sujet des mesures prises. Comme on le constate, il existe de grands écarts entre le niveau de la dette non réglée et l'ampleur des mesures prises par les divers pays développés.

9. La question des bénéficiaires est, elle aussi, importante. Le tableau 2 résume la situation, qui est manifestement très variable. Un certain nombre de pays on étendu le champ d'application de leurs mesures à tous les pays tombant dans la catégorie des pays en développement les plus pauvres. Par exemple, plusieurs ont soit étendu ces mesures aux pays les moins avancés et aux pays le plus gravement touchés qui sont leurs débiteurs au titre de l'APD, soit utilisé un indicateur conventionnel par habitant pour les pays en développement à faibles revenus et étendu leurs mesures aux pays satisfaisant à ce critère. Toutefois, quelques autres ont limité le bénéfice de leurs mesures à un groupe de pays plus restreint – dans certains cas, uniquement aux pays les moins avancés qui ont envers eux une dette au titre de l'APD, et, dans un ou deux cas, les mesures prises n'intéressent qu'une sous-catégorie des pays en développement les moins avancés.

10. Le type de mesures prises est le troisième point important. Le tableau 3 résume la situation. Nombre de pays développés donateurs, dans l'ajustement rétroactif des conditions de leurs prêts, ont converti en dons le montant non réglé de la dette des pays bénéficiaires au titre de l'APD. D'autres ont pris des mesures équivalentes et se sont engagés à refinancer par des dons ou à des conditions très favorables la totalité des échéances futures du service de la dette contractée au titre de l'APD et non encore réglée. Toutefois, un ou deux pays ont pris des mesures plus limitées. Le Gouvernement des Etats-Unis d'Amérique, par exemple, s'efforce, à l'heure actuelle, d'obtenir du Congrès l'autorisation de permettre à 16 des pays les moins avancés de verser le montant du service de la dette pour l'exercice 1980 sur des comptes en monnaie locale.

11. Les tableaux 1, 2 et 3 (et les renseignements plus détaillés envoyés par les gouvernements[4]) montrent clairement qu'il y a, entre les pays membres du CAD, des différences très marquées quant aux pays bénéficiaires et quant à la proportion du montant non réglé de la dette des pays en développement les plus pauvres au titre de l'APD pour laquelle des mesures d'ajustement rétroactif sont prises en application de la résolution 165 (S-IX). En outre, il est un cas où les mesures prises paraissent, actuellement du moins, ne valoir que pour une année.

12. Vu les considérations qui précèdent, la Conférence voudra peut-être s'interroger sur les décisions éventuelles à prendre.

---

[4] Voir TD/234/Add.2 et 3.

TABLEAU 1

Dette bilatérale publique non réglée et valeur nominale des mesures prises par les pays membres du CAD

(En millions de dollars)

Pays développés[a]	*Dette non réglée résultant de prêts publics bilatéraux accordés par les pays du CAD aux pays les moins avancés et autres pays le plus gravement touchés*	*Valeur nominale des mesures prises par les pays membres du CAD*[b] *en application de la résolution 165 (S-IX) du Conseil du commerce et du développement*	
		Total	*Dont, en mesures équivalentes*
Allemagne, Rép. féd. d' . .	4 359[c]	1 805[b]	
Australie	14,5[d]	–	
Autriche	29,8[d]	4,4	
Belgique	74,9[d]	14,1	11,9
Canada	1 158[d]	292,4	
Danemark	187,3[d]	90	
Etats-Unis d'Amérique . . .	8 934[c]	19	19
Finlande	41[e]	41	
France	1 468[c]	123	
Italie	305,3[d]	22,7	
Japon	3 990[f]	1 181	1 181
Nouvelle-Zélande	3,6[e]	3,6	
Pays-Bas	412,4[d]	133	
Royaume-Uni	1 612[g]	1 612	1 027
Suède	309,2[d]	247	
Suisse	77,1[d]	69	

[a] Pour la Norvège et l'Islande, il n'existe pas de dette au titre de l'APD non réglée. Pour le Luxembourg, il n'y a qu'un prêt non réglé.

[b] Montant maximal des mesures d'ajustement rétroactif des conditions en faveur des pays les moins avancés.

[c] Chiffre fondé sur les estimations de la BIRD à la fin de l'année 1976.

[d] Chiffre fondé sur les estimations de la BIRD à la fin de l'année 1975.

[e] Estimation communiquée par le gouvernement donateur.

[f] Estimation fournie par le Gouvernement japonais et représentant la dette au titre de l'APD non réglée au 31 mars 1978.

[g] Estimation fournie par le Gouvernement du Royaume-Uni et représentant la dette au titre de l'APD non réglée à la fin de 1978.

TABLEAU 2

Mesures prises en application de la résolution 165 (S-IX) du Conseil du commerce et du développement : pays bénéficiaires

Pays développés	*Ajustement rétroactif des conditions ou mesures équivalentes en faveur des pays les moins avancés et autres pays le plus gravement touchés*	*Ajustement rétroactif des conditions en faveur des pays les moins avancés uniquement*
Allemagne, Rép. féd. d'		X
Autriche	X	
Belgique	X	
Canada		X
Danemark		X
Etats-Unis d'Amérique		X[a]
Finlande	X	
France		X
Italie	X	
Japon	X	
Nouvelle-Zélande	X[b]	
Pays-Bas		X
Royaume-Uni	X	
Suède	X	
Suisse	X	

[a] Le Gouvernement des Etats-Unis cherche à obtenir du Congrès que 16 des pays les moins avancés soient autorisés à verser le montant du service de la dette pour 1980 sur des comptes en monnaie locale qui serviront à financer des activités de développement dans ces pays.

[b] Comprend des mesures en faveur de trois des pays en développement les plus pauvres, c'est-à-dire les îles Cook, Fidji et le Samoa.

TABLEAU 3

Type de mesures que les pays développés donateurs se proposent de prendre en application de la résolution 165 (S-IX) du Conseil du commerce et du développement

Pays développés	*Conversion de l'ajustement rétroactif des conditions en don*	*Mesures équivalentes*	*Divers*
Allemagne, Rép. féd. d'	X		
Autriche	X		
Belgique	X[a]		
Canada	X		
Danemark	X		
Etats-Unis d'Amérique			X[b]
Finlande	X		
France	X		
Italie			X[c]
Japon		X	
Norvège	X		
Nouvelle-Zélande	X		
Pays-Bas	X		
Royaume-Uni	X[d]		
Suède	X		
Suisse	X		

[a] La Belgique annule l'intérêt de la dette au titre de l'APD de trois pays et refinance une partie du service de la dette de deux autres pays.

[b] Le Gouvernement des Etats-Unis cherche à obtenir du Congrès que 16 des pays les moins avancés soient autorisés à verser le principal et les intérêts dus en 1980 sur des comptes en monnaie locale qui seraient utilisés pour des activités de développement dans ces pays.

[c] Le service de la dette venant à échéance en 1979-1981 sera annulé.

[d] Financement des dépenses locales dans le cas de l'Inde.

DOCUMENT TD/235

Vers un système efficace de coopération financière internationale

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*23 avril 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
Introduction	1-8	230
Chapitres		
I. La coopération financière internationale des années 70	9-19	231
II. Principaux éléments d'un système efficace de coopération financière internationale	20-45	234

TABLEAU

Financement des déficits des comptes d'opérations courantes des pays et territoires en développement non exportateurs de pétrole, 1971-1977 232

Introduction

1. On peut dire que la coopération financière internationale a deux grands rôles à jouer. Le premier, qui est le plus important, consiste à assurer un courant continu et soutenu de transfert net de ressources vers les pays en développement. L'objectif essentiel de ce transfert est, à long terme, la redistribution de l'épargne et des investissements dans l'économie internationale, afin d'élever le taux de croissance des pays en développement à un niveau qu'ils n'atteindraient pas autrement.

2. Le second rôle de la coopération financière internationale est d'assurer, à des conditions et selon des modalités appropriées, un financement suffisant pour compenser les déficits de la balance des paiements des pays en développement, en particulier ceux qui découlent de la conjoncture économique mondiale ou qui échappent au contrôle de ces pays. Ce soutien de la balance des paiements vise à mettre les programmes de développement des pays en développement à l'abri des aléas de la conjoncture économique mondiale, et donc à promouvoir l'objectif fondamental qui est d'élever le taux de croissance de ces pays. Il peut aussi servir à améliorer le processus d'ajustement dans l'économie mondiale et à répartir plus équitablement le coût de cet ajustement entre les pays.

3. Les principales sources d'apports financiers qui entrent dans le réseau de la coopération financière internationale sont les budgets des Etats, les marchés de capitaux privés et les opérations de change portant sur les monnaies nationales (achats et rachats de monnaies) par l'intermédiaire du FMI[1]. Les fonds provenant des budgets des Etats sont versés, par l'intermédiaire des institutions d'aide bilatérale ou des organismes multilatéraux, à des conditions de faveur et souvent sous la forme de dons. Le montant de ces fonds dépend exclusivement des décisions des gouvernements donneurs d'aide. Ces gouvernements jouent aussi un rôle essentiel – directement ou indirectement, par l'intermédiaire de leurs représentants au sein des organes directeurs des organismes multilatéraux – dans la répartition des ressources financières entre les pays bénéficiaires, ainsi que dans le choix des activités des pays en développement admises à bénéficier de ces ressources.

4. Pour ce qui est des capitaux privés, le volume et les modalités des apports financiers aux pays en développement sont déterminés par un mécanisme un peu plus complexe. L'offre de capitaux et les modalités de cette offre dans chaque pays sont fonction de la situation des liquidités mondiales et de l'endettement du pays en cause, ainsi que de l'opinion du marché quant à la gestion actuelle et future de son économie. En revanche, la demande de capitaux étrangers privés dépend notamment des conditions auxquelles les fonds peuvent être obtenus, de l'existence d'autres sources de recettes en devises – en particulier, les recettes d'exportation et les possibilités de financement à des conditions de faveur – et de la volonté du pays emprunteur de rendre sa politique conforme à la notion de "gestion saine" du marché.

5. En règle générale, ces deux sources de financement – les budgets des Etats et les marchés de capitaux privés – ont été tenues séparées l'une de l'autre. Font en partie exception à cette règle les crédits officiellement garantis à l'exportation et les opérations courantes des organismes de prêts multilatéraux. Dans les deux cas, les fonds proviennent essentiellement des marchés privés, mais les opérations sont généralement cautionnées par des engage-

[1] Les transferts privés au titre des envois de fonds des émigrants et des contributions volontaires des organisations privées font aussi partie de ces sources.

ments ou des garanties officiels qui constituent une créance potentielle, encore que théorique, sur les ressources budgétaires. Dans aucun de ces deux cas, toutefois, les apports financiers aux pays en développement ne sont accordés à des conditions très favorables.

6. Les pays peuvent obtenir du FMI un soutien à leur balance des paiements, dont le montant est déterminé par leur quote-part. La possibilité de bénéficier de ce soutien est subordonnée aux conditions et aux modalités énoncées dans les Statuts et la Réglementation générale du FMI.

7. Il n'y a pas de mécanisme propre à assurer que ces sources hétérogènes de financement se renforcent l'une l'autre et constituent ensemble un système cohérent et complet de coopération financière internationale destiné à favoriser le développement des pays en développement suivant des règles acceptées à l'échelle internationale. On a fait un grand progrès dans ce sens quand a été lancée la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement[2]. La Stratégie internationale du développement a effectivement établi un lien entre, d'une part, les objectifs de développement des pays en développement et, d'autre part, le volume et la composition des ressources extérieures nécessaires. En revanche, elle n'a pas créé de mécanisme capable d'assurer une cohérence générale entre les objectifs de développement et le financement extérieur. La charge d'atteindre les objectifs de financement a été laissée aux pays développés et aux forces du marché. La Stratégie ne prévoyait pas non plus de mécanisme efficace pour évaluer les incidences des écarts possibles, par rapport aux règles prescrites, sur le développement de l'économie mondiale, en particulier des pays en développement.

8. Au chapitre premier du présent rapport, nous analysons l'évolution de la coopération financière internationale eu égard aux objectifs de développement fixés dans la Stratégie. Au chapitre II, nous analysons les mesures et les mécanismes qui peuvent être utilisés pour établir un système de coopération financière internationale qui serait plus étroitement lié aux besoins des pays en développement et à l'objectif connexe qu'est la restructuration de la production et du commerce dans le monde.

CHAPITRE PREMIER

La coopération financière internationale des années 70

9. L'expérience des pays en développement en matière de financement pendant la décennie en cours ayant fait l'objet d'un examen approfondi[3], il suffit ici d'en relever les caractéristiques prédominantes.

10. L'objectif minimal de 6 p. 100 fixé, dans la Stratégie, pour le taux annuel moyen de croissance du PIB réel des pays en développement pendant les années 70 reposait notamment sur l'hypothèse que les excédents d'importation de ces pays seraient financés par des transferts de ressources des pays développés. A cet égard, on estimait que le total des apports nets de ressources financières des pays développés devrait représenter 1 p. 100 du PNB de ces pays aux prix du marché et que 70 p. 100 au moins de ces apports devaient être fournis sous forme d'aide publique au développement (APD).

11. De l'avis général, l'objectif de 0,7 p. 100 fixé pour l'APD devait être l'élément central du système de coopération financière internationale. Tout d'abord, on estimait qu'une dépendance excessive à l'égard du financement privé conduirait vraisemblablement à négliger certains secteurs économiques et sociaux qui avaient un rôle important à jouer dans une stratégie équilibrée du développement. On pensait, en outre, que les pays à faible revenu dont le potentiel d'exportation à moyen terme est généralement modeste et dont les programmes sociaux et économiques supposent des investissements dans des projets longs à mûrir n'attireraient pas beaucoup de fonds privés. En même temps, on considérait que la combinaison de financement à des conditions de faveur et d'apports privés envisagée dans la Stratégie était de nature à faire bénéficier les pays en développement dans l'ensemble de conditions mieux adaptées à leur capacité d'assumer le service de la dette. Enfin, du fait qu'elle relevait entièrement du contrôle des gouvernements, l'APD devait être plus réceptive aux adaptations qualitatives et quantitatives, compte tenu de l'évolution de la situation économique mondiale, et l'on y voyait donc un élément sérieux de négociations intergouvernementales dans les organisations internationales.

12. Or, l'évolution au cours des années 70 n'a pas été celle qui était prévue dans la Stratégie. Pendant les premières années de la décennie, l'économie internationale a été secouée par toute une série de fluctuations importantes de la production et des prix qui ont conduit à une période caractérisée par des taux de chômage et d'inflation bien supérieurs à ceux qui avaient été prévus au moment de l'adoption de la Stratégie. La récession grave et prolongée dans les pays développés à économie de marché, associée à de fortes pressions inflationnistes sur l'économie mondiale, a entraîné de sérieuses difficultés de balance des paiements dans de nombreux pays en développement[4]. Comme on le verra au tableau ci-dessous, les déficits des comptes d'opérations courantes des pays en développement non exportateurs de pétrole se sont aggravés de façon spectaculaire au cours des dernières années.

13. A cet égard, les déficits observés ne donnent évidemment pas une idée complète du coût des ajustements que la récession et l'inflation de l'économie mondiale ont imposés aux pays en développement. Ainsi, le secrétariat de la CNUCED estime que si les importations en prix constants avaient progressé aux taux d'environ 7 p. 100 par an indiqué dans la Stratégie (plutôt que 5 p. 100 – taux moyen effectivement enregistré pendant la période 1971-1977), le déficit des comptes d'opérations courantes des pays en développement non exportateurs de pétrole en 1977 aurait été d'environ 20 milliards de dollars supérieur à

[2] Résolution 2626 (XXV) de l'Assemblée générale, du 24 octobre 1970.

[3] Voir, en particulier, "Transfert de ressources réelles aux pays en développement : note du Secrétariat" (A/AC.191/7 et Corr.1), contenant un rapport établi par le secrétariat de la CNUCED pour être présenté au Comité plénier créé en application de la résolution 32/174 de l'Assemblée générale; et "Coopération financière internationale au service du développement. – Apports de capitaux aux pays en développement : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.3/158).

[4] A l'exclusion des pays en développement exportateurs de pétrole qui, considérés ensemble, ont enregistré des excédents des comptes d'opérations courantes et ont contribué aux transferts de ressources vers les autres pays en développement.

Financement des déficits des comptes d'opérations courantes des pays et territoires en développement non exportateurs de pétrole, 1971-1977

(En millions de dollars)

	1971	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
I. Déficit des comptes d'opérations courantes (balance des biens, services et transferts privés)	−14 344	−11 168	−12 921	−33 408	−41 917	−28 404	−25 904
II. Financement à long terme (net)	13 298	16 160	23 261	32 001	38 599	41 268	48 769
Dont :							
Apports publics bilatéraux, aux conditions de l'APD	3 907	4 149	4 970	7 895	10 342	9 439	9 073
Pays membres du CAD	3 907	4 149	3 955	5 004	5 760	5 256	5 499
Pays en développement exportateurs de pétrole	–	–	1 015	2 891	4 582	4 183	3 574
Autres apports publics bilatéraux	602	747	1 704	1 759	2 744	2 356	2 133
Pays membres du CAD	602	747	1 625	1 158	1 322	1 353	1 353
Pays en développement exportateurs de pétrole	–	–	79	601	1 422	1 003	780
Apports privés des pays membres du CAD	5 680	8 150	13 140	17 738	19 756	23 178	29 869
Investissements directs privés étrangers	3 099	3 639	5 831	7 554	8 178	7 498	8 426
Prêts des banques commerciales	553	1 990	4 222	5 668	6 026	7 699	8 436
Crédits privés à l'exportation	1 585	1 128	606	1 465	1 543	3 208	4 790
Divers[a]	443	1 393	2 481	3 051	3 469	4 773	8 217
Organismes multilatéraux[b]	1 712	1 518	1 807	3 298	4 597	5 116	6 850
Apports aux conditions de l'APD	1 030	853	1 078	2 008	2 713	3 130	4 341
Divers	682	665	729	1 290	1 884	1 986	2 509
Pays socialistes d'Europe orientale[c]	1 397	1 596	1 640	1 311	1 160	1 179	844
III. Financement des paiements	−741	−5 443	−7 783	−299	2 580	−7 056	−12 292
Recours aux crédits du FMI	36	295	174	1 323	1 638	2 106	−78
Variations des réserves officielles (le signe − indique une augmentation)	−777	−5 738	−7 957	−1 602	842	−9 262	−12 214
IV. Capitaux à court terme, apports non enregistrés, erreurs et omissions	+1 787	+451	−2 557		738	−5 808	−10 573

Sources : Estimations du secrétariat de la CNUCED d'après OCDE, *Coopération pour le développement* (Paris), divers numéros; FMI, *International Financial Statistics,* Washington (D.C.), divers numéros; et renseignements communiqués par la Banque mondiale et le secrétariat du CAD.

Note. – Non compris les apports aux pays bénéficiaires d'Europe méridionale et aux membres de l'OPEP. Le tableau ayant été établi pour montrer comment le déficit des comptes d'opérations courantes a été financé, les dons au titre de l'assistance technique ont été exclus des chiffres de l'APD bilatérale, car les importations de services financés par ces opérations sont rarement enregistrées au compte d'opérations courantes.

[a] Y compris les investissements de portefeuille.

[b] Les versements des organismes multilatéraux aux pays en développement sont nets des souscriptions, contributions, participations et remboursements faits par les pays en développement non exportateurs de pétrole. Sont compris les versements des organismes multilatéraux financés par les pays en développement exportateurs de pétrole.

[c] Y compris les apports aux pays d'Europe méridionale.

ce qu'il a été. Cet écart donne une idée générale de l'ampleur des ajustements qu'il a fallu faire au détriment du développement.

14. L'insuffisance des importations par rapport aux niveaux qu'elles devaient atteindre s'explique principalement par la lenteur de l'augmentation du pouvoir d'achat des recettes d'exportation des pays en développement, qui n'a été que de 3,7 p. 100 par an en moyenne pendant la période 1971-1977. Ce résultat dénote, en partie, le manque de vigueur de la demande d'exportation dû à la récession de l'économie internationale et, en partie, la dégradation des termes de l'échange. En outre, la montée du protectionnisme dans de nombreux pays développés à économie de marché a empêché les pays en développement d'exploiter tout leur potentiel d'exportation. L'expérience de cette période soutient mal la comparaison avec celle des années 60 – pendant lesquelles la progression annuelle moyenne du pouvoir d'achat des recettes d'exportation a été de 5,7 p. 100 – et avec l'objectif implicite de la Stratégie : une progression de 7 p. 100 pendant les années 70.

15. Si le système de coopération financière internationale avait été efficace, l'insuffisance du pouvoir d'achat des recettes d'exportation des pays en développement aurait dû être compensée par des apports fournis à des conditions et suivant des modalités appropriées. Malgré la libéralisation accrue de la facilité de financement compensatoire du FMI et la création d'une facilité temporaire pour

faire face à l'enchérissement du pétrole (le "mécanisme pétrolier"), les tirages faits par les pays en développement auprès du FMI ont représenté une petite partie des déficits enregistrés, et, en 1977, les rachats effectués par les pays en développement ont, en fait, dépassé les tirages. Il faut souligner, à cet égard, que les pays en développement n'ont guère fait appel aux ressources du Fonds auxquelles ils ont droit, mais dont l'utilisation est assortie de conditions rigoureuses. Ces pays estiment que les mesures de politique générale qu'ils sont censés prendre dans le cadre des arrangements stand-by ne sont pas toujours compatibles avec leurs objectifs socio-économiques ni avec la nécessité de veiller à ce que l'ajustement de leur balance des paiements ne bouleverse pas le développement[5].

16. L'évolution de l'APD a été décevante. Pour l'ensemble des pays membres du CAD, le rapport de l'APD au PNB est tombé de 0,34 p. 100 en 1971 à 0,30 p. 100 en 1977[6]. Le tableau montre que l'APD bilatérale des pays membres du CAD, exprimée en pourcentage du financement net à long terme, est tombée d'environ 29 p. 100 en 1971 à un peu plus de 11 p. 100 en 1977. La part représentée par les crédits accordés à des conditions libérales par les organismes multilatéraux de développement a légèrement progressé, passant d'un peu moins de 8 p. 100 à près de 9 p. 100. Le recul relatif de l'APD provenant des sources traditionnelles a été compensé en partie par l'expansion notable de l'aide libérale accordée par les membres de l'OPEP aux autres pays en développement – source de financement qui n'avait même pas été envisagée au moment de l'adoption de la Stratégie. En 1977, l'aide publique bilatérale accordée aux conditions de l'APD par les membres de l'OPEP aux autres pays en développement a représenté plus de 7 p. 100 du financement net à long terme. Au total, par conséquent, la contribution de l'APD au financement net à long terme est tombée de 37 p. 100 en 1971 à 28 p. 100 en 1977.

17. D'après les estimations, la contribution des pays socialistes d'Europe orientale au financement net à long terme, qui dépassait 10 p. 100 en 1971, est tombée à moins de 2 p. 100 en 1977.

18. Alors que la contribution relative des prêts ordinaires des organismes multilatéraux de développement est demeurée inchangée (environ 5 p. 100) entre 1971 et 1977, celle des autres sources de financement de ce type a beaucoup augmenté. En particulier, les prêts des banques commerciales se sont formidablement accrus, et la part qu'ils représentent dans le financement est passée d'environ 4 p. 100 en 1971 à plus de 17 p. 100 en 1977.

19. Cette évolution brièvement exposée fait planer un doute sérieux sur la viabilité du système de coopération financière internationale envisagé dans la Stratégie. Les principaux facteurs qui ont contribué à saper les règles établies dans le domaine de la coopération financière internationale sont, en résumé, les suivants :

a) Le total des apports nets de ressources aux pays en développement est tombé bien en deçà du niveau nécessaire pour soutenir le taux de croissance des importations réelles qui, dans la Stratégie, est jugé indispensable pour atteindre les objectifs du développement.

b) Si les déficits exceptionnellement élevés des comptes d'opérations courantes de beaucoup de pays en développement sont surtout dus à la récession que connaissent les pays développés à économie de marché et aux mesures protectionnistes qu'ils prennent, ainsi qu'à la dégradation des termes de l'échange, le soutien apporté par les organismes multilatéraux aux balances des paiements a été limité. Malgré les mesures prises – notamment, la libéralisation de la facilité de financement compensatoire du FMI et la création d'une facilité temporaire pour faire face à l'enchérissement du pétrole –, les crédits du Fonds n'ont couvert qu'une partie de l'insuffisance du pouvoir d'achat des recettes d'exportation des pays en développement. Si l'on a fait peu appel aux facilités de soutien des balances des paiements, cela paraît s'expliquer notamment par les conditions applicables aux tranches supérieures de crédit, que les pays en développement ne jugent généralement pas compatibles avec la nécessité de tenir pleinement compte, dans l'ajustement, de leurs objectifs de développement à long terme.

c) Les pays développés, considérés ensemble, n'ont pas atteint l'objectif de 0,7 p. 100 fixé pour l'APD et, qui plus est, ont laissé le rapport de l'APD au PNB descendre à son niveau historique le plus bas. Ainsi, dans le cadre des politiques actuelles, l'objectif fixé pour l'APD semble être en grande partie inopérant pour beaucoup de pays développés, y compris certains des principaux donneurs. Si l'on considère cette situation à la lumière des résultats obtenus par chaque pays, rien ne semble vraiment prouver que la conjoncture économique défavorable ait pu influer sur l'aide au développement. En fait, les pays dans lesquels les taux d'inflation ont été les plus bas et qui ont enregistré d'importants excédents de leurs opérations courantes sont ceux où l'aide publique au développement est tombée à un niveau bien inférieur à la moyenne. Le facteur essentiel semble être que, dans l'opération complexe d'ouverture de crédits au titre du budget annuel, ni les organes législatifs, ni le public n'ont estimé que l'aide au développement était un élément indispensable de la politique économique étrangère de leur pays.

d) Les apports de capitaux privés, en particulier les prêts bancaires, ont augmenté rapidement. Grâce à eux, de nombreux pays en développement ont pu financer les insuffisances de pouvoir d'achat de leurs recettes d'exportation, ainsi que des projets de développement. Cependant, les taux d'intérêt sont élevés et les délais de remboursement brefs, et les prêts ont été accordés dans l'espoir que le fléchissement des recettes d'exportation serait de courte durée et que les pays développés ne renforceraient pas leurs mesures protectionnistes.

e) En raison de l'insuffisance de l'APD et de l'augmentation rapide des apports privés, la composition du total des apports nets aux pays en développement est, pour ainsi dire, exactement l'inverse de celle qui était envisagée dans la Stratégie, d'où un certain nombre de conséquences fâcheuses. Premièrement, les conditions dont sont assortis les apports totaux des pays en développement se sont, dans l'ensemble, beaucoup durcies. En particulier, l'insistance sur un calendrier de remboursement plus rigoureux de la dette existante, dont une bonne partie vient à échéance au cours des quelques prochaines années, est préoccupante. Deuxiè-

[5] Pour un exposé sur ces questions, voir dans le présent volume le document TD/233, et "Financement compensatoire des fluctuations des recettes d'exportation : note du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.3/152/Rev.1 et Corr.1 et 2).

[6] Pour un exposé de l'évolution dans ce domaine, voir dans le présent volume le document TD/234.

mement, la répartition des apports financiers a été déséquilibrée, en ce sens que les pays en développement à faible revenu en ont obtenu une trop petite part. De ce fait, ces pays – surtout les moins avancés – se sont trouvés dans l'impossibilité de financer ne serait-ce qu'un minimum d'importations en vue du développement. Troisièmement, la dépendance accrue à l'égard de sources commerciales de financement a généralement restreint l'éventail des options de développement ouvertes aux pays emprunteurs, qui doivent tenir compte dans leur politique de l'idée que se fait le marché de leur solvabilité. Comme la dette extérieure est plutôt à court terme, il se peut qu'il y ait eu un changement au détriment des investissements à long terme nécessaires pour assurer un développement général autoentretenu. Quatrièmement, comme ils sont de plus en plus exposés aux marchés des capitaux privés, les pays en développement ont dû maintenir leurs réserves à un niveau plus élevé qu'il ne l'aurait fallu autrement.

f) Les prêts ordinaires des organismes multilatéraux de développement constituent toujours une part assez faible du financement total net à long terme. A cet égard, on s'est inquiété de l'écart grandissant entre les engagements et les versements et de la contribution minime des organismes multilatéraux à l'aide au titre des programmes.

CHAPITRE II

Principaux éléments d'un système efficace de coopération financière internationale

20. L'analyse faite au chapitre précédent donne à penser qu'on est arrivé à un tournant décisif dans la coopération financière internationale pour le développement. En admettant qu'elles soient adoptées, les mesures proposées au titre des points 12 *a* à *d* de l'ordre du jour contribueront certainement beaucoup à inverser les tendances défavorables de l'heure et à créer les conditions nécessaires pour donner une meilleure assise à la coopération financière internationale. Pourtant, il faut admettre que les problèmes que pose la création d'un véritable système de coopération financière internationale sont de nature plus fondamentale et qu'il faut les résoudre si l'on veut éviter que la nouvelle stratégie internationale du développement pour les années 80 ne se solde par les mêmes échecs que la Stratégie en cours.

21. La cinquième session de la Conférence peut être utile dans ce domaine difficile et complexe, si l'on y axe l'attention sur les principales caractéristiques du système à mettre en place. Il s'agit ici non de présenter une série de propositions définitives ou un schéma de système nouveau, mais de fournir uniquement une base de discussion et d'échange de vues qui pourra servir à amorcer un mouvement vers l'établissement d'un système efficace de coopération financière internationale.

a) *Le "noyau" manquant de la coopération financière internationale*

22. A la différence du système monétaire international et du système commercial mondial, les mouvements de capitaux ne sont pas soumis à des "règles du jeu" établies à l'échelle internationale[7]. Les apports de capitaux regroupent tout un éventail de composantes hétérogènes, dont chacune a son objectif. L'idée de profit donne lieu à des mouvements de capitaux à court terme et à des investissements de portefeuille à long terme; le redéploiement des ressources à l'échelle mondiale par les sociétés transnationales, en vue d'en tirer le maximum de bénéfice, et la recherche de nouveaux marchés engendrent des courants de capitaux sous forme d'investissements directs; la lutte pour s'emparer des marchés d'exportation s'accompagne de l'octroi de crédits à l'exportation, souvent subventionnés par les gouvernements; l'aide officielle au développement doit être fournie en vue d'assurer le bien-être des pays bénéficiaires, mais les pays donateurs en ont fait souvent un instrument de politique étrangère; les apports multilatéraux sont fournis, suivant des règles qui tiennent également compte des vues des créanciers, afin de faciliter l'ajustement ou de favoriser les investissements et le développement des pays en développement.

23. Il n'est pas raisonnable d'espérer que ces composantes hétérogènes du transfert total de ressources soient toujours toutes compatibles[8] ni que l'ensemble corresponde pleinement à l'objectif qui consiste à promouvoir le commerce mondial et le développement, en particulier celui des pays en développement, grâce à des transformations fondamentales de la structure de l'économie mondiale. Si l'expérience des années 70 peut servir d'exemple, il n'y a pas grand risque à dire que rien ne permet d'assurer que les forces déterminantes du flux des ressources financières peuvent modeler un réseau financier qui soit, à la fois, compatible avec les objectifs de développement arrêtés à l'échelle internationale et stable à long terme.

24. Il serait vain de chercher à forcer cette compatibilité en essayant de modifier le caractère fondamental des forces qui engendrent les différents genres d'apports de capitaux. Il faut ouvertement et franchement admettre la réalité : les apports sont essentiellement des opérations axées sur le créancier. On ne saurait leur faire remplir un rôle fondamentalement différent de celui auquel les créanciers les destinent réellement. En fait, les conflits qui ont surgi au cours des délibérations internationales consacrées au financement sont dus, non dans une moindre mesure, au fait qu'on voyait dans ces flux des éléments d'un système géré à l'échelle internationale et non d'un cadre essentiellement axé sur le créancier.

25. Cela étant, il serait peut-être plus utile pour l'avenir que la communauté internationale reconnaisse qu'il y a des limites à la transformation des mécanismes existants de transfert de ressources en éléments essentiels d'un véritable système de coopération financière internationale et qu'elle se consacre à l'élaboration d'éléments nouveaux qui formeraient le noyau d'un système efficace.

26. Le lien qu'on voudrait établir entre les mécanismes existants et le noyau du système est un lien complémen-

[7] Pour un exposé de cette question et des problèmes de gestion de l'économie internationale, voir dans le présent volume le document TD/225.

[8] En fait, les diverses composantes peuvent donner lieu à des conflits d'intérêt à cause des différences de politique et d'objectifs des pays créanciers. Pour coordonner les positions, les pays développés créanciers ont parfois créé un mécanisme intergouvernemental, en particulier pour l'assistance au développement, les crédits à l'exportation et le réaménagement de la dette.

taire. Il jouerait un rôle de catalyseur en ce sens qu'il accomplirait des tâches que les mécanismes existants ne peuvent accomplir ou qu'ils accomplissent mal. Ces fonctions complémentaires permettraient d'articuler les composantes actuelles des apports financiers en un système cohérent qui répondrait réellement aux objectifs du développement arrêtés à l'échelle internationale.

b) *Nécessité d'un examen global*

27. La première étape vers la création d'un système de coopération financière internationale consisterait à désigner un organe international comme centre des délibérations relatives au fonctionnement de ce système[9]. Ces délibérations auraient un double objectif : premièrement, examiner périodiquement l'évolution du financement afin d'évaluer les liens entre ses différentes composantes, leurs incidences sur le niveau et la structure du commerce et de la production dans le monde et leur compatibilité avec les objectifs de développement arrêtés à l'échelle internationale; deuxièmement, recommander des mesures internationales propres à assurer que les composantes du système financier, considérées ensemble, fonctionnent de manière à répondre aux besoins qu'on est convenu de satisfaire à l'échelle internationale en matière de commerce et de développement mondiaux.

c) *Nécessité d'une gestion internationale des ressources*

28. Des recommandations relatives aux mesures de politique générale à prendre dans le domaine du financement qui seraient formulées à la suite d'un examen approfondi des problèmes auraient sans aucun doute des incidences sur le fonctionnement des mécanismes existants de transfert de ressources. Mais, vu les limites inhérentes à la nature de ces mécanismes, rien ne garantit que les recommandations seraient mises en œuvre. En fait, l'expérience montre clairement qu'il y a un fossé entre les recommandations des Nations Unies et les résultats concrets.

29. Pour assurer la mise en œuvre effective des recommandations, il faut que la communauté internationale ait à sa disposition des ressources qui puissent être mobilisées pour combler les lacunes qui découleraient du fonctionnement des mécanismes existants. Cela peut se faire en créant un fonds international de développement et de coopération économique dont la gestion aurait un caractère démocratique et qui serait doté des ressources nécessaires, versées par tous les Etats membres[10].

30. Les Etats membres verseraient leurs contributions annuellement, en espèces. Le montant et le barème de ces contributions seraient déterminés aux termes d'un pacte international. Pour les pays à faible revenu, en particulier les moins avancés, la contribution serait minime. Le fonds pourrait aussi être désigné comme bénéficiaire des ressources du domaine public international, telles que l'épargne produite par la création de droits de tirage spéciaux, les bénéfices sur la vente d'or monétaire et les recettes provenant de l'exploitation des ressources minérales du fond des mers.

31. Les gouvernements souscriraient aussi au capital non versé et sujet à appel du fonds et pourraient acheter des parts, émises par le fonds, n'ouvrant pas droit au vote.

d) *Utilisation des ressources*

32. On a déjà vu que le rôle précis du fonds devrait être déterminé en tenant compte des lacunes constatées dans le fonctionnement des mécanismes existants. Néanmoins, l'expérience montre qu'il existe des domaines généraux dans lesquels, pour diverses raisons, les arrangements existants ne sont pas suffisants.

i) *Dons en complément de l'épargne publique*

33. Les gouvernements des pays à faible revenu par habitant, en particulier ceux des pays les moins avancés, manquent chroniquement de fonds pour financer leurs programmes de développement. L'assistance au développement, le plus souvent sous forme de dons ou de prêts à des conditions très libérales, a complété les ressources des pays, mais elle a été en général insuffisante et toujours assez aléatoire. Le fonds pourrait jouer un rôle important en accordant chaque année des dons non liés aux pays en développement, suivant une formule à convenir dans le cadre du pacte international qui porterait création du fonds. Les pays à faible revenu par habitant, en particulier les moins avancés, recevraient à ce titre des dons dont le montant serait un multiple de leur contribution annuelle au fonds.

ii) *Compensation des insuffisances de capacité d'importation des pays en développement*

34. Il est maintenant admis que les pays en développement sont exposés à d'assez fortes fluctuations de leurs recettes en devises, donc de leur capacité d'importation, et que ces fluctuations ont un effet perturbateur sur leur développement. En théorie, ces insuffisances sont de deux

[9] Certains éléments des apports financiers sont soumis à l'examen d'organes spécialisés, mais aucun examen global d'une telle ampleur n'a jamais été fait systématiquement. Signalons, à cet égard, que la Commission des invisibles et du financement lié au commerce a notamment pour mandat [voir la décision 10 (I) du Conseil du commerce et du développement] :

"4. D'examiner dans quelle mesure les taux de croissance atteints par les pays en voie de développement sont suffisants et, à ce sujet, d'étudier de manière suivie la mobilisation des ressources intérieures dans les pays en voie de développement et leur capacité d'importation qui résulte de la somme des recettes d'exportation et des recettes invisibles, et des apports de capitaux étrangers, compte tenu notamment de l'évolution des prix.

"5. D'examiner des études et des propositions concernant l'accroissement des courants nets de moyens financiers vers les pays en voie de développement.

"6. D'étudier les moyens : *a*) de faciliter la coordination et d'accroître l'efficacité des programmes bilatéraux et multilatéraux d'assistance en vue du développement aux pays en voie de développement, compte tenu des efforts faits par ces pays pour mobiliser efficacement leurs ressources intérieures, et *b*) d'améliorer les conditions de cette assistance, compte tenu des situations économiques différentes et des degrés de développement différents des pays en voie de développement."

[10] Les opérations du fonds pourraient être exécutées par un personnel recruté spécialement, ou encore être confiées à un ou plusieurs des mécanismes multilatéraux existants. Il faudra examiner avec soin les avantages et les inconvénients de ces deux formules. Dans l'un et l'autre cas, le fonds devrait être l'instrument opérationnel de l'organe international chargé de l'examen global.

ordres[11] : *a*) insuffisances temporaires autocorrectives, qui font que ces pays restent en deçà du niveau tendanciel des recettes d'exportation garanti par une utilisation totale (ou quasi totale) de la capacité dans l'économie mondiale et *b*) insuffisances provoquées par une baisse anormale de l'utilisation de la capacité de l'économie mondiale.

35. Les insuffisances de la première catégorie sont compensées par des "excédents", car il y a, par définition, une symétrie entre les phases ascendantes et descendantes de la demande mondiale par rapport au niveau de production en situation de quasi-plein-emploi. Des insuffisances de ce genre exigent essentiellement l'octroi de crédits à moyen terme jusqu'au moment où les recettes d'exportation reprennent et où les crédits peuvent être remboursés. On a reconnu que ces crédits étaient nécessaires et des arrangements multilatéraux de financement ont été mis en place pour régler ce problème[12].

36. En revanche, les insuffisances de la seconde catégorie résultent, par définition, d'erreurs d'ajustement dans les pays développés, qui imposent une charge aux pays en développement. Demander aux pays en développement de financer ces insuffisances au moyen de crédits à moyen terme accordés à des conditions commerciales revient à leur faire supporter le coût de ces erreurs d'ajustement parce que les baisses anormalement fortes de l'utilisation de la capacité ne sont pas contrebalancées par des poussées comparables : il n'y a pas de "plancher" à l'utilisation de la capacité, mais il y a un "plafond". Il n'y aura donc jamais de compensation pour les insuffisances de cette catégorie. La meilleure solution consisterait à prévoir des dons de compensation (ou, au moins, des prêts à long terme à des conditions libérales), en attendant que les pays développés s'adaptent et que les conditions de pleine utilisation de la capacité de l'économie mondiale se rétablissent.

37. Il n'existe pour le moment aucun mécanisme international permettant de remédier aux insuffisances de la seconde catégorie. La création d'une facilité de financement à cette fin serait une première étape vers l'établissement de mécanismes anticycliques. En fait, cette facilité pourrait être comparée aux systèmes nationaux d'assurance-chômage : ces systèmes sont destinés à amortir les effets de la déflation sur les membres de la société qui doivent soutenir le choc de forces économiques qui échappent à leur contrôle, tout en maintenant le pouvoir d'achat de l'ensemble de l'économie, atténuant ainsi les forces déflationnistes.

iii) *Financement des projets d'investissement nécessaires pour atteindre les objectifs de la Stratégie internationale du développement*

38. Le développement des pays en développement implique des transformations dans la structure de la répartition des ressources dans l'économie mondiale. A mesure que de nouvelles chaînes de production seront créées dans les pays en développement, il faudra que les productions analogues des pays développés progressent moins vite ou soient supprimées progressivement. Ces transformations structurelles, qui sont au centre de l'effort de développement, exigeront des investissements d'une ampleur et d'un caractère qui ne correspondent pas aux opérations de financement des mécanismes existants.

39. Le fonds proposé pourrait jouer un rôle de catalyseur dans ce domaine en favorisant et en servant à financer dans les pays en développement les investissements nationaux ou multinationaux nécessaires aux transformations de structure qu'exige une stratégie internationale du développement.

40. Le fonds pourrait garantir les obligations émises par les pays en développement pour financer ces projets d'investissements. Il pourrait aussi accorder, le cas échéant, des bonifications d'intérêt de manière à adapter le coût des emprunts faits par les pays en développement à leur capacité d'assumer le service de la dette à long terme.

41. On pourrait peut-être, à cet égard, se demander si les exportations résultant de projets d'investissements financés par le fonds ne devraient pas bénéficier du libre accès aux marchés de tous les Etats membres participants et, inversement, si les pays participants ne devraient pas bénéficier d'un accès préférentiel à ces produits par rapport aux pays qui ne sont pas membres du fonds.

iv) *Financement lié au commerce*

42. Le développement des pays en développement a pour conséquence directe l'expansion rapide de leurs exportations d'articles manufacturés. Cependant, étant donné la concurrence sur les marchés des articles manufacturés – en particulier, des biens d'équipement –, l'ouverture de crédits à l'exportation est indispensable.

43. Les pays en développement qui commencent à devenir d'importants exportateurs d'articles manufacturés se voient dans l'obligation d'offrir des facilités de paiement compétitives aux acheteurs éventuels. En revanche, ils sont généralement exposés à de graves pénuries de devises librement utilisables et, de ce fait, le crédit à l'exportation leur coûte cher. Ils finiront par recevoir la valeur des exportations et les intérêts des prêts, mais ces intérêts ne seront probablement pas suffisants pour compenser les retards dans les rentrées de recettes d'exportation, car le taux d'intérêt du crédit à l'exportation, pour ces pays, est inférieur au coût de substitution du capital. Il y a plusieurs moyens, pour un pays exportateur d'articles manufacturés, d'éviter d'avoir à attendre ses rentrées de devises jusqu'à l'échéance du crédit à l'exportation. A condition qu'il ait accès aux marchés financiers internationaux, il peut emprunter la somme nécessaire en affectant au remboursement du prêt les rentrées différées au titre du crédit à l'exportation. Il peut aussi faire escompter ses titres de crédit à l'exportation sur les marchés des capitaux. La première de ces solutions sera quand même coûteuse pour le pays en développement, car le taux d'intérêt auquel il emprunte sur

[11] Des insuffisances persistantes (c'est-à-dire une tendance à la dépression) peuvent survenir en situation de pleine utilisation de la capacité de l'économie mondiale, à cause de changements constants dans la demande ou de modifications de la structure des coûts. Pour remédier à ces insuffisances, il faut procéder à un "véritable ajustement" des économies qui en souffrent et donner en attendant un certain répit, en assurant le financement à moyen terme de la balance des paiements.

[12] Pour un examen de la question, voir TD/B/C.3/152/Rev.1 et Corr.1 et 2.

les marchés financiers internationaux dépassera probablement le taux du crédit à l'exportation. En empruntant pour compenser les effets de la rentrée tardive de ses recettes d'exportation, il risquera peut-être aussi de ne plus pouvoir obtenir de prêt aux mêmes conditions sur le marché des capitaux. S'il choisit la deuxième solution, il aura peut-être des difficultés à faire escompter ses titres de crédit à l'exportation pour un montant raisonnable, en particulier quand ni le pays exportateur ni le pays importateur ne sont suffisamment connus sur les marchés des capitaux.

44. Etant donné ces difficultés, il a été proposé de créer une facilité multilatérale de garantie du crédit à l'exportation qui serait ouverte aux pays en développement qui accordent des crédits à l'exportation. Cette proposition est à l'étude dans beaucoup d'organisations, dont la CNUCED, depuis plusieurs années, mais aucune suite n'y a encore été donnée[13]. Il y a donc actuellement une lacune importante que la création du fonds proposé pourrait permettre de combler.

45. La liste des domaines possibles d'activité du fonds que nous avons donnée n'est ni définitive, ni exhaustive. Il faut espérer cependant que l'exposé qui en a été fait permettra d'appeler l'attention sur les lacunes et les insuffisances des mécanismes existants de transfert de ressources vers les pays en développement et servira ainsi de fondement à un échange de vues sur la nécessité de créer un fonds international pour le développement afin d'assurer la mise en place d'un système efficace de coopération financière internationale.

[13] Voir dans le présent volume le document TD/234. Pour un examen détaillé de la structure d'une facilité de garantie du crédit à l'exportation, voir "Une facilité de garantie du crédit à l'exportation. – Première partie – grandes questions de politique générale : rapport du secrétariat de la CNUCED" [TD/B/739 (Première partie)].

POINT 13 DE L'ORDRE DU JOUR*

DOCUMENTS TD/237 ET ADD.1

Technologie. — Restructuration de l'environnement législatif et juridique : questions en cours de négociation

Rapport du secrétariat de la CNUCED

DOCUMENT TD/237

[*Original : anglais*]
[*29 janvier 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
Introduction	1-4	239
Chapitres		
I. Code international de conduite pour le transfert de technologie	5-50	240
A. Historique	5-6	240
B. Structure générale du code	7-12	240
C. La Conférence des Nations Unies sur un code international de conduite pour le transfert de technologie	13-50	241
1. Résultats acquis au cours de la première partie de la Conférence	15-27	241
2. Examen de quelques problèmes en suspens	28-49	242
3. Prochaine phase des négociations	50	245
II. Contribution de la CNUCED aux éléments économiques, commerciaux et relatifs au développement du régime de la propriété industrielle dans le cadre de sa révision en cours	51-78	245
A. Historique	51-53	245
B. Travaux récents de la CNUCED	54-61	245
1. Le régime international des brevets	55	245
2. Marques de fabrique	56-58	246
3. Groupe d'experts gouvernementaux chargé d'étudier le rôle du régime de la propriété industrielle dans le transfert de technologie (octobre 1977)	59-61	246
C. Révision en cours de la Convention de Paris	62-69	246
D. Révision du régime de la propriété industrielle au niveau national	70-72	247
E. Questions que la Conférence doit examiner à sa cinquième session	73-78	248

Introduction

1. Le point 13 de l'ordre du jour provisoire de la cinquième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, tel que le Conseil du commerce et du développement l'a adopté à sa dix-huitième session, comprend les quatre subdivisions suivantes :

a) Code international de conduite pour le transfert de technologie;

b) Contribution de la CNUCED aux éléments économiques, commerciaux et relatifs au développement du régime de la propriété industrielle dans le cadre de sa révision en cours;

c) Renforcement des capacités technologiques des pays en développement, y compris accélération de leur transformation technologique;

d) Aspects du transfert inverse de technologie relatifs au développement.

2. Il ne sera question ici que des subdivisions *a* et *b*.

3. Dans l'un et l'autre cas, les travaux ont maintenant suffisamment avancé pour qu'il y ait matière à décision touchant des initiatives majeures de la CNUCED dans ce domaine, qui présente autant d'intérêt sur le plan national

* L'ordre du jour figure dans le vol. I, 3e partie, par. 6.

que sur le plan international. Ils procèdent des résolutions 39 (III), 88 (IV) et 89 (IV) de la Conférence, ainsi que de décisions de ses organes subsidiaires, tels que le Groupe intergouvernemental du transfert de technologie, dénommé ensuite Commission du transfert de technologie. Ces initiatives ont reçu une forte impulsion de résolutions de l'Assemblée générale, en particulier des résolutions 3201 (S-VI) du 1er mai 1974, 3362 (S-VII) du 16 septembre 1975 et 32/188 du 19 décembre 1977.

4. Le code de conduite et la révision du régime de la propriété industrielle ont fait l'objet d'une attention soutenue du secrétariat et des organes intergouvernementaux de la CNUCED. D'une façon plus générale, ces questions font apparaître le nouveau type de rôle de négociation que la CNUCED a été amenée à jouer ces dernières années. Le rapport qui suit rend compte des travaux effectués dans ce domaine, principalement par la CNUCED, depuis la quatrième session de la Conférence et retrace dans leurs grandes lignes quelques-unes des questions en cours de négociation.

CHAPITRE PREMIER

Code international de conduite pour le transfert de technologie

A. – Historique

5. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement a décidé, dans sa résolution 89 (IV), de créer un groupe intergouvernemental d'experts, ouvert à la participation de tous les pays membres, afin d'élaborer un projet de code international de conduite pour le transfert de technologie. Ce groupe a tenu six sessions, de novembre 1976 à juillet 1978[1]. Au cours de ses six sessions, il a élaboré un projet de code international de conduite à l'intention de la Conférence des Nations Unies sur un code international de conduite pour le transfert de technologie[2].

6. La Conférence s'est ouverte à Genève, le 16 octobre 1978. Au cours d'une session de quatre semaines, elle a entamé les négociations sur le code de conduite en partant du projet de code rédigé par le Groupe intergouvernemental d'experts. Elle a également examiné la question du caractère juridique du code et la question connexe du mécanisme institutionnel nécessaire pour en faire appliquer les dispositions.

B. – Structure générale du code[3]

7. Le texte du projet de code qui a été soumis à la Conférence des Nations Unies chargée d'élaborer un code international de conduite pour le transfert de technologie se compose d'un préambule et de huit chapitres qui traitent des sujets suivants : définitions et champ d'application; objectifs et principes; réglementation nationale des transactions portant sur un transfert de technologie; pratiques restrictives; garanties/responsabilités/obligations; octroi d'un traitement spécial aux pays en développement et collaboration internationale; droit applicable et règlement des différends; dispositions diverses.

8. Le projet de code de conduite stipule que ses dispositions sont universellement applicables à toutes les transactions portant sur un transfert international de technologie. Conçu pour régir les modalités des transactions, il est par conséquent applicable aux parties qui interviennent dans les transactions, qu'il s'agisse d'entités privées ou publiques, y compris les organismes gouvernementaux et les organisations internationales. Le projet de code est en outre applicable aux mesures que prendraient les gouvernements.

9. Les dispositions de fond du projet de code se répartissent en deux grandes catégories : les dispositions qui concernent la réglementation des transactions portant sur un transfert de technologie et la conduite à tenir par les parties à ces transactions, et les dispositions concernant les mesures que les gouvernements pourraient prendre ou qu'il serait souhaitable qu'ils prennent en matière de transfert de technologie.

10. La première catégorie de disposition, qui pose certaines normes généralement admises et universellement applicables, vise : *a*) à déterminer quels sont les pratiques et arrangements comportant un transfert de technologie qui doivent être réputés indésirables, et dans quelles circonstances; *b*) à dégager et à préciser les obligations ainsi que les droits des parties à des transactions portant sur un transfert de technologie; et *c*) à définir dans quelle mesure les parties pourront librement choisir le droit et l'organe appropriés au règlement des différends.

11. La deuxième catégorie de dispositions, qui concernent une action gouvernementale et intergouvernementale possible ou désirable en matière de transfert de technologie, distingue essentiellement trois types d'actions : *a*) des mesures à prendre par les différents Etats pour réglementer les transactions portant sur un transfert de technologie; *b*) des mesures visant les transactions portant sur un transfert de technologie et les transactions connexes, qui ne seront appliquées que si le pays acquéreur est un pays en développement; *c*) des mesures concernant des activités de coopération internationale entre Etats, au niveau bilatéral ou multilatéral, régional ou interrégional, en vue de favoriser le transfert de technologie et le développement des capacités technologiques des pays en développement.

12. Ces deux grandes catégories de dispositions diffèrent sur des points importants, quoique l'une et l'autre soient étroitement liées et qu'il vaille mieux les considérer comme complémentaires et, dans une certaine mesure, interdépendantes. La première catégorie de dispositions énonce des normes convenues d'un commun accord et applicables à toutes les transactions portant sur un transfert de technologie. Les dispositions appartenant à la deuxième catégorie concernant des mesures jugées souhaitables ou acceptables que les pays pourraient vouloir prendre, soit en raison de leur politique nationale en matière d'acquisition de technologie, soit parce qu'ils estiment que ces mesures

[1] Pour les rapports du Groupe intergouvernemental d'experts chargé de préparer l'élaboration d'un code international de conduite pour le transfert de technologie, voir TD/AC.1/4, TD/AC.1/7, TD/AC.1/9, TD/AC.1/11, TD/AC.1/15 et TD/CODE TOT/1/Add.1.

[2] TD/CODE TOT/1.

[3] Voir aussi à ce sujet "Conférence des Nations Unies sur un code international de conduite pour le transfert de technologie : note d'information du secrétariat de la CNUCED" (TD/CODE TOT/4).

sont de nature à aider les pays en développement, compte tenu de la situation particulière de ces derniers.

C. – La Conférence des Nations Unies sur un code international de conduite pour le transfert de technologie

13. Après la première phase de négociations sur le code de conduite, le projet de texte présente les points positifs et les points négatifs suivants[4] :

a) Un chapitre entier – octroi d'un traitement spécial aux pays en développement – a fait l'objet d'un accord total;

b) Sur le préambule et les chapitres relatifs aux objectifs et aux principes, à la réglementation nationale des transactions portant sur un transfert de technologie et à la collaboration internationale, l'accord est près d'être complet;

c) Les chapitres "définitions et champ d'application" et "pratiques restrictives" ont été négociés quant au fond, mais des questions importantes sont encore en suspens;

d) Le chapitre concernant les garanties, responsabilités et obligations a fait l'objet d'un accord en partie, mais une importante section reste à négocier;

e) Le chapitre traitant du droit applicable et du règlement des différends n'a pas encore été négocié.

14. Les chapitres du code de conduite sont passés brièvement en revue ci-après.

1. *Résultats acquis au cours de la première partie de la Conférence*

a) *Le préambule du code*

15. Le préambule est un texte sur lequel l'accord s'est à peu près fait. Les paragraphes en suspens traitent de questions concernant d'une manière générale le caractère juridique de l'instrument final[5]. Le préambule énonce les aspirations et les intentions générales de la communauté internationale en matière de transfert de technologie. A cet égard, l'une des idées directrices du préambule est que la science et la technologie jouent un rôle fondamental dans le développement socio-économique de tous les pays, que la technologie ouvre la voie au progrès de l'humanité et que tous les peuples ont le droit de profiter des perfectionnements et des innovations de la science et de la technologie pour améliorer leur niveau de vie.

b) *Objectifs et principes*

16. Le chapitre renferme, dans tous ses paragraphes, des passages sur lesquels un accord est intervenu, à l'exception des paragraphes qui se rapportent à des questions relatives aux pratiques restrictives, aux garanties, responsabilités et obligations, à la réglementation nationale, à la discrimination politique et économique, à la propriété industrielle, au règlement des différends et au caractère juridique du code.

17. Les objectifs du projet de code de conduite sont, notamment, d'établir des normes générales et équitables, applicables aux parties et aux gouvernements, en prenant en considération leurs intérêts légitimes et en tenant dûment compte des besoins propres aux pays en développement, en vue de la réalisation de leurs objectifs de développement économique et social. Il est établi, entre autres principes, que le code de conduite est de portée universelle et s'applique à toutes les parties à des transactions, ainsi qu'à tous les pays et groupes de pays, quels que soient leur système économique et politique et leur niveau de développement.

c) *Réglementation nationale des transactions portant sur un transfert de technologie*

18. Le chapitre consacré à la réglementation nationale a fait l'objet d'un accord pour presque toutes ses dispositions, avec quelques exceptions importantes qui ont trait à des points essentiels du code et dont il est question plus loin.

19. Le droit des Etats d'adopter des lois, réglementations, règles et politiques en matière de transactions portant sur un transfert de technologie est pleinement reconnu, mais il est souligné que ce droit devrait être exercé sur la base, notamment, des critères suivants : favoriser la création d'un climat favorable et propice au transfert international de technologie, prendre en considération de manière équitable les intérêts légitimes de toutes les parties. Les critères à retenir dans la réglementation nationale doivent s'appliquer à l'adoption et à la mise en œuvre des mesures relatives à la régulation du courant et des effets du transfert de technologie, aux aspects financiers et techniques de transactions portant sur un transfert de technologie et aux modes d'organisation et mécanismes.

d) *Pratiques restrictives*

20. Ce chapitre du projet de code traite des pratiques qui, étant jugées indésirables, ne devraient pas être suivies, même quand elles sont prévues dans les dispositions de transactions portant sur un transfert de technologie. Leur contrepartie positive figure dans le chapitre traitant des garanties, responsabilités et obligations. Considérées ensemble, ces deux séries de dispositions, qui influent sur les modalités du transfert de technologie, régissent les relations entre les parties aux transactions et l'on peut dire qu'elles constituent l'élément essentiel de la partie réglementaire du code.

21. La Conférence a passé en revue l'accord déjà réalisé par le Groupe intergouvernemental d'experts quant à l'énumération, dans le code, de quatorze pratiques restrictives. Il y a eu accord complet sur les dispositions relatives à l'exclusivité des transactions, aux accords d'exclusivité concernant les ventes ou la représentation, ainsi qu'aux paiements et autres obligations imposés après l'expiration des droits de propriété industrielle. Un texte de synthèse, élaboré pour servir de texte introductif à ce chapitre, énonce les différentes conceptions des groupes régionaux quant aux critères à appliquer pour déterminer si des pratiques spécifiques doivent être réputées restrictives et, par conséquent, ne pas être respectées. Parmi les critères, il a été convenu de faire figurer la notion de restriction du commerce et d'effets préjudiciables au courant international de technologie, notamment quand les pratiques en

[4] Le projet de code tel qu'il se présentait à l'issue de la première partie de la Conférence (octobre-novembre 1978) figure dans le document TD/CODE/TOT/9.

[5] *Ibid.*, 11, 12 et 13 du préambule.

question gênent le développement économique et technologie des pays acquéreurs.

e) *Garanties/responsabilités/obligations*

22. Ce chapitre du projet de code énonce les obligations positives qui doivent faire partie des transactions portant sur un transfert de technologie; ces conditions ont été dénommées tantôt garanties, tantôt responsabilités, tantôt obligations; elles s'adressent aux parties aux transactions portant sur un transfert de technologie[6].

23. Ces dispositions s'appliquent à deux phases distinctes, la première étant la phase antérieure au contrat pendant laquelle les parties éventuelles négocient les conditions de la transaction, la seconde la phase contractuelle qui suit la conclusion d'un accord ou autre engagement entre les parties.

24. Lors de la négociation et de la conclusion d'un accord portant sur un transfert de technologie, les objectifs de développement économique et social de pays respectifs des parties, et notamment ceux du pays acquéreur de technologie, doivent être pris en considération. Le projet de code stipule en outre que les parties devraient suivre des pratiques commerciales loyales et honnêtes quand elles négocient, concluent et appliquent un accord de transfert de technologie.

25. L'accord s'est fait sur différentes dispositions concernant la phase de négociation, comme l'emploi des ressources disponibles sur place, l'octroi d'une assistance technique, les renseignements pertinents, les renseignements confidentiels, et la cessation des négociations. Les questions qui restent en suspens concernent le texte introductif de la section du chapitre consacrée à l'aptitude à répondre aux objectifs du développement et la mention, dans ce chapitre, du prix ou autre compensation demandé pour toute technologie faisant l'objet d'un transfert[7], ainsi que le paragraphe traitant du transfert non global[8]. En outre, la section consacrée à la phase contractuelle est encore à l'étude[9].

f) *Octroi d'un traitement spécial*

26. Le chapitre du projet de code est consacré à l'octroi d'un traitement spécial aux pays en développement a fait l'objet d'un consensus. Il y est prévu que les gouvernements des pays développés devraient prendre des mesures pour faire bénéficier les pays en développement d'un traitement spécial dans leurs politiques générales (s'adressant à la fois aux autorités nationales et aux entreprises et institutions nationales) et dans des accords de coopération quand les activités doivent se dérouler dans des pays en développement. D'autres dispositions de ce chapitre précisent ce que les gouvernements des pays développés devraient faire, directement ou par l'intermédiaire des organisations internationales appropriées, pour répondre à des demandes spécifiques des pays en développement, afin de contribuer à favoriser le transfert de technologie aux pays en développement.

g) *Autres chapitres*

27. Les autres chapitres du projet de code de conduite – c'est-à-dire les chapitres concernant les définitions et le champ d'application, la collaboration internationale (en particulier, la question de la mise en œuvre internationale du code de conduite), le droit applicable et le règlement des différends – ont été examinés par les groupes de travail compétents de la Conférence. Mais il n'a pas été possible d'arriver à un accord sur un texte. Le chapitre relatif aux définitions et au champ d'application a été débattu pendant la Conférence sur la base d'un texte proposé par le Président du Groupe de travail 1; en attendant des négociations ultérieures, le texte figurant dans le projet de code reste celui auquel le Groupe intergouvernemental d'experts avait abouti. Le chapitre consacré à la collaboration internationale a virtuellement fait l'objet d'un accord – à l'exception importante, toutefois, de toute la section relative à la mise en œuvre internationale du code.

2. *Examen de quelques problèmes en suspens*

a) *Définition de la notion de transaction portant sur un transfert "international" de technologie et problème connexe des relations entre filiale et société mère*

28. La question de la définition d'une transaction portant sur un transfert "international" de technologie est posée dans le chapitre du projet de code consacré aux définitions et au champ d'application du code de conduite. Le code doit s'appliquer à tout transfert international de technologie entre une "partie fournisseur" et une "partie acquéreur". Il reste à savoir ce qui constitue un transfert "international" de technologie. Pour le Groupe B, le terme s'applique quand une technologie est transférée par-delà les frontières nationales d'un pays, cependant que le Groupe D et le Groupe des Soixante-Dix-Sept considèrent qu'il vise une transaction conclue entre deux ou plusieurs parties qui ne résident pas ou ne sont pas établies dans le même pays et entre des parties qui résident ou sont établies dans le même pays si au moins une des parties est une succursale ou une filiale d'une firme étrangère, ou quand elle intervient comme intermédiaire dans le transfert d'une technologie dont le propriétaire est étranger[10].

---

[6] Le Président du Groupe de travail 4 a proposé, pour ce chapitre, le titre "Responsabilités et obligations des parties" (*ibid.*, appendice D).

[7] *Ibid.*, chapitre "Garanties/responsabilités/obligations", sect. 3, par. *a*, al. *i*.

[8] *Ibid.*, sect. 2, par. *c*.

[9] Voir le projet de texte de synthèse relatif à la phase contractuelle, présenté par le Président du Groupe de travail 4 (*ibid.*, appendice E).

[10] Le Président du Groupe de travail 1 de la Conférence s'est efforcé de concilier les positions des différents groupes régionaux en proposant le texte suivant :

> "Le Code de conduite s'applique aux transactions portant sur un transfert international de technologie qui correspondent à un transfert de technologie, par-delà les frontières nationales, de la partie fournisseur à la partie acquéreur ou à des transactions conclues entre des parties qui ne résident pas ou ne sont pas établies dans le même pays, ainsi qu'entre des parties qui résident ou sont établies dans le même pays si au moins une des deux parties est une succursale ou une filiale d'une firme étrangère ou une entreprise qui lui est affiliée ou est, de toute autre manière, dirigée par cette firme, et si la technologie transférée n'a pas été mise au point par la partie fournisseur dans le pays acquéreur, ou quand ladite partie intervient autrement comme intermédiaire dans le transfert d'une technologie dont le propriétaire est étranger." (*Ibid.*, appendice A, par. 4.)

29. Un important aspect du problème posé par la définition de la notion de transaction portant sur un transfert "international" de technologie est le rôle joué par les filiales et les sociétés affiliées. Le Groupe des Soixante-Dix-Sept et le Groupe D considèrent qu'elles représentent la société mère et que, par conséquent, la transaction entre une filiale et une entreprise appartenant à un ressortissant du pays acquéreur a un caractère international. Le Groupe B considère que la filiale dans le pays acquéreur est un partenaire à part entière dans la transaction; ainsi, une transaction effectuée entre une filiale et une entreprise nationale du pays acquéreur ne serait pas une transaction internationale.

30. En ce qui concerne le chapitre consacré aux pratiques restrictives, il importe de savoir si le code doit s'appliquer aux transactions entre des entreprises de sociétés transnationales.

31. Le Groupe des Soixante-Dix-Sept est d'avis que "les pratiques et restrictions appliquées entre entreprises ayant un même propriétaire devraient être examinées à la lumière des règles, exceptions et facteurs applicables à toutes les transactions portant sur un transfert de technologie"[11]. Ces pratiques peuvent être considérées comme non contraires aux dispositions du code quand elles sont acceptables à tous autres égards et qu'elles ne sont pas préjudiciables au transfert de technologie. A cet égard, le Groupe considère que "les restrictions imposées à des fins de rationalisation ou de répartition raisonnable des fonctions entre une société mère et ses filiales ou entre des entreprises appartenant au même groupe seront normalement réputées non contraires aux dispositions du présent chapitre, à moins d'être assimilables à l'usage abusif d'une position dominante sur le marché considéré, s'agissant par exemple d'une restriction abusive du commerce d'une entreprise concurrente"[12].

b) *Critères à prendre en considération pour l'adoption d'une réglementation nationale*

32. Un accord substantiel a déjà été réalisé sur le chapitre du projet de code consacré à la réglementation nationale des transactions portant sur un transfert de technologie, sous réserve de la solution de quelques problèmes en suspens concernant surtout les critères à prendre en considération pour l'adoption de réglementations et de politiques nationales.

33. Il reste à décider de quelle façon et dans quelle mesure les règles du droit international, les traités et autres accords devront être pris en considération par les Etats dans l'exercice de leur droit d'adopter des lois, réglementations, règles et politiques en matière de transactions portant sur un transfert de technologie. Le Groupe B est d'avis que les Etats devraient adopter des mesures conformément à leurs obligations internationales en vertu du droit international, de traités et autres accords internationaux et compte tenu des dispositions du code de conduite. Le Groupe D estime que les mesures prises par les Etats devraient se fonder sur les principes et normes universellement admis du droit international et les obligations conventionnelles, et compte tenu des dispositions du code de conduite. Le Groupe des Soixante-Dix-Sept, quant à lui, estime que les mesures prises au niveau national devraient être adoptées compte tenu des obligations qui incombent aux Etats dans ce domaine au titre des accords internationaux auxquels ils ont souscrit et des dispositions du code de conduite.

34. Un autre problème relatif aux critères proposés dans ce chapitre pour l'adoption de mesures nationales est celui de la position à prendre dans le code en ce qui concerne la protection de la propriété industrielle. Les Groupes B et D se sont montrés partisans d'une protection effective des droits de propriété industrielle et autres droits connexes des parties en cause, tandis que le Groupe des Soixante-Dix-Sept a soutenu que le code devrait assurer un équilibre équitable entre les besoins du développement économique et social, en particulier des pays en développement, et les droits attachés à la propriété industrielle.

c) *Difficultés de définition se rapportant au chapitre consacré aux pratiques restrictives et question des dérogations*

35. Au nombre des pratiques énumérées dans le chapitre du projet de code consacré aux pratiques restrictives figurent celles que quelques pays du Groupe B considèrent comme des pratiques commerciales restrictives qui ont un caractère anticoncurrentiel et qui sont interdites parce qu'elles gênent la concurrence. Il ne semble pas, toutefois, que ce critère soit celui que les pays du Groupe des Soixante-Dix-Sept et ceux du Groupe D appliqueraient. Le Groupe des Soixante-Dix-Sept estime qu'il est important d'éliminer toutes les pratiques, anticoncurrentielles ou non, qui sont considérées, pour une raison ou une autre, comme déloyales à l'égard de l'une des parties ou qui ont des effets préjudiciables au développement économique et technologique au sens large.

36. L'une des questions à résoudre est donc de savoir si le chapitre relatif aux pratiques restrictives devrait comprendre uniquement les pratiques qui ont été reconnues et expressément traitées ou si ces pratiques ne sont que des exemples de pratiques justiciables d'une interdiction largement définie.

37. La question du champ d'application et de la portée des pratiques apparaît également à travers les titres proposés pour ce chapitre par chacun des groupes régionaux. Le Groupe des Soixante-Dix-Sept suggère un titre général : "Réglementation des pratiques et accords portant sur un transfert de technologie". Le Groupe B limite ce titre aux "Pratiques commerciales restrictives" et le Groupe D considère que le chapitre devrait s'intituler "Elimination de la discrimination politique et des pratiques commerciales restrictives"[13].

38. Quand on examine les pratiques spécifiques qui doivent en principe être interdites ou réglementées par le code de conduite, l'un des problèmes qui se posent est celui du mode d'énonciation des dispositions. A en juger par l'expérience des pays développés à économie de marché, il

[11] *Ibid.*, chapitre sur les pratiques restrictives, sect. A, deuxième paragraphe. Comme l'indique la note 17, ce texte était un premier projet rédigé par le porte-parole du Groupe des Soixante-Dix-Sept dans un effort pour régler la question.

[12] *Ibid.*

[13] Le Président du Groupe de travail 3 a proposé le titre "Les pratiques restrictives dans les transactions portant sur un transfert de technologie" (*ibid.*, appendice C).

est difficile d'établir une législation qui énonce une interdiction absolue. Certaines restrictions peuvent nuire à la concurrence et doivent par conséquent être interdites, mais d'autres restrictions relevant de la même définition peuvent avoir des effets additionnels favorables à l'économie.

39. Il faudrait donc, selon cette manière de voir, procéder généralement à une évaluation de la pratique en cause afin de déterminer si, tout compte fait, elle est nuisible ou profitable. Le souci de concilier les intérêts en jeu a conduit les Etats-Unis d'Amérique à introduire la notion de "règle de la raison" dans l'interdiction des pratiques anticoncurrentielles en vertu de la loi antitrust dite *Sherman Act*. D'autres pays font valoir la notion d'"intérêt public" pour donner de la souplesse à l'application de leur législation.

40. L'idée du Groupe B est d'inclure le mot "abusif" dans la définition des pratiques chaque fois qu'une évaluation de ce genre se révèle nécessaire. Le Groupe des Soixante-Dix-Sept estime toutefois que le terme est si vague qu'il crée un réel danger de détermination arbitraire de la part des responsables des décisions ou des parties elles-mêmes; en l'absence d'une définition convenue de l'expression "pratique restrictive", il y aurait matière à de nombreuses ambiguïtés d'interprétation qu'il conviendrait d'examiner et de dissiper.

41. Dans cet ordre d'idées, il convient de noter la position du Groupe des Soixante-Dix-Sept qui estime que les autorités nationales compétentes du pays acquéreur de technologie peuvent décider si, au vu de circonstances exceptionnelles, l'intérêt public du pays commande de ne pas tenir compte de la pratique restrictive interdite par le code lorsque, dans l'ensemble, ses effets ne seront pas préjudiciables à l'économie nationale. Le Groupe D accepte cette disposition à condition que la restriction n'ait pas d'effets préjudiciables sensibles dans d'autres pays. Le Groupe B ne s'est pas prononcé pour une disposition de ce genre.

d) *Droit applicable et règlement des différends*

42. La Conférence a étudié le chapitre consacré au droit applicable et au règlement des différends, mais aucun texte de synthèse n'a été élaboré sur le sujet[14].

43. Le Groupe B est d'avis que les parties devraient pouvoir choisir librement le droit national applicable et l'instance nationale compétente pour le règlement des différends. Si les parties n'ont choisi ni le droit ni l'instance, le projet du Groupe B prévoit un certain nombre de critères dont ceux qui seront chargés de prendre la décision devraient tenir compte et qui reposent sur la notion de relation substantielle entre le droit applicable et l'instance, d'une part, et entre les parties et la transaction, d'autre part. Le Groupe D est d'avis que les parties devraient avoir le droit de choisir le droit applicable "dans les limites autorisées par leur législation nationale". Le Groupe D et le Groupe B préconisent le règlement des différends par arbitrage et la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales conformément à la Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères[15].

44. Le Groupe des Soixante-Dix-Sept, en revanche, considère que la loi du pays acquéreur est applicable aux questions touchant à l'ordre public et à la souveraineté et que les parties devraient être libres de choisir le droit applicable aux questions d'intérêt privé sous réserve que le droit choisi ait avec la transaction un lien direct, effectif et permanent. Le droit du pays acquéreur s'appliquera aux problèmes de qualification. En ce qui concerne le règlement des différends, le Groupe des Soixante-Dix-Sept estime que les juridictions du pays acquéreur auront compétence pour les questions touchant à l'ordre public, à la souveraineté et à la qualification. Les différends découlant des relations contractuelles peuvent être portés devant une instance choisie par les parties, sous réserve que cette instance ait un lien direct, effectif et permanent avec le contrat. Le recours à l'arbitrage est admis et une procédure d'arbitrage est ébauchée, qui renferme des règles pour la désignation des arbitres et prévoit l'application du règlement d'arbitrage de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international. Le texte du Groupe des Soixante-Dix-Sept contient également une disposition relative à la reconnaissance et à l'exécution des décisions judiciaires et des sentences arbitrales.

e) *Caractère juridique du code et questions connexes*

45. Au paragraphe 2 de sa résolution 89 (IV) la Conférence prévoit expressément que le Groupe intergouvernemental d'experts "sera libre de formuler des dispositions allant de la disposition obligatoire à la disposition facultative, sans préjudice de la décision finale quant au caractère juridique du code de conduite". La Conférence des Nations Unies sur un code international de conduite pour le transfert de technologie est invitée à prendre toutes décisions nécessaires à l'adoption du document final renfermant le code international de conduite, y compris la décision relative au caractère juridique dudit code.

46. Le Groupe des Soixante-Dix-Sept a réaffirmé "qu'un instrument international à caractère obligatoire est le seul moyen d'aboutir à une régulation effective du transfert de technologie"[16]. Le Groupe B est d'avis que le code de conduite devrait prendre la forme de principes directeurs ayant un caractère facultatif et n'ayant pas force obligatoire, qui "ne modifient ni ne remplacent en aucune façon les dispositions du droit national ou international, ni les responsabilités qui en découlent pour les Etats ou qui incombent aux Etats en vertu de traités ou d'accords internationaux"[17]. Le Groupe D n'a pas exposé de point de vue particulier sur la question. La Chine s'est prononcée pour un code ayant force obligatoire, non pour "un code qui ne ferait qu'énoncer des principes directeurs sans force obligatoire"[18].

47. Les points de vue des groupes régionaux se rattachent à l'une ou l'autre des deux options générales quant à la manière de donner effet au code, c'est-à-dire soit une convention ayant force obligatoire pour les Etats parties en vertu du droit international, soit un instrument juridique n'ayant pas force obligatoire, tel qu'une résolution de

[14] La position des groupes régionaux sur ces questions est exposée dans TD/CODE TOT/9, appendice G.

[15] Voir Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 330, p. 3.

[16] TD/CODE TOT/1/Add.1, annexe I, préambule, par. 8.

[17] *Ibid.*, annexe II, chap. VIII, par. 82.

[18] TD/CODE TOT/1/Add.1, par. 20.

l'Assemblée générale des Nations Unies ou d'un autre organisme international[19].

48. Le dernier chapitre du code de conduite concerne les "dispositions diverses" qui restent à rédiger. Ces dispositions sont étroitement liées à la question du caractère juridique du code et le texte final de ce chapitre dépendra du résultat des discussions et des décisions sur ce problème fondamental.

49. Le Groupe des Soixante-Dix-Sept a exposé quelques idées sur la question du mécanisme de mise en œuvre du code de conduite. Ces idées, qui sont présentées dans un document officieux, partent du point de vue que le code aura force obligatoire conformément au droit international[20]. Le Groupe B, de son côté, a présenté une proposition indicative relative à un mécanisme international fondé sur la notion d'un code de conduite d'application volontaire[21].

3. *Prochaine phase des négociations*

50. A la 7e séance plénière de la Conférence des Nations Unies sur un code international de conduite pour le transfert de technologie, le 11 novembre 1978, il a été décidé de prier le Secrétaire général de la CNUCED de faire le nécessaire pour une reprise de la session de la Conférence dans le courant du premier trimestre de 1979. Sous réserve d'une décision de l'Assemblée générale sur la question, la reprise de la session de la Conférence devrait avoir lieu du 26 février au 9 mars 1979[22].

CHAPITRE II

Contribution de la CNUCED aux éléments économiques, commerciaux et relatifs au développement du régime de la propriété industrielle dans le cadre de sa révision en cours

A. – Historique

51. Conformément à la résolution 39 (III) de la Conférence, un rapport intitulé *Le rôle du système des brevets dans le transfert des techniques aux pays en voie de développement*[23] a été établi conjointement, en 1974, par le Département des affaires économiques et sociales de l'ONU, le secrétariat de la CNUCED et le Bureau international de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI).

52. En septembre 1975, le Secrétaire général de la CNUCED a réuni un groupe d'experts gouvernementaux chargé d'étudier le rôle du système des brevets dans le transfert de technologie aux pays en développement. Sur la base des conclusions et des recommandations concertées de ce groupe d'experts, la Commission du transfert de technologie a adopté la résolution 3 (I)[24] définissant les principales considérations qui doivent guider la révision de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle, ainsi que la Loi type de l'OMPI pour les pays en développement concernant les inventions.

53. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement a adopté à l'unanimité la résolution 88 (IV) qui recommande, au paragraphe 4, que la CNUCED joue un rôle de premier plan dans tout réexamen du régime de la propriété industrielle en ce qui concerne ses aspects économiques et commerciaux et ses aspects relatifs au développement.

B. – Travaux récents de la CNUCED

54. En octobre 1977, le Secrétaire général de la CNUCED a convoqué un nouveau groupe, le Groupe d'experts gouvernementaux chargé d'étudier le rôle du régime de la propriété industrielle dans le transfert de technologie, afin de poursuivre les travaux sur la révision de la Convention de Paris, ainsi que sur les marques de fabrique, qui constituent le second pilier du régime de la propriété industrielle. Deux rapports ont été établis par le secrétariat de la CNUCED pour cette réunion[25].

1. *Le régime international des brevets*

55. Le rapport sur le régime international des brevets[26] traite des principaux éléments de la révision de la Convention de Paris et des principales considérations qui doivent guider cette révision du point de vue des pays en développement. Ces éléments et ces considérations peuvent se résumer brièvement comme suit :

a) La Convention révisée devrait reconnaître expressément le droit d'un Etat membre d'adopter toute mesure législative qu'il juge nécessaire pour éviter le défaut d'exploitation des brevets et d'autres abus découlant des droits exclusifs du breveté. Le recours à l'une quelconque de ces mesures ne devrait pas être subordonné à l'application antérieure ou simultanée de l'une des autres mesures.

b) La Convention révisée ne devrait pas imposer à la législation nationale de restriction concernant l'effet des importations d'un produit breveté, ni d'obligation concernant les droits d'importation dérivés d'un brevet de procédé.

c) Le délai de priorité devrait être réduit. En même temps, il conviendrait d'étudier la possibilité d'accorder, en ce qui concerne sa durée, un traitement préférentiel aux

---

[19] Différentes solutions possibles au problème du caractère juridique du code sont exposées dans TD/CODE TOT/4, par. 75 à 80.

[20] Voir TD/CODE TOT/9, appendice F, sect. 1.

[21] *Ibid.*, sect. 2.

[22] Voir ci-dessous le document TD/237/Add.1.

[23] Publication des Nations Unies, numéro de vente : F.75.II.D.6.

[24] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, septième session extraordinaire, Supplément No 4* (TD/B/593), annexe I.

[25] "Le régime international des brevets. – Révision de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.6/AC.3/2) et *Le rôle des marques de fabrique dans les pays en développement* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.79.II.D.5).

[26] TD/B/C.6/AC.3/2. Voir aussi "Etats-Unis d'Amérique : observations préliminaires relatives au rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé "Le régime international des brevets. – Révision de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle" (TD/B/C.6/AC.3/2) : texte soumis par l'expert des Etats-Unis d'Amérique" (TD/B/C.6/24/Add.1, annexe V).

inventions prenant naissance dans des pays en développement.

d) Le droit de priorité ne devrait pas être opposable aux tiers qui ont, de bonne foi, commencé à exploiter l'invention considérée. De plus, au titre d'un traitement préférentiel, les déposants de pays en développement ne devraient pas être privés du droit d'exploiter leur invention quand ils ont, de bonne foi, déposé une demande de brevet pendant le délai de priorité.

e) Toute personne qui dépose une demande de brevet en invoquant le bénéfice d'un droit de priorité devrait être tenue de faire connaître aux autorités compétentes le sort de sa demande initiale dans d'autres pays. Il faudrait aussi prescrire l'échange obligatoire, entre les offices des brevets, de renseignements sur toutes les décisions prises par les autorités administratives et judiciaires concernant l'octroi et la validité d'un brevet. Une disposition de ce genre devrait figurer dans la Convention révisée pour permettre aux autorités compétentes de prendre, quand les circonstances juridiques ou les faits de la cause sont les mêmes, des décisions analogues à celles qui auront été prises dans le pays où un autre brevet a été demandé ou accordé.

f) Les pays en développement devraient être incités à concevoir certaines catégories de brevets qui ne pourraient être délivrés qu'à leurs ressortissants et dont le but serait d'encourager les inventions, les innovations et les adaptations nées dans le pays. Le principe du traitement préférentiel non réciproque en faveur des pays en développement devrait être expressément accepté.

g) Il faudrait admettre que, des différents types de droits de propriété industrielle, il peut découler des avantages et des inconvénients très différents pour les pays en développement, du point de vue de la réalisation de leurs objectifs de développement. Il faudrait donc conférer à la Convention révisée un maximum de souplesse pour que les pays en développement puissent adopter certains sous-groupes de droits de propriété industrielle et faire des réserves quand ils adopteront, en totalité ou en partie, la Convention révisée.

h) La Convention ne devrait pas porter atteinte au droit des pays en développement de conclure tel accord bilatéral ou multilatéral qu'ils peuvent juger compatible avec leur politique nationale de développement et leurs programmes de coopération.

2. *Marques de fabrique*

56. L'étude du secrétariat sur le rôle des marques de fabrique[27] a mis en lumière la prolifération des marques de fabrique dans les pays en développement. Les marques de fabrique sont implantées sur le marché moyennant d'énormes frais de publicité, deux fois plus élevés que les sommes que les pays en développement consacrent à la recherche-développement.

57. A cause des marques de fabrique, les consommateurs paient plus cher que le contrôle de la qualité assuré par les marques de fabrique ne semblerait le justifier. Le producteur est amplement récompensé de son effort de publicité par l'accroissement de l'élément d'actif que la clientèle représente pour le propriétaire de la marque. Ainsi, les gains des producteurs sont financés par les prix plus élevés que les consommateurs paient. Dans le cas des marques étrangères, la situation est encore pire. Bien que les frais de publicité soient à la charge des consommateurs des pays acquéreurs, l'accroissement de la clientèle profite aux propriétaires étrangers de cet actif incorporel. Les bénéfices qui vont ainsi au propriétaire de la marque étrangère peuvent être considérés comme des coûts nets pour la société du pays acquéreur.

58. Il faut tenir compte également des coûts indirects qui en résultent pour la société. Le manque d'autonomie de l'industrialisation est renforcé par les marques de fabrique. Les marques étrangères ont joué un rôle important en faussant la structure de la consommation en leur faveur, ce qui a entraîné une affectation contre-indiquée de ressources à la production de biens et de services qui ne correspondaient pas aux besoins essentiels de la population des pays en développement. Dans ces conditions, les avantages que la société peut retirer des marques de fabrique, moyen indirect de reconnaître la qualité des biens de consommation, sont limités par rapport au coût élevé qui découle pour elle de l'implantation de marques étrangères.

3. *Groupe d'experts gouvernementaux chargé d'étudier le rôle du régime de la propriété industrielle dans le transfert de technologie* (6-14 octobre 1977)[28]

59. En ce qui concerne la révision de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle, le Groupe d'experts gouvernementaux a décidé de demander au Secrétaire général de la CNUCED de transmettre son rapport et les résultats de sa session au Directeur général de l'OMPI.

60. En outre, le Groupe d'experts gouvernementaux s'est accordé à reconnaître que celles des questions soulevées dans l'étude sur les marques de fabrique qui concernaient directement la législation et les pratiques en matière de marques devraient être prises en considération par les gouvernements quand ils élaboreraient leurs législations et leurs politiques nationales en matière de marques, ainsi que par l'OMPI dans la révision de la Convention de Paris et dans la mise au point d'une nouvelle loi type sur les marques à l'intention des pays en développement[29].

61. Il est évident que l'examen du rôle des marques de fabrique a ajouté une dimension nouvelle à la révision du régime de la propriété industrielle, à la fois sur le plan de la Convention de Paris et sur le plan national[30].

C. – Révision en cours de la Convention de Paris

62. La révision de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle est en cours à l'OMPI,

---

[27] Publication des Nations Unies, numéro de vente : F.79.II.D.5.

[28] Pour le rapport du Groupe d'experts gouvernementaux, voir TD/B/C.6/24 et Add.1.

[29] Le Groupe d'experts gouvernementaux a également formulé quelques conclusions et recommandations concertées concernant l'incidence des marques de fabrique sur le développement des pays en développement (voir TD/B/C.6/24, annexe I).

[30] A sa deuxième session (décembre 1978), la Commission du transfert de technologie a décidé de faire siennes les conclusions et recommandations concertées du Groupe d'experts gouvernementaux concernant l'incidence des marques de fabrique sur le développement des pays en développement [voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session extraordinaire, Supplément No 4* (TD/B/736), annexe I, décision 4 (II)].

laquelle a créé un comité préparatoire intergouvernemental qui a tenu cinq sessions, la dernière en novembre-décembre 1978. La conférence diplomatique pour la révision de la Convention de Paris doit se tenir à Genève en février 1980.

63. La Convention de Paris a déjà été révisée à six reprises. C'est la première fois depuis qu'elle existe que les intérêts propres aux pays en développement sont pris en considération. Les six premières révisions, dans lesquelles les pays en développement n'ont joué qu'un rôle marginal, ont eu essentiellement pour résultat de renforcer la position des détenteurs de brevets. Dans la révision en cours, les pays en développement essayent d'établir un juste équilibre entre les besoins plus vastes du développement et l'intérêt public, d'une part, et les droits des détenteurs de brevets, de l'autre[31].

64. La nouvelle proposition relative à l'article 5A de la Convention de Paris, débattue à la deuxième session du Comité préparatoire intergouvernemental sur la révision de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle, constitue un progrès important en ce qui concerne les brevets[32]. Elle comporte plusieurs aspects qui intéressent les pays en développement. Il y est reconnu que l'importation n'équivaut pas à l'exploitation d'un brevet. Elle prévoit des procédures pour l'utilisation des licences non volontaires et contient une disposition relative à l'exploitation des inventions brevetées par les gouvernements ou par des tierces personnes autorisées par le gouvernement pour des raisons d'intérêt public. Elle reconnaît la possibilité d'octroyer, dans des cas particuliers, des licences exclusives pour assurer l'exploitation sur place. Elle reconnaît aussi le droit des pays en développement d'adopter un système de révocation, à condition que la législation nationale du pays prévoie un système de licences non volontaires.

65. Deux autres propositions ont été examinées à la troisième session du Comité préparatoire intergouvernemental. L'une, relative à un nouvel article 12 *bis*, établit une procédure d'échanges de renseignements relatifs aux brevets entre les membres de l'Union internationale pour la protection de la propriété industrielle (Union de Paris)[33]. L'autre, présentée provisoirement comme article 12 *ter*, concerne la coopération pour le développement dans le domaine de la propriété industrielle[34].

66. Le Comité préparatoire intergouvernemental a examiné deux questions d'un grand intérêt pour les pays en développement : les effets de l'article 5 *quater*[35] et le traitement préférentiel sans réciprocité. Les deux questions seront traitées à la conférence diplomatique.

67. La révision en cours de la Convention de Paris porte essentiellement sur les brevets d'invention. Les dispositions de la Convention relatives aux marques de fabrique ont été à peine débattues, sauf en ce qui concerne le conflit entre les marques et les appellations d'origine.

68. Il n'est évidemment pas facile de réviser la Convention de Paris afin de promouvoir l'exploitation effective des inventions et de permettre aux pays membres de prendre des mesures appropriées pour prévenir les abus qui peuvent résulter de l'exercice du droit conféré par la législation sur la propriété industrielle. La révision en cours représente une tentative pour remédier aux effets défavorables des six révisions précédentes, qui ont renforcé les droits des titulaires de brevets aux dépens de l'intérêt public[36].

69. Les résultats des réunions préparatoires semblent indiquer qu'une nouvelle tendance à mieux reconnaître les besoins des pays en matière de développement économique et social et à assurer un certain équilibre entre ces besoins et les droits conférés par les brevets commence lentement à se faire jour. Il s'agit, bien entendu, de savoir dans quelle mesure les préoccupations essentielles des pays en développement seront effectivement prises en considération dans la septième révision de la Convention de Paris[37].

D. — Révision du régime de la propriété industrielle au niveau national

70. Parallèlement à la révision actuelle de la Convention de Paris, l'OMPI a presque achevé l'élaboration d'une nouvelle loi type pour les pays en développement concernant les inventions et le savoir-faire *(know-how)*[38] et prépare actuellement une nouvelle loi type pour les pays en développement concernant les marques de fabrique et les noms commerciaux[39].

71. Certains pays en développement ont pris l'initiative de réviser leur législation et leur politique en matière de propriété industrielle. Cet aspect de la question a été analysé par le secrétariat de la CNUCED dans un document

[31] A cet égard, voir les conclusions des experts des pays en développement sur le rôle du système des brevets dans le transfert de technologie aux pays en développement (*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, septième session extraordinaire, Supplément No 4* [TD/B/593], annexe III). Voir aussi la "Déclaration sur les objectifs de la révision de la Convention de Paris" (*Propriété industrielle* [Genève], janvier 1976, p. 48) adoptée par le Groupe *ad hoc* d'experts gouvernementaux de l'OMPI pour la révision de la Convention de Paris (Genève, 15-22 décembre 1975).

[32] Le texte de la proposition figure dans OMPI, document PR/PIC/II/2/Rev.2.

[33] Voir OMPI, document PR/PIC/III/3.

[34] Voir OMPI, document PR/PIC/III/4.

[35] Le groupe des pays en développement a exprimé l'avis qu'il fallait supprimer l'article 5 *quater* ou, à défaut, insérer dans la Convention révisée une disposition stipulant que les pays en développement ne sont pas obligés d'appliquer cet article (voir OMPI, document PR/WGQDC/III/7, par. 13).

[36] Les texte successifs de l'article 5 de la Convention de Paris montrent bien, en effet, l'importance croissante attachée au système de licences obligatoires par rapport à la révocation d'un brevet. Voir C. Akerman, *L'obligation d'exploiter et la licence obligatoire en matière de brevets d'invention*, Paris, Librairie du Recueil Sirey, 1936; U. Anderfelt, *International Patent-Legislation and Developing Countries*, La Haye, Martinus Nijhoff, 1971, et J.-M. Salamolard, *La licence obligatoire en matière de brevets d'invention : étude de droit comparé* (thèse de doctorat présentée à l'Université de Lausanne), Lausanne, Imprimeries Réunies, 1978.

[37] Pour les préoccupations des pays en développement dans ce domaine, voir la déclaration des experts gouvernementaux des pays en développement membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept sur le rôle du régime de la propriété industrielle dans le transfert de technologie (TD/B/C.6/24/Add.1, annexe IV).

[38] Voir OMPI, documents WG/ML/INV/VII/1 à 17, présentés au Groupe de travail sur la loi type pour les pays en voie de développement concernant les inventions et le savoir-faire *(know-how)* à sa septième session (Genève, mai 1978).

[39] Voir OMPI, documents WG/ML/TM/I/1 et WG/ML/TM/II/1 présentés au Groupe de travail sur la loi type pour les pays en développement concernant les marques de fabrique et les noms commerciaux à ses première et deuxième sessions (Genève, novembre 1977 et juin 1978).

établi à l'intention du Groupe d'experts gouvernementaux en 1975[40], mais il reste beaucoup de terrain à couvrir.

72. Des faits nouveaux se sont produits dans des pays comme le Mexique[41], l'Equateur[42], la République de Corée[43], les Philippines[44] et l'Inde[45]. Ces initiatives n'ont pas encore été complètement évaluées, mais elles témoignent d'une tendance à défendre l'intérêt public en cas d'abus résultant de l'exercice des droits accordés par les lois sur la propriété industrielle.

E. – Questions que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement doit examiner à sa cinquième session

73. A propos de la révision en cours de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle, le secrétariat de la CNUCED a défini les principaux problèmes qui se posent aux pays en développement et a suggéré un certain nombre de lignes d'action possibles pour sauvegarder leurs intérêts[46]. Certaines de ces suggestions ont été examinées lors des négociations préparatoires de la conférence diplomatique.

74. La contribution de la CNUCED à la révision du régime de la propriété industrielle, à la fois au niveau national et au niveau international, doit porter essentiellement sur la relation entre les politiques en matière de brevets et de marques de fabrique et les grands objectifs des pays en développement en matière de développement économique et technologique.

75. Il serait intéressant, à cet égard, d'examiner l'incidence des politiques en matière de propriété industrielle par rapport aux autres politiques concernant le transfert et le développement de la technologie, les investissements étrangers, les pratiques restrictives, la protection du consommateur et l'industrialisation, en général. Il serait intéressant aussi d'évaluer les effets des politiques en matière de propriété industrielle sur différents facteurs économiques – à savoir, les sociétés privées et publiques et les entreprises transnationales qui opèrent dans les pays en développement. On mettrait ainsi en lumière les éléments économiques, commerciaux et relatifs au développement de la propriété industrielle qui sont habituellement négligés dans les discussions techniques.

76. Les travaux ultérieurs dans ce domaine devront faire une place importante à la préparation d'études sur l'expérience des pays en développement dans l'application de législations et politiques nouvelles en matière de propriété industrielle dans le cadre de leurs réglementations concernant le transfert et le développement de la technologie et les investissements étrangers. Ces études ne permettraient pas seulement aux pays en développement qui ont pris des initiatives en la matière d'accroître l'efficacité de leur politique, mais elles aideraient aussi les autres pays en développement à trouver des solutions à leurs problèmes particuliers.

77. Il serait également utile d'évaluer le rôle des brevets et des marques de fabrique dans des domaines qui intéressent particulièrement les pays en développement – il faudrait évaluer, par exemple, le rôle de la protection des marques de fabrique dans les secteurs vitaux de l'économie, dans la protection du consommateur et dans la promotion des exportations. Sur ce point particulier, la Commission du transfert de technologie a décidé, à sa deuxième session (décembre 1978), de prier le Secrétaire général de la CNUCED d'entreprendre des études, dans le domaine de la propriété industrielle, sur les questions qui intéressent particulièrement les pays en développement[47]. Elle a décidé aussi de recommander que le Secrétaire général de la CNUCED convoque une réunion d'experts gouvernementaux chargés de poursuivre, en s'appuyant sur ces études nouvelles, l'examen des aspects économiques et commerciaux de la propriété industrielle et des problèmes relatifs au développement dans le transfert de technologie aux pays en développement et de faire des recommandations à ce sujet[48].

78. Un examen sérieux de ces questions, combiné avec une assistance technique appropriée de la CNUCED, contribuerait à transformer le régime de la propriété industrielle en un instrument plus utile pour le développement économique et technologique des pays en développement.

---

[40] Voir "Promotion des moyens scientifiques et techniques nationaux des pays en développement et révision du système des brevets : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.6/AC.2/2).

[41] Voir la législation mexicaine sur les inventions et les marques de fabrique, 1976.

[42] Voir Equateur, décret No 1257 de 1977 portant exécution de la décision No 85 sur la propriété industrielle adoptée par la Commission de l'Accord de Carthagène.

[43] Voir Byong Ho Lee, "Report on current trademark practices in Korea", *Trademark Reporter* (New York), vol. 67, p. 46 à 53.

[44] Voir le décret présidentiel No 1263 portant modification de la loi de la République No 165, dite "loi sur les brevets".

[45] Voir "Statement to be laid on the table of the Lok Sabha on 29 March 1978 by Shri H. N. Bahuguna, Minister of Petroleum, Chemicals and Fertilizers, containing Government decisions on the (Hathi) Committee on Drugs and Pharmaceutical Industry".

[46] Voir TD/B/C.6/AC.3/2 et *Le rôle des marques de fabrique dans les pays en développement...*

[47] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session extraordinaire, Supplément No 4* (TD/B/736), annexe I, décision 4 (II), par. 3.

[48] *Ibid.*, par. 4.

DOCUMENT TD/237/ADD.1

Additif

[*Original : anglais*]
[*12 avril 1979*]

Introduction

1. Le chapitre premier du rapport du secrétariat de la CNUCED (document TD/237 ci-dessus) porte sur les négociations relatives à l'élaboration d'un code international de conduite pour le transfert de technologie, négociations qui se sont ouvertes après la quatrième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et se poursuivent actuellement. Il rappelle brièvement l'historique et la structure générale du projet de code, ainsi que les résultats acquis au cours de la première partie de la Conférence des Nations Unies sur un code international de conduite pour le transfert de technologie (octobre-novembre 1978). Il traite aussi de quelques problèmes fondamentaux restés en suspens, à savoir la définition de la notion de transaction portant sur un transfert "international" de technologie et le problème connexe des relations entre filiale et société mère; les critères à prendre en considération pour l'adoption d'une réglementation nationale, les difficultés de définition et la question des dérogations se rapportant au chapitre consacré aux pratiques restrictives; le droit applicable et le règlement des différends; et le caractère juridique du code et les questions connexes.

2. Le présent additif a pour objet de mettre à jour le rapport principal, compte tenu des débats qui ont eu lieu à la reprise de la session de la Conférence des Nations Unies sur un code international de conduite pour le transfert de technologie, qui s'est tenue du 26 février au 9 mars 1979[1].

3. Lors de la reprise de la session ce sont surtout les chapitres suivants du projet de code de conduite qui ont été examinés : définitions et champ d'application; réglementation nationale des transactions portant sur un transfert de technologie; pratiques restrictives; responsabilité et obligations des parties; mécanisme institutionnel international; et, enfin, droit applicable et règlement des différends. En ce qui concerne les pratiques restrictives, le droit applicable et le règlement des différends, aucun résultat tangible n'a été enregistré et les négociations n'ont pas progressé par rapport à la situation présentée dans le document TD/237 ci-dessus.

I. — Résultats acquis au cours de la reprise de la session de la Conférence des Nations Unies sur un code de conduite pour le transfert de technologie

A. — Définitions et champ d'application

4. A la reprise de la session, un texte révisé du chapitre sur les définitions et le champ d'application a été élaboré. L'accord s'est fait sur la définition des termes "partie", "partie acquéreur" et "partie fournisseur". Le terme "partie" englobe les succursales, filiales et entreprises affiliées, coentreprises ou autres entités juridiques, quelles que soient les relations économiques et autres qui existent entre elles[2].

5. Comme on l'a déjà indiqué au paragraphe 28 du rapport ci-dessus, la notion de transfert "international" de technologie est une des questions importantes du projet de code qui n'ont pas encore été tranchées. Les divergences actuelles entre les positions des groupes régionaux ont pu être atténuées dans une certaine mesure. Il a été convenu, dans l'ensemble, que le code devait s'appliquer aux transactions portant sur un transfert de technologie se faisant par-delà des frontières nationales. Selon le Groupe des Soixante-Dix-Sept et le Groupe D, le critère fondamental à retenir pour l'application du code est la définition suivante d'une transaction internationale comprise comme une transaction conclue "entre des parties qui ne résident pas ou ne sont pas établies dans le même pays, ainsi qu'entre des parties qui résident ou sont établies dans le même pays si au moins une des deux parties est une succursale, une filiale ou une entreprise affiliée ou est, de toute autre manière, contrôlée directement ou indirectement par une entité étrangère, et si la technologie transférée n'a pas été mise au point par la partie fournisseur dans le pays acquéreur, ou quand ladite partie intervient autrement comme intermédiaire dans le transfert d'une technologie dont le propriétaire est étranger"[3]. Le Groupe B est d'avis que la législation nationale devrait s'appliquer aux transactions intervenant entre des parties à l'intérieur de frontières nationales, les Etats pouvant toutefois étendre l'application des principes du code à ces transactions en adoptant des dispositions législatives nationales appropriées[4].

6. Au chapitre "Définitions et champ d'application", d'autres problèmes sont aussi restés en suspens, notamment la question de savoir s'il fallait inclure dans le code une

---

[1] Le "Projet de code international de conduite pour le transfert de technologie au 9 mars 1979" est distribué sous la cote TD/CODE TOT/14 et Corr.1. On trouvera dans le document TD/CODE TOT/15 un choix de documents relatifs à la reprise de la session (26 février-9 mars 1979).

[2] Il convient de noter que le Groupe B a accepté l'insertion d'une phrase à cet effet à condition qu'un accord se fasse sur les réserves à formuler dans les parties pertinentes du code au sujet de l'application du code aux relations de ces entités (voir TD/CODE TOT/14 et Corr.1, note 3).

[3] *Ibid.*, chapitre "Définitions et champ d'application", par. 4.

[4] A propos de cette question, le Président du Groupe de travail 1 a proposé un texte de compromis libellé comme suit :

"Le Code de conduite s'applique aux transactions portant sur un transfert international de technologie qui correspondent à un transfert de technologie, par delà les frontières nationales, de la partie fournisseur à la partie acquéreur ou à des transactions conclues entre des parties qui ne résident pas ou ne sont pas établies dans le même pays. Les Etats peuvent décider aussi d'étendre l'application du Code de conduite aux transactions intervenant entre des parties qui résident ou sont établies dans le même pays si au moins une des deux parties est une succursale, une filiale ou une entreprise affiliée ou est, de toute autre manière, contrôlée directement ou indirectement par une entité étrangère, et si la technologie transférée n'a pas été mise au point par la partie fournisseur dans le pays acquéreur, ou quand ladite partie intervient autrement comme intermédiaire dans le transfert d'une technologie dont le propriétaire est étranger." (*Ibid.*, note 5.)

définition de l'expression "pays acquéreur de technologie", exclure de son champ d'application le "louage" de biens, et mentionner dans son texte les "accords de coopération technique"[5].

B. – La réglementation nationale des transactions portant sur un transfert de technologie

7. A la reprise de sa session, le projet de texte sur la réglementation nationale a été examiné et modifié dans certains domaines importants. Un accord est intervenu sur la protection de la propriété industrielle selon lequel chaque pays, lorsqu'il adopte une législation à cet égard, "devrait tenir compte de ses besoins nationaux en matière de développement économique et social et devrait assurer une protection effective des droits de propriété industrielle accordés en vertu de sa législation nationale et des autres droits connexes reconnus par sa législation nationale[6]".

8. A la suite de la reprise de la session, ce chapitre reflète une assez large communauté de vues sur des questions fondamentales, mais certains des problèmes importants en suspens ne sont toujours pas résolus : ainsi, la mention, dans le texte introductif, de la "renégociation" et des "obligations internationales en vertu du droit international" s'agissant de l'adoption de mesures nationales[7]; l'opportunité d'agir "en tenant dûment compte des droits et obligations existants des parties intéressées" lorsque des changements sont apportés à la législation nationale[8]; et le problème des "impératifs fondamentaux de loyauté" et de la non-discrimination dans l'application de mesures nationales[9].

C. – Les responsabilités et les obligations des parties[10]

9. A la reprise de la session, un large accord a été réalisé sur le chapitre consacré aux responsabilités et obligations des parties, chapitre qui est le plus long du projet de code de conduite et comporte deux grandes sections, la première traitant de la phase de négociation et la deuxième de la phase contractuelle des accords de transfert de technologie. Sur le texte de la section relative à la phase de négociation, l'accord est pratiquement acquis. Dans la section qui traite de la phase contractuelle, plusieurs dispositions ont été approuvées mais un certain nombre de questions sont encore en suspens. Il importe particulièrement de déterminer dans quelle mesure il conviendrait, dans ce chapitre, de traiter en détail le problème de la détermination des prix. Une autre question importante est celle des obligations implicites dans les transactions portant sur un transfert de technologie.

10. Au sujet de la fixation des prix, le Groupe des Soixante-Dix-Sept préférerait que cette question soit bien explicitement abordée par l'insertion dans le code de dispositions concernant la non-discrimination en matière de détermination des prix[11], la spécification des prix dans les accords[12], le prix d'achat des facteurs de production[13] et la vente de la production[14]. Sur la question de la détermination des prix, le Groupe B ne propose aucune dispositions précise, mais seulement une considération d'ordre général selon laquelle les accords de transfert de technologie devraient "énoncer des obligations contractuelles mutuellement acceptables, dont celles qui ont trait aux paiements"[15].

11. Une autre question importante à résoudre est celle de la nature des dispositions que l'on envisage d'ajouter à la section de ce chapitre relative à la phase contractuelle. Le Groupe des Soixante-Dix-Sept et le Groupe D sont l'un et l'autre d'avis qu'au moins une partie des dispositions prévues dans cette section devraient être formulées sous la forme d'obligations implicites et seraient donc applicables aux accords de transfert de technologie, quoi qu'en décident les parties à l'accord. Le Groupe B pense que les parties devraient normalement prévoir des dispositions dans ce sens, conformément à la pratique commerciale loyale et raisonnable et compte tenu des circonstances propres au cas considéré, telles que le stade de développement de la technologie, la limitation des ressources de la partie fournisseur ou la nature des relations économiques des parties[16].

D. – Le mécanisme institutionnel international

12. A la reprise de la session, les participants ont négocié et sont parvenus à un certain accord concernant le chapitre relatif au contrôle international de l'application du code.

13. D'après le nouveau texte, les Etats qui auront adopté ou accepté le code s'engagent à prendre les mesures nécessaires au niveau national pour satisfaire aux obligations qui en découlent. Le mécanisme institutionnel international envisagé sera institué dans le cadre de la CNUCED, soit qu'il prenne la forme d'un nouvel organe intergouvernemental (proposition du Groupe des Soixante-Dix-Sept), soit que ce rôle soit assumé par l'actuelle Commission du transfert de technologie (proposition des Groupes B et D). Il a été convenu que l'organe intergouvernemental ou la Commission pourra créer les organes subsidiaires appropriés pour l'aider dans sa tâche. Il a aussi été convenu que l'organe ou la Commission aurait les fonctions suivantes : servir de cadre pour la discussion et les échanges de vues entre Etats sur des questions se rapportant au code, entreprendre des études et des recherches visant à favoriser la réalisation des objectifs du code, examiner les études et rapports pertinents qu'il ou qu'elle aura demandés à des organismes des Nations Unies, étudier les informations communiquées par les Etats, et rassembler et diffuser des informations sur ces questions.

---

[5] A propos des questions en suspens, *ibid.*, chapitre "Définitions et champ d'application", sections 1, par. *d*, 2, 3, par. *a* et *e*, et 6.

[6] *Ibid.*, chapitre "Réglementation nationale des transactions portant sur un transfert de technologie", nouvelle disposition 3.4.

[7] *Ibid.*, sect. 3.1.

[8] *Ibid.*, sect. 3.2, par. B.

[9] *Ibid.*, sect. 3.2, par. C.

[10] Titre proposé par le Président pour le chapitre "Garanties/responsabilités/obligations".

[11] TD/CODE TOT/14 et Corr.1, chapitre "Garantie/responsabilités/obligations", sect. B, sous-sect. 3, par. *a* et al. i, et sect. C, sous-sect. 4, al. xii.

[12] *Ibid.*, al. xii.

[13] *Ibid.*, al. xiii.

[14] *Ibid.*, al. xiv.

[15] *Ibid.*, sous-sect. 4.

[16] *Ibid.*

14. Le nouvel organe ou la Commission peut faire des recommandations appropriées et organiser des colloques et des journées d'étude concernant l'application des dispositions du code, sous réserve de l'approbation du Conseil du commerce et du développement dans les cas où ces rencontres exigent un financement par prélèvement sur le budget ordinaire.

15. Il a été convenu que, cinq ans après l'adoption du code, l'organe ou la Commission en examinerait la mise en œuvre et l'application et prierait, s'il y a lieu, le Conseil du commerce et du développement de recommander à l'Assemblée générale qu'une conférence des Nations Unies soit convoquée pour le réviser.

16. Les questions relevant de ce chapitre et qui restent à négocier concernent la nature du mécanisme institutionnel – choix entre un organe intergouvernemental nouveau et la Commission du transfert de technologie – et certaines des fonctions dont ce mécanisme sera chargé : faire des recommandations aux Etats sur la mise en œuvre et l'application du code, ou agir en qualité de tribunal ou formuler des conclusions concernant la conduite des divers gouvernements ou des diverses parties à une transaction portant sur un transfert de technologie.

II. – Point de la situation au 9 mars 1979 en ce qui concerne le projet de code de conduite

17. Abstraction faite de la question du caractère juridique du code[17], pour laquelle aucune décision n'a encore été prise, et des incidences que l'absence de décision sur ce point important entraîne pour la rédaction de presque toutes les dispositions du code (ainsi, le choix n'est pas encore arrêté entre l'indicatif "doit" et le conditionnel "devrait"), l'état actuel du code peut se résumer comme suit :

a) Le texte du préambule et celui des chapitres relatifs aux objectifs et principes, à l'octroi d'un traitement spécial aux pays en développement, et à la collaboration internationale sont rédigés et recueillent plein accord[18];

b) Sur le texte des chapitres concernant les définitions et le champ d'application, la réglementation nationale des transactions portant sur un transfert de technologie et le mécanisme institutionnel international, l'accord est presque complet, et un petit nombre de questions seulement restent à résoudre;

c) Sur la plus grande partie du chapitre relatif aux responsabilités et obligations des parties l'accord s'est fait quant au fond, mais certaines sections importantes restent à négocier;

d) Sur le chapitre concernant les pratiques restrictives, les négociations ont abouti dans l'ensemble, mais certains points fondamentaux restent à régler et pourront être repris[19];

e) Au chapitre concernant le droit applicable et le règlement des différends, des questions importantes sont toujours en suspens. Les groupes régionaux ont maintenu leur position initiale et il n'a pas été possible d'établir un texte de synthèse[20].

III. – Principaux problèmes restant à résoudre et mesures que peut prendre la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

18. Il ressort de l'exposé donné ci-dessus de l'état des négociations que les principaux problèmes sur lesquels l'accord ne s'est pas encore fait se rapportent aux grandes questions suivantes :

a) Le caractère juridique du code de conduite, qui conditionne l'ensemble du code et le libellé exact de chacune de ses dispositions (voir ci-dessus, par. 17);

b) La notion de transaction portant sur un transfert "international" de technologie, du point de vue du champ d'application du code (voir ci-dessus, par. 5);

c) Les critères à prendre en considération pour l'adoption, la révision et l'application d'une réglementation nationale des transactions portant sur un transfert de technologie, autrement dit, la question des obligations internationales découlant du droit international, et celles des droits et obligations existants des parties et de la non-discrimination (voir ci-dessus, par. 8);

d) Les difficultés de définition et la question des dérogations concernant le chapitre relatif aux pratiques restrictives[21];

e) La question de la détermination des prix dans les accords de transfert de technologie et la portée d'application des dispositions relatives aux obligations contractuelles et aux responsabilités des parties (voir ci-dessus, par. 10 et 11);

f) La nature du mécanisme institutionnel chargé d'appliquer le code et certaines de ses fonctions (voir ci-dessus, par. 16);

g) Les principes et méthodes à adopter sur la question du droit applicable et du règlement des différends (voir ci-dessus, par. 17, al. *e*).

19. A la neuvième séance plénière de la Conférence des Nations Unies sur un code de conduite pour le transfert de technologie, le Président a donné lecture de la déclaration concertée ci-après :

La reprise de la session arrive à sa clôture. Nous savons que la question du code international de conduite pour le transfert de technologie est inscrite à l'ordre du jour de la cinquième session de

[17] A propos du caractère juridique du code, voir ci-dessus le document TD/237, par. 45 à 49, et TD/CODE TOT/4, par. 75 à 80.

[18] Cette remarque est assortie de deux réserves : *a*) la question du caractère juridique du code n'est toujours pas réglée; et *b*) certaines dispositions qui restent entre crochets se rapportent, non pas strictement à des points faisant l'objet de négociations dans le cadre du chapitre considéré, mais surtout à des questions négociées au titre d'autres chapitres, telles que la mention des pratiques restrictives ou des garanties/responsabilités au chapitre concernant les objectifs et principes.

[19] Voir ci-dessus, document TD/237, par. 35 à 41.

[20] En ce qui concerne les positions des groupes régionaux, voir ci-dessus le document TD/237, par. 43 et 44. A la reprise de la session de la Conférence des Nations Unies sur un code de conduite pour le transfert de technologie, le Président du Groupe de travail 2 a présenté un texte de compromis que la Conférence pourrait décider de prendre comme base des négociations ultérieures sur cette question (voir TD/CODE TOT/14 et Corr., appendice C).

[21] Voir ci-dessus le document TD/237, par. 35 à 41.

la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Notre Conférence tient dûment compte de sa propre résolution du 11 novembre 1978 et de la résolution 33/157 adoptée par l'Assemblée générale le 20 décembre 1978, et invite le Secrétaire général de la CNUCED et le Président de la Conférence, agissant en consultation avec les coordonnateurs régionaux, à préparer la poursuite des travaux sur un code international de conduite pour le transfert de technologie[22].

20. En examinant le point 13 *a* de son ordre du jour et en étudiant l'état actuel des négociations, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement à sa cinquième session jugera peut-être utile de formuler quelques observations pour orienter la Conférence des Nations Unies sur un code international de conduite pour le transfert de technologie sur une ou plusieurs des questions importantes en suspens indiquées au paragraphe 18 ci-dessus. La Conférence envisagera peut-être aussi, en se fondant sur la déclaration concertée (voir ci-dessus, par. 19) de prendre une décision sur la convocation de la deuxième session de la Conférence des Nations Unies sur un code international de conduite pour le transfert de technologie, ainsi que sur les travaux préparatoires à entreprendre pour organiser et mener à bien cette conférence.

[22] Voir TD/CODE TOT/13.

DOCUMENT TD/238

Vers la transformation technologique des pays en développement

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*15 mars 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
Introduction	1-8	254
Chapitres		
I. Principales caractéristiques de la transformation technologique des pays développés	9-39	255
A. La situation technologique en 1875	11-13	255
B. La transformation technologique depuis 1875	14-23	255
1. Problème d'évaluation	14-15	255
2. La dynamique économique de la transformation technologique	16-22	256
3. Les cent dernières années par rapport aux époques précédentes	23	257
C. Caractéristiques des modifications structurelles	24-28	257
1. Evolution de la part relative de l'agriculture et de l'industrie	24	257
2. Structure de la production industrielle	25-26	257
3. Modifications intervenues dans la répartition géographique de la production industrielle mondiale	27-28	258
D. Moteurs de la transformation technologique	29-39	258
1. Formation brute de capital	32	258
2. Formation de compétences ou investissements en ressources humaines	33-37	259
3. Le rôle de l'Etat	38-39	259
II. Evolution technologique des pays en développement depuis la seconde guerre mondiale	40-78	259
A. Principaux éléments de l'évolution technologique des pays en développement, 1950-1975	43-50	260
1. Le rythme de la transition technologique	43-46	260
2. Evolution concernant l'origine de la production, par principaux secteurs	47-50	260
B. Transformation de la structure de l'industrie	51-53	261
C. Développement de la capacité technologique des pays en développement	54-72	262
1. Evolution de la formation de capital et de l'épargne intérieure	56-57	262
2. Importations et fabrication locale de biens d'équipement	58-65	263
3. Formation de compétence et ressources en matière de recherche-développement	66-72	266
D. Diffusion d'une meilleure technologie : exemples	73-74	269
E. Evolution de la politique et de la planification technologiques	75-78	269
III. L'écart technologique entre pays en développement et pays développés	79-101	271
A. Introduction	79-82	271
B. Evaluation indicative de l'écart technologique général	83-89	271
C. L'écart technologique selon les secteurs	90-94	273
D. La dynamique technologique de la transformation	95-101	273
IV. Programme global d'action pour la transformation technologique des pays en développement	102-139	275
A. Contraintes structurelles	105-113	275
1. Contraintes extérieures	106-107	275
2. Contraintes nationales	108-113	275
B. Grandes lignes d'un programme d'action pour la transformation technologique	114-139	276
1. Action des pays en développement à l'échelon national	115-123	276
2. Coopération entre pays en développement	124-129	278
3. Coopération des pays développés	130-133	279
4. Action de la communauté internationale	134-137	279
5. Assistance technique et opérationnelle	138-139	280

TABLEAUX

		Pages
1.	Répartition estimée en pourcentage de la production industrielle mondiale, 1875-1975	258
2.	Quelques indicateurs de l'évolution dans les pays en développement, 1960-1975	261
3.	Evolution des parts des principaux secteurs dans la production des pays en développement, 1950-1975	262
4.	Structure de la production industrielle dans les pays en développement, les pays développés à économie de marché et les pays socialistes d'Europe orientale, 1960 et 1975	263
5.	Formation intérieure brute de capital, épargne intérieure brute et ressources extérieures des pays en développement, 1970-1975	264
6.	Indicateurs de la production de biens d'équipement dans certains pays, 1974	265
7.	Quelques aspects du développement de l'enseignements dans les pays en développement	267
8.	Scientifiques et ingénieurs employés à des travaux de recherche-développement et dépenses de recherche-développement, 1969-1975	268
9.	Quelques indicateurs de la diffusion de la technologie, 1960-1976	270
10.	PIB par secteur (total et par habitant) dans les pays développés à économie de marché et les pays en développement, 1975	272
11.	Dynamique indicative de la transformation technologique dans les pays en développement	274

Introduction

1. Le présent rapport complète les deux rapports sur la question qui avaient été présentés à la Conférence à sa quatrième session. Le premier, relatif à la dépendance technologique, traitait du caractère asymétrique des structures économiques des pays développés et des pays en développement, qui est principalement à l'origine de la dépendance technologique de ces derniers[1]. Le deuxième portait sur les structures institutionnelles actuelles des pays en développement et esquissait les grands principes dont les nouvelles structures (centres nationaux et régionaux), ou dont les institutions déjà en place, grâce à une étroite coordination, pourraient s'inspirer pour traiter la technologie en tant qu'élément essentiel du processus de développement[2].

2. Plusieurs mesures ont été prises depuis la quatrième session de la Conférence. Les travaux concernant la révision de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle, ont commencé, et les négociations relatives à un code international de conduite pour le transfert de technologie ont marqué d'importants progrès. Des centres régionaux pour le transfert et le développement de la technologie ont été créés ou sont en voie de l'être dans la région de la CESAP, en Afrique et en Asie occidentale, ainsi qu'un réseau d'information technologique en Amérique latine (RITLA). Les grands principes dont doivent s'inspirer les lois, les règles et les politiques nationales en matière de transfert et de développement de la technologie, ainsi que le mécanisme nécessaire pour les appliquer, sont maintenant largement admis.

3. Durant ces dernières années, la situation mondiale s'est modifiée dans bien des domaines importants. L'optimisme des années 50 et 60 contraste vivement avec l'incertitude que l'avenir de l'économie mondiale suscite actuellement. Des problèmes entièrement nouveaux sont apparus et la nécessité de rechercher d'autres solutions s'impose à l'évidence.

4. Cette évolution aura des incidences sur les pays en développement. Le ralentissement de la croissance économique dans les pays développés et le recours croissant à des mesures protectionnistes auront un effet défavorable sur les exportations de ces pays et sur leurs recettes en devises. Il faudra trouver les moyens qui leur permettent de créer sur le plan intérieur des incitations beaucoup plus nombreuses et plus durables que par le passé en vue d'une expansion régulière de leur économie.

5. Parallèlement, le ralentissement de la croissance dans les pays développés à économie de marché a rendu les pays en développement plus attrayants pour les principaux exportateurs mondiaux de produits manufacturés et de technologie. Cette évolution peut être intéressante pour les pays en développement dans la mesure où ils peuvent tirer profit de la concurrence croissante entre les fournisseurs. Cependant, elle peut aussi entraîner une concurrence de plus en plus forte sur leurs marchés intérieurs, ce qui constituerait une menace pour les industries nationales naissantes. Il importe donc que les pays en développement se protègent des effets défavorables des pressions extérieures sur leurs marchés intérieurs, tout en négociant pour obtenir des conditions plus favorables et, d'une manière générale, pour renforcer leur capacité technologique.

6. C'est dans cette optique qu'il faudrait envisager le point 13 *c* de l'ordre du jour de la Conférence. Dans le présent rapport, l'expression "transformation technologique" désigne les principales orientations qui permettraient aux pays en développement de réduire leur dépendance ou d'accroître leur autonomie technologique dans tous les secteurs de leur économie. Elle englobe donc un domaine beaucoup plus vaste que celui de l'industrialisation, puisqu'il concerne les changements de structure que les pays en développement devraient opérer non seulement pour produire matériellement divers articles manufacturés et agricoles, ainsi que les services nécessaires, mais aussi et surtout pour acquérir les connaissances qu'exige leur fabrication. Ainsi comprise, la transformation technologique vise autant

[1] Voir *Actes..., quatrième session*, vol. III, *Documents de base* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.76.II.D.12), document TD/190.

[2] *Ibid.*, document TD/190/Supp.1.

à accélérer la croissance économique des pays en développement qu'à réduire leur dépendance technologique.

7. Le chapitre premier retrace les grandes lignes de la transformation technologique qui s'est opérée au cours du siècle dernier dans les pays qui sont maintenant développés et indique les principaux éléments de la dynamique de cette transformation. Le chapitre II met en évidence les changements importants qui se sont produits depuis 1950 dans les pays en développement eux-mêmes. On trouve ensuite au chapitre III, un examen de l'écart technologique entre les nations et un aperçu de leurs possibilités de transformation technologique. En conclusion, le rapport présente le schéma d'un programme d'action qui pourrait être adopté aux niveaux national, régional et international.

8. Le présent rapport préliminaire vise à élaborer un cadre général permettant d'assurer la transformation technologique des pays en développement. Ce cadre est indispensable pour fixer les objectifs à long terme, qu'il appartiendra ensuite à la planification technologique de réaliser en élaborant des mesures précises pour concrétiser les principales possibilités.

CHAPITRE PREMIER

Principales caractéristiques de la transformation technologique des pays développés

9. Pour évaluer les perspectives de transformation technologique dans les pays en développement, il n'est pas sans intérêt de retracer l'historique de la transformation technologique dans les pays actuellement développés (qu'il s'agisse des pays à économie de marché – ou des pays socialistes). Evaluer l'expérience technologique des pays industrialisés au cours des cent dernières années, demande que l'on prenne en considération de nombreux facteurs, notamment : la deuxième révolution industrielle, l'apparition d'industries fondées sur les sciences, les progrès de l'énergie nucléaire, les programmes spatiaux, l'évolution technologique dans le domaine des transports et des communications, et même le rôle des guerres et des dépenses militaires. Tous ces facteurs ont une importance fondamentale pour l'étude de la transformation technologique des pays développés.

10. Toutefois, il y a un aspect essentiel de la transformation technologique, à savoir ses incidences sur la croissance économique de ces pays qui peut être examiné d'un peu plus près. Cette question a fait l'objet d'un examen très complet et très détaillé[3]. Les résultats varient en fonction du pays et de l'époque considérés. De nombreux facteurs spécifiques ont influencé la croissance d'un pays donné, et ces expériences divergentes ne sauraient être appliquées indistinctement aux pays en développement. Néanmoins, la transformation technologique qui s'est opérée au cours des quelque cent dernières années dans les pays actuellement développés fait apparaître un certain nombre de caractéristiques qui peuvent servir de points de comparaison aux pays en développement. Le présent chapitre expose brièvement certaines d'entre elles.

A. – La situation technologique en 1875

11. Si l'on se replace dans le contexte technologique de 1875, on s'aperçoit que ce sont les secteurs des textiles, du charbon et des transports ferroviaires qui ont été les premiers à adopter de nouvelles technologies depuis le début de la révolution industrielle. La machine à coudre Singer existait depuis 1851; on connaissait la bicyclette, mais non le roulement à billes (1877) ni les pneumatiques (1888). Bell n'avait pas encore inventé le téléphone. Karl Benz continuait de travailler à la mise au point de son modèle de tricycle motorisé qui devait atteindre la vitesse de 11 kilomètres à l'heure en 1878[4]. Quatre ans devaient encore s'écouler avant qu'apparaisse la lampe à filament incandescent d'Edison (1879) et cinq ans avant le générateur d'électricité statique (1880). Le moteur léger à pétrole à haute vélocité de Gottlieb Daimler devait être inventé en 1885, et le moteur électrique à courant alternatif en 1888.

12. Gilchrist et Thomas venaient d'inventer le procédé d'extraction du phosphore à partir du minerai de fer à faible teneur; cependant, la production d'acier, métal d'importance primordiale pour toutes les parties mobiles des machines, était de l'ordre de un million de tonnes. Près de 90 p. 100 de la quantité totale d'énergie consommée dans ces pays en 1875 était d'origine musculaire (hommes ou animaux). A l'exception des textiles, des charbonnages et des chemins de fer, aucun des acteurs technologiques qui devaient occuper la scène mondiale pendant les cent années à venir n'y figurait encore.

13. En 1875, les capitales européennes les plus avancées ne disposaient pas du matériel technologique que l'on trouve aujourd'hui dans les capitales de tous les pays en développement, même les moins avancés d'entre eux. Les progrès technologiques n'avaient donc pas pu être introduits sur une grande échelle avant cette date dans le système de production des pays actuellement développés. En fait, le moteur diesel, la génératrice et le moteur électriques, ainsi que les grandes découvertes dans le domaine de la chimie, n'avaient même pas quitté les tiroirs de leurs créateurs. L'inventeur solitaire, qui était à l'origine de toutes les découvertes en 1875, n'avait pas encore été remplacé par des laboratoires organisés consacrés exclusivement à la recherche-développement pour faire reculer les frontières du développement technologique[5].

B. – La transformation technologique depuis 1875

1. *Problèmes d'évaluation*

14. Le développement technologique peut se mesurer au nombre d'inventions et d'innovations dont témoignent,

[3] L'étude la plus remarquable sur la question, est celle de S. Kuznets, *Six Lectures on Economic Growth*, Glencol (Ill.), the Free Press, 1959. Voir aussi l'exposé détaillée de ses idées novatrices dans *Modern Economic Growth : Rate, Structure and Spread*, New Haven (Conn.), Yale University Press, 1966. Bon nombre des arguments employés dans les sections B et C du présent chapitre sont fondés sur les conclusions de cet auteur, un peu remaniées et présentées dans un ordre différent.

[4] Par une curieuse coïncidence, une loi devait être promulguée au Royaume-Uni la même année *(Red Flag Act)*, selon laquelle tous les véhicules routiers mécaniques circulant à une vitesse d'au moins 6,4 kilomètres à l'heure devaient être précédés d'un homme portant un drapeau rouge.

[5] Pour un exposé plus détaillé, voir D. F. Noble, *America by Design: Science, Technology and the Rise of Corporate Capitalism*, New York, Alfred A. Knopf, 1977.

par exemple, les statistiques sur les brevets, ou encore aux dépenses consacrées aux activités de recherche-développement ou au nombre de personnes participant à ces activités. Mais, il existe toujours un écart, dans le temps et dans l'espace, entre l'apparition d'une invention et le moment où elle est introduite dans le processus de production. C'est seulement lorsqu'une invention ou une innovation commence à être appliquée dans une production en série que l'on peut dire que la technologie a été intégrée au système économique proprement dit. Dans ce cas, c'est l'évolution de la productivité qui permet d'évaluer le degré de transformation technologique.

15. Mesurer l'évolution de la productivité est en soi une tâche complexe, en particulier dans le secteur des services. Les transformations technologiques incorporées au système économique, peuvent être évaluées en prenant un indicateur approximatif, mais commode : l'augmentation en termes réels du produit national par habitant[6].

2. *La dynamique économique de la transformation technologique*

a) *Croissance de la production en termes réels*

16. Le trait le plus frappant de la transformation technologique des pays actuellement développés a été l'augmentation spectaculaire de leur production globale, qui a été multipliée par 20 au cours des cent années qui ont suivi 1875. Comme la population totale de ces pays est passée de 375 millions d'habitants en 1875 à près de 1 milliard en 1975, la production par habitant a augmenté dans une proportion plus faible : un peu plus de sept fois[7].

b) *Augmentation progressive du taux de croissance de la production par habitant*

17. Exprimées en taux annuels de croissance, la production totale réelle a augmenté de 3 p. 100, la production par habitant de 2 p. 100 et la population de moins de 1 p. 100. Ainsi, la dynamique de l'évolution technologique des pays actuellement développés a été assez faible par rapport à l'expérience récente. Cependant, un calcul cumulatif sur une période d'un siècle fait apparaître toute la portée de ce que Keynes appelait "le poids de l'intérêt composé"[8].

18. Cependant, le fait de grouper un grand nombre de pays très divers en ne se basant que sur deux années de référence (1875 et 1975) donne une idée erronée des taux de croissance. Il s'agit de pays différents qui ont amorcé leur processus de transformation technologique à des dates différentes. Le taux réel de croissance des nouveaux venus a évidemment varié selon les époques. En outre, le taux de croissance n'est pas resté le même pour un pays donné pendant toute la période considérée. Mais, on observe une caractéristique permanente : l'augmentation progressive du taux de croissance par habitant de chaque nouveau venu pendant la période correspondant à sa transformation technologique. Cette augmentation a été de 1,2 à 1,4 p. 100 pour le Royaume-Uni et la France; de 1,6 à 1,8 p. 100 pour le Danemark, l'Allemagne, la Suisse, les Etats-Unis d'Amérique et le Canada; de 2,1 à 2,8 p. 100 pour la Norvège, la Suède et le Japon; de 3 à 4 p. 100, ou davantage selon les estimations, pour l'Union soviétique, les pays socialistes d'Europe orientale et la Chine, ainsi que pour un certain nombre de pays en développement au cours des dernières décennies[9].

19. L'augmentation progressive du taux de croissance par habitant était notamment liée à la possibilité de bénéficier de l'accumulation des connaissances technologiques mondiales. Pour les pays pionniers, la croissance économique ne pouvait progresser plus rapidement que l'acquisition de nouvelles connaissances technologiques. Les techniques nouvelles ne pouvaient être appliquées à mesure de leur mise au point. En revanche, les derniers venus se voyaient épargner les lenteurs de la mise au point progressive de chaque technologie nouvelle. Plus un pays amorçait son évolution technologique tardivement, plus la somme des connaissances auxquelles il pouvait puiser était grande, et plus ses possibilités d'accélérer son rythme de croissance étaient fortes[10].

20. Ces facteurs ont généralement joué un rôle dans le cas des derniers venus parmi les pays dits développés, mais il faut être très circonspect lorsqu'on les compare avec les pays en développement, qui amorcent leur processus de développement dans un contexte différent. Le cadre législatif et juridique international a pris une forme rigide qui favorise les intérêts des pays développés et impose de lourdes contraintes aux nouveaux arrivés. L'acquisition de la technologie étrangère est soumise à des conditions plus rigoureuses. La technologie est importée sans être assortie de l'expérience indispensable et des activités de formation correspondantes qui caractérisait son acquisition par les pays industriels pionniers. En conséquence, les taux de croissance élevés réalisés par certains pays en développement ne sont pas toujours allés de pair avec le développement de leurs capacités technologiques nationales[11].

---

[6] Pour un examen plus détaillé, voir Kuznets, *Modern Economic Growth..., op. cit.*, en particulier, p. 74, 75, 160 et 223 à 234, traitant des problèmes liés à l'évaluation des apports de main-d'œuvre et de capital, les critères permettant de déterminer la production commercialisée de divers éléments, et l'incidence de la valeur des produits intermédiaires et des activités non comptabilisées sur le montant total du produit national.

[7] En fait, la croissance réelle de la productivité a été beaucoup plus élevée, puisque le rapport homme/heures a diminué de 10 à 40 p. 100 dans ces pays depuis 1875; voir Kuznets, *Modern Economic Growth..., op. cit.*, p. 74 et 75.

[8] J. M. Keynes, "Economic possibilities for our grandchildren (1930)", dans *Essays in Persuasion,* Londres, MacMillan, 1931, p. 360. Pour illustrer sa théorie, l'auteur a calculé la croissance probable du trésor de 40 000 livres – le prodigieux butin du Golden Hind – que le capitaine Drake a ramené en Angleterre en 1580. Avec un taux composé de 3,25 p. 100 par an, chaque livre aurait produit 100 000 livres en 1930. "Tel est le poids de l'intérêt composé", concluait Keynes, *ibid.*, p. 362.

[9] Cette idée a déjà été évoquée par Kuznets dans *Modern Economic Growth..., op. cit.*, p. 291. Voir aussi A. Maddison, *Economic Growth in Japan and the USSR,* Londres, George Allen and Unwin, 1969.

[10] Pour un examen d'ensemble des divers facteurs qui jouent en faveur des derniers venus (en particulier l'Allemagne, l'Italie et la Russie), voir A. Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective,* Cambridge (Mass.), the Belknap Press of Harvard University Press, 1962.

[11] Voir A. O. Hirschman, "The political economy of import-substituting industrialization in Latin America", dans *A Bias for Hope: Essays on Development and Latin America,* New Haven (Conn.), Yale University Press, 1971, p. 89 à 100.

c) *L'ampleur de la transformation technologique*

21. Si l'on considère l'économie mondiale comme un tout dont certaines parties sont parvenues avec le temps à augmenter leur productivité, on constate qu'une proportion croissante de la population mondiale habite dans les pays où la productivité du travail est la plus forte. Les estimations ci-après peuvent donner une idée de l'ampleur de la transformation survenue au cours des cent dernières années.

22. Sur une population mondiale estimée en 1875 à 1 milliard 450 millions de personnes, moins de 10 p. 100, soit moins de 150 millions de personnes, habitaient des pays ayant un revenu par habitant d'environ 500 dollars aux prix de 1975[12]. Depuis l'extension de la technologie aux autres pays, cette proportion est passée à 45 p. 100 en 1975, soit 1,8 milliard de personnes sur une population mondiale de 4 milliards. Ainsi, l'augmentation totale de la production mondiale est pour les deux tiers le fait des pays ayant un revenu par habitant supérieur à 500 dollars.

3. *Les cent dernières années par rapport aux époques précédentes*

23. On peut établir une comparaison entre l'augmentation de la production par habitant de 1875 à 1975, qui a été multiplié par sept dans les pays actuellement développés, et les 6 000 années d'existence humaine, réparties en époques à peu près égales de 2 000 ans qui correspondent à l'âge de pierre, à l'âge du bronze et à l'âge du fer. Même en supposant une croissance de 1 p. 100 par décennie – contre 2 p. 100 par an au cours des cent dernières années – la production par habitant en termes réels aurait augmenté de 7,2 fois en 2 000 ans, de 52 fois en 4 000 ans et de 380 fois en 6 000 ans. Avec ce taux de croissance minime de 1 p. 100 par décennie, le niveau réel de la production par habitant il y a 2 000 ans n'aurait été que le septième de celui de 1875, soit un niveau où la survie de l'homme est impossible. On peut en conclure que pendant l'époque antérieure à 1875, le taux de croissance de la production par habitant n'a même pas atteint 1 p. 100 par décennie.

[12] Calcul fondé sur les estimations de Kuznets, selon lesquelles les pays suivants aujourd'hui développés avaient atteint pour l'année indiquée un revenu par habitant en chiffres réels de 200 dollars aux prix de 1952-1954 (soit environ 500 dollars aux prix de 1975) :

Etats-Unis d'Amérique	1832	Danemark	1867
Grande-Bretagne	1837	Allemagne	1886
Suisse	1839	Suède	1889
Canada	1846	Norvège	1891
Pays-Bas	1847	Italie	1909
France	1852	Japon	1955

Voir Kuznets, *Six Lectures on Economic Growth, op. cit.*, p. 27. Dans le petit nombre de cas où les données disponibles ne remontaient pas à l'année indiquée, on a utilisé pour l'analyse de régression les taux de croissance observés pendant des périodes plus courtes. En procédant par moyennes pondérées et par extrapolation directe dans le temps, on arrive à un revenu moyen par habitant (aux prix de 1952-1954) d'environ 170 dollars en 1850 pour l'ensemble de ces pays ou de 150 dollars seulement si on exclut les Etats-Unis et le Royaume-Uni.

C. – Caractéristiques des modifications structurelles

1. *Evolution de la part relative de l'agriculture et de l'industrie*

24. La transformation technologique des pays aujourd'hui développés s'est accompagnée de changements importants dans la structure de la production. Jusqu'en 1875, l'agriculture représentait près de la moitié de la production totale[13] et l'industrie environ un cinquième. La transformation technologique a entraîné un renversement complet de cette proportion : en 1975, l'industrie représentait environ la moitié de la production[14] et l'agriculture moins d'un dixième. Les taux de croissance annuels relatifs de ces deux secteurs pendant toute cette période se sont établis à 1,4 p. 100 pour l'agriculture et à 4 p. 100 pour l'industrie, soit un rapport d'environ 1 à 3. Ainsi, en l'espace de cent ans, la production agricole a été multipliée par 4 et la production industrielle par plus de 50. La contribution de la croissance de la production agricole à l'augmentation de la production totale réelle a été inférieure à un dixième; la transformation technologique de l'agriculture a eu pour effet non seulement une forte augmentation de sa production totale, mais encore (et surtout) une augmentation de la productivité par travailleur. En conséquence, les effectifs de la main-d'œuvre agricole ont considérablement diminué.

2. *Structure de la production industrielle*

25. La production industrielle – industries extractives et manufacturières, électricité, gaz et eau – sert *a*) à alimenter la consommation directe, et *b*) à fournir les intrants nécessaires pour la production d'autres biens (produits intermédiaires) ou d'instruments pour la fabrication de produits intermédiaires et de produits de consommation finale. Ces deux grandes catégories de production ont été désignées sous divers noms : biens d'équipement ou biens de production, d'une part, et biens de consommation, d'autre part.

26. A mesure que le développement industriel s'accompagne d'une division du travail accrue, la part des produits destinés à la consommation directe diminue alors que celle des biens de production augmente d'autant. Le rapport entre les taux de croissance de ces deux secteurs a varié selon les pays et les époques. Malgré ces différences, les taux de croissance des industries des biens de production ont été de 1,3 à plus de 2 fois plus élevés que ceux du secteur des biens de consommation. En conséquence, la part de ce secteur, qui représentait au moins les deux tiers de la production industrielle totale, est tombée à moins d'un tiers[15]. Le renversement des parts relatives des biens

[13] On trouvera des indicateurs généraux dans Kuznets, *Modern Economic Growth..., op. cit.*, p. 88 à 90.

[14] La production des secteurs des transports et communications, des banques, des assurances et des autres services étroitement associés au secteur industriel évolue généralement dans le même sens que la production industrielle facteur qui explique l'augmentation notable de la part du secteur des services dans la production totale.

[15] Toutefois, cette structure de croissance n'est pas particulière aux principaux pays industrialisés. Comme l'a montré N. Hoffmann dans une analyse des modifications de la structure industrielle dans le temps, elle est également applicable aux petits pays industrialisés. L'auteur a défini trois stades fondamentaux de la croissance industrielle suivant les modifications du rapport de biens de

(Suite de la note 15 page suivante.)

de consommation et des biens de production est un trait caractéristique de la transformation industrielle dans la quasi-totalité des pays aujourd'hui développés.

3. *Modifications intervenues dans la répartition géographique de la production industrielle mondiale*

27. La notion même d'extension de la transformation technologique indique que d'autres pays se sont joints à ce courant. En conséquence, on peut compter que la concentration de la production industrielle (notamment dans les secteurs des industries extractives et manufacturières, de la construction, de l'électricité et de l'approvisionnement en gaz et en eau) dans les pays qui ont été parmi les premiers à s'industrialiser ira en diminuant (voir le tableau 1).

TABLEAU 1

Répartition estimée en pourcentage de la production industrielle mondiale[a], 1875-1975

	Pays développés à économie de marché	*Pays socialistes d'Europe orientale*	*Pays en développement*
1875	96	3	1
1900	95	4	1
1953	70	20	10[b]
1975	53	30	17[b]

Sources : W. G. Hoffmann, *The Growth of Industrial Economies,* New York, Oceana Publications, 1958; Société des Nations, *Industrialisation et commerce extérieur* (numéro de vente : 1945.II.A.10), S. J. Patel, "Rates of industrial growth in the last country, 1860-1958", dans *Economic Development and Cultural Change* (Chicago, Ill.), vol. IX, No 3, avril 1961, p. 316; Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique* et *Annuaire statistique.*

[a] Le nombre de pays et d'industries pris en compte dans ce tableau est plus élevé que celui qui a été utilisé pour l'objectif défini dans le plan d'action de Lima.

[b] Y compris la Yougoslavie et la Roumanie et la production estimée des pays socialistes d'Asie (en supposant que la production industrielle par habitant de la Chine, de la République populaire démocratique de Corée et du Viet-Nam soit égale à celle des pays en développement).

28. Jusqu'à la fin du dix-neuvième siècle, les pays actuellement considérés comme des pays développés à économie de marché entraient pour plus de 95 p. 100 dans la production industrielle mondiale. Cent ans plus tard, la répartition de la production industrielle mondiale était profondément modifiée. C'est ainsi qu'en 1975, la part des pays socialistes d'Europe orientale était passée à 30 p. 100 et celle des pays en développement (y compris les estimations pour les pays socialistes d'Asie, la Roumanie et la Yougoslavie) à 17 p. 100.

D. – Moteurs de la transformation technologique

29. La transformation technologique des pays aujourd'hui développés est due aux efforts déployés à l'échelon national pour reproduire, importer, adapter, développer et créer une technologie. Ce faisant, les pays développés sont parvenus à créer la capacité nationale requise pour acquérir et développer des technologies modernes, encore que des différences importantes existent entre les grandes puissances technologiques, en particulier entre les Etats-Unis d'Amérique et les autres pays développés.

30. Comme on le sait, la technologie comprend les instruments de production, à savoir les biens d'équipement, et les compétences acquises par l'homme. Examinant l'histoire des facteurs qui ont contribué à la croissance économique des nations, Kuznets aboutit à cette constatation d'une grande portée :

> La seule conclusion que l'on puisse en tirer, c'est que la contribution directe apportée par le travail humain et l'accumulation de capital n'entre pour guère plus d'un dizième dans le taux de croissance du produit par habitant, et probablement pour moins encore. Le reste, qui est la part majeure, est attribuable à l'accroissement de l'efficacité des ressources productives – augmentation de la production par unité de facteur résultant de l'amélioration de la qualité des ressources, de l'effet des nouvelles dispositions prises ou des incidences des changements technologiques, ou de ces trois causes à la fois[16].

31. En fait, pour comprendre le processus de croissance, il faudrait, semble-t-il, prendre en considération deux types de technologie : la technologie matérielle, c'est-à-dire les instruments nécessaires à la production de biens et de services, et la technologie constituée par les connaissances. La technologie sociale – compétences, y compris les aspects relatifs à la structure et à l'organisation de la société – détermine les interactions entre ces deux types de technologie, ainsi que la forme de l'appareil de production tout entier et la façon dont il est utilisé par la main-d'œuvre. Chacune de ces deux catégories de technologie est donc liée d'une manière générale à la formation de capital, d'une part, et à la formation des compétences, d'autre part.

1. *Formation brute de capital*

32. Comme la formation de capital et les investissements sont abondamment traités dans les ouvrages économiques, la question n'est évoquée qu'en passant dans le présent rapport, l'intérêt étant centré sur un seul de ses aspects : le changement temporel[17]. La part de la formation brute de capital dans la production nationale totale des pays aujourd'hui développés est passée de 10 à 12 p. 100 vers 1875 à plus de 20 p. 100 en 1975. La production nationale en chiffres réels ayant été multipliée par 20 pendant cette période, on peut en déduire que le volume réel de la formation de capital a augmenté d'environ 40 fois[18], avec un taux de croissance annuel d'environ 3,8 p. 100. Il convient d'observer que dans les pays en développement, la part de la formation brute de capital dans la production nationale a également augmenté, passant d'environ un huitième en 1950 à près d'un cinquième en 1975.

(Suite de la note 15.)

production; lors du premier stade, ce rapport est de 5 (±) à 1; au deuxième stade il est de 2,5 (±) à 1, et au troisième stade, de 1(±) 0.5) à 1. Il est encore plus faible au cours du quatrième stade. Voir W. G. Hoffmann, *The Growth of Industrial Economies,* New York, Oceana Publications, 1958, p. 2 et 3 et chap. IV. p. 173; voir aussi S. J. Patel "Rates of industrial growth in the last century, 1860-1958". dans *Economic Development and Cultural Change,* (Chicago, Ill.), vol. IX. No 3, avril 1961, p. 316.

[16] *Modern Economic Growth..., op. cit.*, p. 80 et 81.

[17] *Ibid.*, p. 222 à 242.

[18] Cela ne veut pas dire que l'on puisse évaluer avec exactitude la part du capital en tant que facteur de production "indépendant". Voir P. Sraffa, *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory,* Londres, Cambridge University Press, 1960, et J. Robinson, *The Accumulation of Capital,* Londres, MacMillan, 1956.

2. *Formation de compétences ou investissements en ressources humaines*

33. Dans les calculs relatifs à la formation de capital qu'ils ont effectués depuis la première guerre mondiale, les économistes et des statisticiens n'ont pas tenu compte des dépenses courantes dans les secteurs de la santé, de l'éducation et des loisirs; or, en fait, ces dépenses contribuent directement à l'amélioration des compétences et de la technologie sociale. Si l'on considère également ces dépenses courantes comme des investissements, on constate qu'aux Etats-Unis, par exemple, le montant total des investissements effectués dans ces secteurs en 1956 a probablement représenté 40 p. 100 du total des investissements bruts[19]. Si l'on veut mieux apprécier la contribution de la technologie à la croissance, il est souhaitable de tenir pleinement compte de ces chiffres. Parmi ceux-ci, il est évident que les investissements visant à la formation de compétences jouent un rôle essentiel.

34. Jusqu'en 1875 environ, dans la plupart des pays développés, l'enseignement n'était pas encore public et seul un faible pourcentage de la population d'âge scolaire y avait accès. L'enseignement supérieur n'était accessible qu'à une élite et se limitait principalement à la théologie, au droit et à la médecine. Quelques faits sont indiqués à titre d'exemple dans les paragraphes suivants.

35. Dans les années 1870, 5 à 5 p. 100 seulement de la population totale du Royaume-Uni fréquentaient l'école primaire; en 1975, la proportion correspondante dans les pays en développement était de 12 p. 100. Au Royaume-Uni, c'est entre 1870 et 1880 que la fréquentation scolaire a augmenté le plus rapidement.

36. L'expansion de l'enseignement secondaire et supérieur s'est produite beaucoup plus tard, essentiellement après 1900. Le nombre d'élèves inscrits dans les écoles secondaires au Royaume-Uni représentait 2,9 pour 1 000 habitants en 1904; au Japon, ce pourcentage était de 3 p. 1 000 en 1900. Dans les pays développés, il s'élevait en moyenne à près de 85 p. 1 000 en 1974-1975, contre 35 p. 1 000 en moyenne dans les pays en développement (Chine non comprise).

37. Le développement de l'enseignement du troisième degré (universités et instituts d'études supérieures) dans les pays développés est encore postérieur à celui de l'enseignement secondaire. Par exemple, aux Etats-Unis d'Amérique, il n'y avait en 1870 que 52 000 étudiants inscrits dans des instituts d'études supérieures, soit un peu plus de 1 p. 1 000 habitants; ce pourcentage est passé à 4 p. 1 000 en 1900 et à 48 p. 1 000 en 1975. Les pourcentages étaient beaucoup plus faibles pour l'Europe du Nord, de l'Ouest et du Centre (moins de 2 p. 1 000 en 1900), le Japon (0,5 p. 1 000 en 1900) et Russie (0,8 p. 1 000 en 1914-1915). Le niveau atteint dépasse maintenant 25 étudiants p. 1 000 habitants dans tous les pays qui sont considérés comme développés. Aux fins de comparaison, on peut ajouter que ce rapport s'établit actuellement à environ 4 p. 1 000 habitants dans les pays en développement[20].

3. *Le rôle de l'Etat*

38. En 1875, les activités des gouvernements des pays développés se bornaient principalement à déclarer la guerre et à signer des traités de paix, et à percevoir des impôts pour gérer des services administratifs limités. On estimait qu'il n'était pas souhaitable d'établir un gouvernement central puissant. La situation actuelle, dans laquelle le secteur public, même dans les pays développés à économie de marché, représente maintenant plus du tiers du flux de la production nationale, est à l'opposé de cette conception.

39. Le rôle de l'Etat en tant que moteur de l'expansion économique a été particulièrement marqué dans certains des plus importants pays développés venus tardivement à la technologie, tels que l'Union soviétique et d'autres pays socialistes d'Europe orientale, ainsi que le Japon[21]. Même dans les pays où le gouvernement n'est pas intervenu directement dans la planification de l'économie, sa contribution à l'amélioration de l'infrastructure, par le biais de l'aide financière et administrative qu'il a fournie, a été primordiale pour le développement de la technologie sociale et a donc favorisé la transformation technologique. Il convient d'ajouter que dans la plupart des pays en développement, la planification, sous une forme ou sous une autre, a maintenant été adoptée en tant qu'instrument permettant d'accélérer le développement économique et social.

CHAPITRE II

Evolution technologique des pays en développement depuis la seconde guerre mondiale[22]

40. La période 1950-1975 a été l'âge d'or de l'expansion pour la communauté internationale. Les pays développés tout comme les pays en développement ont atteint des taux de croissance économique – ou d'absorption technologique – de loin supérieurs à ceux qu'ils avaient connus pendant toute autre période comparable depuis la révolution industrielle. L'évolution a encore été plus marquée dans les pays en développement, dont la plupart sont sortis de la dépendance coloniale pendant cette période. Pour la première fois, dans un monde profondément transformé, ils ont pris le départ pour franchir aussi rapidement que possible la période de transition économique et sociale qui les séparait de la modernisation.

---

[19] Voir Kuznets, *Modern Economic Growth...*, *op. cit.*, p. 228. Dans les pays en développement considérés dans leur ensemble, ces dépenses représentent également environ 40 p. 100 de la formation brute de capital. Pour ces pays, l'incorporation des investissements en ressources humaines à la formation de capital est particulièrement justifiée.

[20] Pour des estimations détaillées, voir l'étude du secrétariat de la CNUCED *Coopération entre pays en développement dans le domaine de l'échange des compétences : mesures visant à l'autonomie collective* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.79.II.D.1), chap. II, par. 18 et tableau.

[21] En ce qui concerne le Japon, voir l'étude du secrétariat de la CNUCED : "Politiques de transfert et de développement de la technologie dans le Japon d'avant-guerre (1868-1937)" (TD/B/C.6/26), avril 1978.

[22] Etant donné les limites imposées par les données, l'exposé ne porte généralement pas sur les pays socialistes en développement d'Asie (Chine, Kampuchea démocratique, Mongolie, République populaire démocratique de Corée et Viet Nam). Ces pays semblent avoir connu une évolution encore plus profonde que les pays en développement étudiés dans ce chapitre.

41. Dans le présent chapitre, on examinera rapidement la nature et le degré d'évolution intervenue dans les pays en développement depuis 1950. Les données de base dont on dispose pour cet examen sont insuffisantes, en particulier si on veut donner un aperçu de tous les aspects du développement de chacun de ces pays pour l'ensemble de la période. L'examen a donc surtout consisté à faire ressortir la courbe générale de l'évolution, souvent à l'aide de données qui n'avaient qu'un caractère indicatif. Seul un travail plus systématique, que le secrétariat de la CNUCED se propose d'entreprendre ultérieurement, permettra d'obtenir un tableau complet. En attendant, il faut espérer que cet exposé préliminaire contribuera à créer un cadre théorique sur la base duquel les problèmes posés par la transformation technologique des pays en développement pendant la période à venir pourront être correctement évalués. C'est alors seulement qu'il sera possible de commencer à évaluer les véritables causes de l'évolution et la nature des contraintes futures.

42. Pour commencer, le présent chapitre traite brièvement de l'ampleur, de l'étendue et de la structure de l'évolution économique de ces pays en développement; dans une certaine mesure, cet exposé va dans le sens de celui du chapitre premier. Il donne ensuite un aperçu un peu plus précis des principaux éléments qui ont permis à ces pays de créer leur capacité technologique, et il fournit en particulier quelques indicateurs technologiques.

A. – Principaux éléments de l'évolution technologique des pays en développement 1950-1975

1. *Le rythme de la transition technologique*

43. La transition technologique se caractérise par la diffusion des connaissances dans le secteur de la production, ce qui entraîne une production accrue de biens destinés à la consommation finale. Un indicateur plus précis en serait l'évolution de la production par habitant. De 1950 à 1975, la production totale réelle des pays en développement a triplé ou quadruplé, ce qui correspond à une augmentation de 5 p. 100 par an[23]. Ce taux de croissance est presque le quintuple de celui que ces pays ont enregistré pendant la première moitié du vingtième siècle, et il est supérieur à celui que les pays développés eux-mêmes ont connu dans leur histoire (voir par. 16 et 17 ci-dessus).

44. En même temps, les pays en développement ont réussi à réduire sensiblement les taux de mortalité, en particulier grâce à la lutte contre la mortalité infantile. L'accroissement de la population s'est donc accéléré pour atteindre un taux d'environ 2,5 p. 100 par an, de sorte que la production par habitant a progressé lentement, de 2,5 p. 100 par an. Par opposition, il est frappant de relever que le taux de croissance par habitant n'a probablement pas pu dépasser 0,5 p. 100 au cours des 25 années qui ont précédé 1950[24].

45. Dans un groupe de 103 pays, très différents par leur dimension, leur niveau de développement et leur production, leurs ressources naturelles, l'année de leur accession à l'indépendance et leurs systèmes économiques, sociaux et politiques, on ne saurait évidemment s'attendre à trouver dans chacun d'eux la même aptitude à incorporer les connaissances technologiques dans le système de production. Le tableau 2 fait apparaître certaines données pertinentes.

46. De ce tableau, il ressort que, dans 64 pays environ, ayant une production par habitant supérieure à 300 dollars en 1975 et comptant 39 p. 100 de la population totale des pays en développement, le taux d'accroissement du PIB a atteint en moyenne 6,2 p. 100 par an entre 1960 et 1975, la production par habitant a augmenté de 3,4 p. 100 par an. En revanche, dans les 39 autres pays qui comptent un peu plus des trois cinquièmes de la population totale des pays en développement, l'expansion a été beaucoup plus faible, la production totale réelle ayant progressé de 3,6 p. 100 par an et la production par habitant de 1,3 p. 100 seulement. Dans ce groupe, on trouve la plupart des pays dont on peut considérer qu'ils sont confrontés aux problèmes de développement les plus aigus. Parmi eux figurent certains des plus grands pays d'Asie et la plupart des pays en développement les moins avancés.

2. *Evolution concernant l'origine de la production, par principaux secteurs*

47. La structure de la production n'a guère changé dans les pays en développement au cours de la centaine d'années écoulée avant 1950. Depuis lors, l'évolution a été assez marquée dans l'ensemble de ces pays. Comme le montre le tableau 3, les changements intervenus dans la structure de la production ont surtout intéressé les parts relatives de l'agriculture et de l'industrie et des activités connexes. La part représentée par l'agriculture dans le PIB est tombée de 37 p. 100 en 1950 à 22 p. 100 en 1975, tandis que celle de l'industrie (industries extractives et manufacturières, électricité et gaz, bâtiment et travaux publics, transports et communications[25]) est passée de 26 à 39 p. 100, ce qui correspond pratiquement à une inversion de leurs positions relatives. Par comparaison, la part du secteur des services est demeurée relativement constante, se situant entre 37 et 39 p. 100. La composition de l'emploi par secteur a évolué dans le même sens, encore que d'une manière moins marquée[26].

---

[23] Le taux enregistré pendant ces 25 années a été en fait supérieur à celui que la plupart des économistes et des planificateurs jugeaient possible au début des années 50. Ainsi, après avoir noté que le taux fixé comme objectif pour la croissance économique dans certains plans de développement était supérieur à 4 p. 100 par an, Arthur Lewis déclarait que cet objectif de 4 p. 100 était "si difficile à atteindre qu'il est vraiment très ambitieux". Voir W. A. Lewis, "Some reflections on economic development", *Economic Digest* (Karachi), vol. 3, No 4, hiver 1960, p. 3.

[24] Ce taux a peut-être même été plus faible, voir l'étude du secrétariat de la CNUCED, *L'approvisionnement en énergie des pays en développement : problèmes de transfert et de développement de la technologie* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.80.II.D.3), annexe A, tableau A-2.

[25] La production dans le secteur des transports et des communications tend à progresser parallèlement à la production industrielle et a donc été prise en compte, dans la production industrielle, au tableau 3, pour faciliter l'analyse.

[26] L'emploi dans l'agriculture est tombé de 71 p. 100 en 1960 à 63 p. 100 en 1970. En revanche, dans l'industrie, il est passé de 9 p. 100 en 1950 à 14 p. 100 en 1970; voir OIT, *Evaluations et projections de la main-d'œuvre, 1950-2000*, vol. V : Monde (résumé), Genève, 1977.

TABLEAU 2

Quelques indicateurs de l'évolution dans les pays en développement 1960-1975

	Nombre de pays	*Population 1975*		*Produit intérieur brut 1975*		*Taux de croissance annuel du PIB 1960-1975*	
		Nombre (millions)	*Part du total (pourcentage)*	*Total (milliards de dollars)*	*Par habitant (dollars)*	*Total*	*Par habitant*
Pays en développement ayant un revenu par habitant en 1975 :							
1. Supérieur à 800 dollars	26	324	17	474	1 465	6,4	3,6
2. Situé entre 300 et 800 dollars	38	416	22	210	506	5,8	3,0
Total partiel (1 + 2)	64	740	39	684	160	6,2	3,4
3. Inférieur à 300 dollars	39	1 161	61	186	160	3,6	1,3
Dont :							
Inde, Indonésie, Pakistan, Bangladesh	4	881	76	140	158	3,8	1,5
Autres	35	280	24	46	166	3,2	0,7
Total pays en développement	103	1 901	100	870	458	5,5	3,0
Total pays développés à économie de marché	28	795	100	4 079	5 140	4,3	3,4

Source : CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement. – Supplément 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.78, II.D.1), complété par des données qui figurent dans *Manuel de statistiques..., 1979* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.79.II.D.2).

48. L'inversion des parts relatives de l'agriculture et de l'industrie est attribuable aux écarts entre les taux de croissance de ces secteurs pendant la période 1960-1975 : la production industrielle a progressé de 7 p. 100 par an, avec une augmentation de l'emploi de 4,4 p. 100 et un accroissement implicite de la productivité de 2,6 p. 100. Les taux de croissance correspondants dans l'agriculture ont été inférieurs : 2,7, 1,3 et 1,4 p. 100 respectivement[27].

49. Comme dans le cas de l'augmentation de la production totale, la régression de l'agriculture au profit de l'industrie a varié selon les pays. Cette régression a été beaucoup plus importante dans les pays en développement qui avaient un revenu par habitant supérieur à 800 dollars que dans ceux dont le revenu était inférieur à ce chiffre. Ainsi, en 1975, la part de l'agriculture dans les pays du premier groupe était tombée à 10-15 p. 100, alors que dans ceux des deux autres groupes – où le revenu par habitant était inférieur à 800 dollars – elle est restée au niveau élevé de 25 à 40 p. 100. Ce qu'il importe de relever, cependant, c'est que dans 50 pays en développement, la part de l'agriculture est tombée à un peu plus de 10 p. 100, soit au niveau enregistré dans la plupart des pays développés à économie de marché (sauf les Etats-Unis d'Amérique et le Royaume-Uni) vers le milieu des années 50 et dans tous les pays socialistes d'Europe orientale vers le milieu des années 60.

50. Les différences entre les degrés d'évolution structurelle de ces deux groupes de pays – ceux qui ont un revenu par habitant supérieur à 800 dollars et ceux qui ont un revenu inférieur à ce chiffre – étaient essentiellement dues aux écarts entre les taux de croissance dans l'industrie. Dans les deux groupes, le taux de croissance dans l'agriculture a été pratiquement le même, se situant entre 2 et 3 p. 100 pendant la période 1960-1975. Des écarts beaucoup plus grands sont observés dans l'expansion de la production industrielle. Pour donner une idée de ces écarts, en l'absence de données complètes, on peut dire que le premier groupe comprenait un certain nombre de pays où le taux annuel de croissance de la production industrielle a été supérieur à 10 p. 100 – en particulier, la République de Corée (22,5 p. 100), l'Iran (15,7 p. 100), Singapour (15,3 p. 100) et le Brésil (11 p. 100). Dans la plupart des pays du second groupe, en revanche, le taux de croissance correspondant à été inférieur à 5 p. 100 par an.

B. – Transformation de la structure de l'industrie

51. La croissance rapide de la production industrielle des pays en développement s'est accompagnée d'une transformation radicale de la structure de l'industrie, comme le

[27] Les taux de croissance de la production totale dans l'industrie et dans l'agriculture (mais non ceux de la productivité) dans les pays en développement ont été supérieurs à ceux des pays développés à économie de marché.

TABLEAU 3

Evolution des parts des principaux secteurs dans la production des pays en développement, 1950-1975[a]

(En pourcentage)

	Agriculture[b]	*Industrie*[c]	*Services*[d]
Pays en développement			
1950	36,8	26,4	36,8
1955	34,2	28,8	37,0
1960	33,0	31,9	35,1
1965	27,6	34,5	37,9
1970	25,3	37,0	37,7
1975	22,1	38,7	39,2
Pays développés à économie de marché			
1950	7,3	42,8	49,9
1955	6,7	44,5	48,8
1960	6,2	44,1	49,7
1965	5,2	45,9	48,9
1970	4,6	46,7	48,7
1975	4,5	45,1	50,4

Sources : Annuaire statistique 1968 (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.69.XVII.1) et *Annuaire statistique 1976* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.77.XVII.1).

[a] Les parts des différents secteurs dans la production totale ont été estimées sur la base des poids sectoriels utilisés pour construire les indices du PIB pour les deux groupes de pays et leurs sous-groupes. Les indices sectoriels du PIB ont servi à calculer les poids pour toutes les années considérées. Toutes les données ont été tirées des sources indiquées ci-dessus.

[b] Branche 1 de la CITI (agriculture, chasse, sylviculture et pêche).

[c] Branche 2 à 5 de la CITI (industries extractives, industries manufacturières, électricité, gaz et eau, bâtiment et travaux publics) et 7 (transports, entrepôts et communications).

[d] Branche 6 de la CITI (commerce de gros et de détail), et 8 et 9 (banque, assurances, affaires immobilières et services fournis aux entreprises; services fournis à la collectivité, services sociaux et services personnels).

montre le tableau 4. Ce qui caractérise le plus la structure industrielle des pays en développement en 1975, c'est la part importante représentée par les industries extractives – près d'un cinquième – dans la production industrielle totale. Un peu moins d'un tiers de la production minérale mondiale provient des pays en développement, qui en exporte la plus grande partie, souvent à l'état brut ou semi-transformé, vers les pays développés. Il s'agit là certainement d'un domaine où une grande lacune reste à combler, en commençant à transformer des minéraux et à fabriquer des produits à partir de ces minéraux.

52. L'examen de la structure de la production industrielle des pays développés à économie de marché et des pays socialistes d'Europe orientale révèle une assez grande similitude entre ces deux groupes de pays. Les biens d'équipement représentent à peu près la moitié du total, leur part étant légèrement supérieure dans les pays socialistes. La production de biens intermédiaires représente un peu moins de 20 p. 100 dans les deux groupes de pays. Les mêmes similitudes apparaissent quand on compare les divers sous-secteurs.

53. La structure de la production industrielle dans les pays en développement est très différente. Les industries de biens de consommation continuent de représenter près de la moitié de la production industrielle, bien que cette proportion ait beaucoup baissé au cours des 15 dernières années (1960-1975). La plus grande faiblesse de la structure de leur industrie demeure le secteur des biens d'équipement ou des produits dont la fabrication demande des techniques avancées et qui sont à la base de l'élévation de la productivité de la main-d'œuvre. Il faut observer toutefois qu'un changement assez important est intervenu dans la part relative des ouvrages en métaux, qui est passée de 17 p. 100 en 1960 à 23 p. 100 en 1975.

C. – Développement de la capacité technologique des pays en développement

54. Du point de vue économique, l'époque qui a précédé l'âge de pierre se distingue essentiellement de toutes les autres époques successives par la capacité de l'homme à produire des biens et services. Cette capacité se manifeste dans les outils et les instruments, ainsi que dans l'application du savoir-faire acquis au processus de production. Bien que l'histoire ancienne de l'Afrique, de l'Asie et de l'Amérique latine abonde en exemples de civilisations très développées, le tiers monde est resté tout à fait à l'écart des vastes transformations, brièvement exposées au chapitre premier, qui ont révolutionné le processus de production dans les pays développés. Sauf dans quelques pays et, là même, dans des secteurs isolés et seulement sur une petite échelle, la technologie – le savoir-faire et l'outil – ont été rarement utilisés dans le tiers monde. Le peu de technologie qui pouvait être incorporé dans la production de ces pays était importé des pays métropolitains. L'augmentation de la productivité du travail, à supposer qu'il y en ait eu une, n'a été que marginale jusqu'au milieu des années 50.

55. Dans la période 1950-1975, le départ a été donné pour rattraper ce retard. Malgré le peu de renseignements détaillés dont on dispose à cet égard, on essaiera de donner une idée de l'évolution qui a marqué les taux et le volume de la formation de capital, les importations et la fabrication locale de biens d'équipement, la formation de compétences, ainsi que les dépenses et le personnel consacrés à la recherche-développement.

1. *Evolution de la formation de capital et de l'épargne intérieure*

56. Au début des années 50, la formation intérieure brute de capital représentait seulement 10 à 12 p. 100 du PIB des pays en développement. Avec l'accession de ces pays à l'indépendance et l'adoption de la planification en tant qu'instrument de politique générale, ce pourcentage a beaucoup augmenté. Ainsi, en 1960, il était supérieur à 20 p. 100 dans 10 pays en développement seulement, contre 46 déjà en 1975[28]; de 1970 à 1975, la part de l'ensemble

[28] D'après l'*Annuaire statistique, 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.78.XVII.1), ces pays sont les suivants : *Afrique :* Algérie, Botswana, Côte d'Ivoire, Egypte, Gabon, Guinée, Haute Volta, Jamahiriya arabe libyenne, Kenya, Libéria, Maroc, Maurice, Mauritanie, Nigéria, République-Unie de Tanzanie, Tunisie, Zaïre, Zambie; *Asie :* Arabie saoudite, Hong-kong, Iran, Iraq, Jordanie, Liban, Oman, Philippines, République arabe syrienne, République de Corée, Singapour, Thaïlande; *Amérique latine :* Argentine, Barbade, Brésil, Costa Rica, El Salvador, Equateur, Guatemala, Guyane, Honduras, Martinique, Mexique, Panama, Paraguay, Venezuela; *autres :* Malte, Tonga.

TABLEAU 4

Structure de la production industrielle dans les pays en développement, les pays développés à économie de marché et les pays socialistes d'Europe orientale, 1960 et 1975

(En pourcentage)

Branche d'activité	*Indicatifs de la CITI*	*Pays en développement*		*Pays développés à économie de marché*		*Pays socialistes d'Europe orientale*	
		1960	*1975*	*1960*	*1975*	*1960*	*1977*
Toutes les industries	2-4	100	100	100	100	100	100
Dont :							
Industries extractives	2	25	19	7	4	8	7
Electricité, gaz et eau	4	4	7	5	8	4	3
Industries manufacturières	3	71	74	88	88	88	90
Dont (en pourcentage de la production totale des industries manufacturières) :							
a) Biens de consommation	31-34,39	57	46	39	32	40	28
Produits alimentaires, boissons et tabac	31	23	8	12	11	14	12
Textiles, habillement, cuir	32	18	17	9	8	12	8
Ouvrages en bois et meubles	33	6	3	4	4	7	3
Papier, imprimerie et édition	34	2	5	4	7	1	1
Divers	39	8	13	10	2	6	4
b) Biens intermédiaires	35-36	19	24	15	19	17	17
Produits chimiques, dérivés du pétrole et du charbon, ouvrages en caoutchouc	35	14	19	11	15	9	11
Produits minéraux non métalliques	36	5	5	4	4	8	6
c) Biens d'équipement	37-38	25	29	45	48	44	55
Métaux de base	37	8	6	8	7	9	7
Ouvrages en métaux	38	17	23	37	41	35	48

Sources : Annuaire statistique 1966 (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.F.67.XVII.1); *Annuaire statistique 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.78.XVII.1).

Note. – Le pourcentage de chaque branche d'activité dans la production industrielle totale a été calculé sur la base des poids sectoriels qui ont été utilisés pour construire les indices régionaux de production. On a calculé les poids de 1960 et ceux de 1975 à partir de ceux de 1958 et de 1970, respectivement, en utilisant les indices de production sectoriels. Les chiffres ayant été arrondis, le total ne correspond pas toujours à 100.

des pays en développement s'est située autour de 20 p. 100 (tableau 5), chiffre à peu près égal à celui des pays développés à économie de marché. La formation intérieure brute de capital, qui représentait plus de 170 milliards de dollars en 1975, est aujourd'hui, en termes réels, le sextuple de ce qu'elle était il y a 25 ans.

57. La part représentée par la formation brute de capital varie bien entendu selon les pays. Comme le montre le tableau 5, elle était beaucoup plus élevée (21 à 23 p. 100) dans les pays en développement ayant un PNB par habitant supérieur à 300 dollars en 1975, que dans ceux où le PNB était inférieur à ce chiffre – et où elle représentait environ 17 p. 100. Il est frappant de constater que c'est l'épargne intérieure brute qui a financé la plus grande partie de la formation de capital, dans laquelle les ressources extérieures ont en réalité moins d'un cinquième du total, même dans les pays où le PNB par habitant était inférieur à 300 dollars.

2. *Importations et fabrication locale de biens d'équipement*

58. Les chiffres de la formation de capital brute ne donnent qu'une idée approximative de l'évolution qui s'est produite, car ils comprennent la construction (qui fait intervenir des produits intermédiaires et de la main-d'œuvre), les produits intermédiaires (facteurs de production), les biens d'équipement (moyens de production) et les compétences techniques. Pour évaluer la capacité technologique d'un pays, il faut attribuer un rôle beaucoup plus grand aux moyens de production qui sont nécessaires pour traduire la notion générale de technologie dans la réalité, autrement dit pour que la "possibilité" devienne une "capacité" de produire des biens. C'est en réalité le rapport entre la dépendance à l'égard des importations de biens d'équipement et la possibilité de produire ces biens localement qui peut servir d'indicateur essentiel à cette fin.

59. La valeur des importations de machines et de matériel de transport par les pays en développement (section 7 de la CTCI) a augmenté de 13 p. 100 par an entre 1955 et 1975. Si l'on corrige ce résultat à l'aide de l'indice de la valeur unitaire des exportations d'articles manufacturés des pays développés à économie de marché, ce volume est multiplié par six, ce qui correspond à un taux d'accroissement annuel de 9,4 p. 100.

TABLEAU 5

Formation intérieure brute de capital, épargne intérieure brute et ressources extérieures des pays en développement, 1970-1975

(En pourcentage du PNB[a])

	Formation intérieure brute de capital	*Epargne intérieure brute*	*Ressources extérieures[b]*
Pays en développement ayant en 1975 un PNB par habitant :			
Supérieur à 800 dollars	22,8	24,4	−1,6
Situé entre 300 et 800 dollars	21,0	17,5	3,5
Inférieur à 300 dollars	16,7	13,7	3,0
Ensemble des pays en développement . . .	20,8	20,0	0,8

Source : "L'épargne intérieure dans les pays en développement : note du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.3/153), octobre 1978, tableau 1 (estimations du secrétariat de la CNUCED, d'après des sources de l'ONU et d'autres sources internationales).

[a] Dans le cas de certains pays pour lesquels on ne disposait pas de chiffres concernant le PNB, on a utilisé les chiffres relatifs au PIB.

[b] Les ressources extérieures sont constituées par les entrées nettes de ressources (c'est-à-dire l'excédent des importations par rapport aux exportations de biens et services, y compris les paiements au titre du revenu des facteurs). L'épargne intérieure brute plus les entrées nettes constituent l'offre totale d'épargne, qui est égale à la formation intérieure de capitale brute.

60. L'expansion rapide des importations de biens d'équipement s'est accompagnée d'une augmentation équivalente, sinon plus rapide, de la production locale de ces biens. Si on prend la valeur ajoutée comme indicateur de cette production, celle-ci – c'est-à-dire celle des métaux de base (CITI 37) et des ouvrages en métaux (CITI 38) – a progressé à un taux annuel (en valeur réelle) d'un peu plus de 10 p. 100 pendant la période 1960-1975. L'évolution du rapport des importations à la production locale de biens d'équipement (CTCI 7), calculée sur la base des prix courants, peut être considérée comme un indicateur approximatif de l'évolution du degré de dépendance des pays en développement à l'égard des importations de biens d'équipement. Ce rapport a fléchi légèrement – tombant de 1,4 à 1,3 – entre 1960 et 1970 pour remonter ensuite à 1,5 en 1975[29]. Si la valeur ajoutée dans le seul secteur des ouvrages en métaux (CITI 38) est prise comme indice de la production de biens d'équipement, le rapport tombe de 2 en 1960 à 1,7 en 1970, puis remonte à 1,9 en 1975. Ces rapports ne donnent pas une idée très concluante de l'évolution. Il est probable que l'augmentation des rapports entre 1970 et 1975 a été imputable, d'une part, à la hausse due à l'inflation des prix des biens d'équipement importés par les pays en développement et, d'autre part, à la réduction de la production locale dans les pays en développement qui reflète les difficultés de la situation économique dans le monde au cours des années 70. Il faudrait cependant faire une étude détaillée pour déterminer les incidences de la situation économique mondiale des années 70 sur l'évolution des industries de biens d'équipement dans les pays en développement. Ces rapports montrent néanmoins que, pour l'ensemble de la période 1960-1975, la production locale de biens d'équipement a augmenté, en tout cas, au même rythme que les importations de ces biens.

61. Le type de biens d'équipement importés par un pays en développement donné dépendait dans une large mesure de sa capacité à produire ces biens localement. Dans les pays en développement relativement plus industrialisés, dotés de cette capacité, les biens d'équipement importés étaient surtout ceux dans la fabrication desquels entraient des technologies très élaborées. Les pays moins industrialisés, ayant une certaine capacité de production de biens d'équipement, mais moins développée, ont cherché à accroître davantage leurs activités de montage de biens d'équipement normalisés, à partir d'éléments importés, tout en comptant sur les importations de toute une série de biens d'équipement finis, à forte teneur en technologie. Les pays les moins industrialisés n'avaient pratiquement pas d'autre choix que d'importer des biens d'équipement assemblés s'ils voulaient utiliser ces biens pour les activités de production locale, et cela, très souvent, en comptant sur des entrées de capitaux extérieurs.

62. Le tableau 6 donne une idée générale de la production de biens d'équipement dans certains pays en développement, par comparaison avec cette production dans certains pays développés. Il ressort de ce tableau tout d'abord que la production de biens d'équipement représente déjà une part importante de la production du secteur manufacturier dans un certain nombre de pays en développement. Cette part, exprimée en fonction de la valeur ajoutée en 1974, dépassait déjà 30 p. 100 au Chili, au Mexique, en Inde et au Brésil, tandis que dans six autres pays (Iran, Turquie, Venezuela, Pérou, République de Corée et Egypte), elle était supérieure à 20 p. 100. Il y avait une corrélation étroite entre le rapport de la valeur ajoutée dans la production de biens d'équipement à celle qui intervient dans la production de biens de consommation, et la part représentée par la production de biens d'équipement dans le total de la valeur ajoutée dans le secteur manu-

[29] Les rapports ont été calculés à partir de données non publiées du Bureau de statistique des Nations Unies sur la valeur ajoutée dans les pays en développement.

TABLEAU 6

Indicateurs de la production de biens d'équipement dans certains pays, 1974

	Valeur ajoutée dans la production de biens d'équipement[a]		
	Part du total de la production manufacturière (pourcentage)	*Par rapport à la valeur ajoutée dans la production de biens de consommation*[b]	*Taux annuel de croissance (en valeur réelle)*[c] *1965-1974 (pourcentage)*
Pays développés			
Tchécoslovaquie	50,4	1,92	7,6
Allemagne, République fédérale d'	47,0	2,58	3,8
Japon	45,5	1,65	14,0
Suède	42,3	1,40	5,3
Italie	40,9	1,54	6,0
Etats-Unis d'Amérique	39,2	1,16	3,2
Royaume-Uni	37,2	1,10	1,0
Pays en développement			
Chili	45,2	1,24	0,1
Mexique	33,0	0,99	10,2
Inde	32,7	0,87	2,7
Brésil	31,9	0,84	15,5
Iran	27,8	0,61	30,0
Turquie	24,6	0,65	7,0[d]
Venezuela	23,9	0,57	7,5
Pérou	22,6	0,43	15,5
République de Corée	21,5	0,42	32,0
Egypte	20,2	0,33	6,2
Colombie	17,1	0,34	7,0[d]
Malaisie (péninsule)[e]	16,9	0,39	23,9
Nigéria	15,7	0,26	30,9[d]
Zambie[e]	15,0	0,28	14,0
Indonésie	14,6	0,20	43,8
Ghana[f]	14,3	0,30	1,7
Philippines	13,7	0,25	1,8
Tunisie[e]	12,8	0,25	13,5
Mozambique[e]	12,3	0,20	4,6
Bangladesh	11,1	0,15	22,0[d]
Equateur	10,8	0,16	24,0
Jamaïque	10,7	0,18	–
République-Unie de Tanzanie[e]	10,4	0,17	21,5
Zaïre	10,2	0,16	–
Malawi[e]	6,6	0,11	20,3
Jamahiriya arabe libyenne	4,4	0,07	30,1[d]
République dominicaine	3,2	0,04	10,6[d]

Source : Nations Unies *Yearbook of Industrial Statistics,* édition de 1975, vol. 1, *General Industrial Statistics* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.77.XVII.7).

[a] CITI 37, 381, 382, 383 (sauf 3832) et 384 : industrie métallurgique de base, fabrication d'ouvrages en métaux, de machines et de matériel (à l'exclusion de la fabrication de matériel et d'appareil de radio, de télévision et de télécommunications, ainsi que des appareils de mesure et de contrôle spécialisés et scientifiques).

[b] CITI 31, 32, 332, 342, 3522, 3832, 385 et 390 : fabrication de produits alimentaires, boissons et tabacs, textiles et habillement, fabrication de meubles et d'accessoires, imprimerie et édition, fabrication de produits pharmaceutiques et de médicaments, fabrication de matériel et d'appareils de radio, de télévision et de télécommunications, fabrication d'appareils de mesure et de contrôle spécialisés et scientifiques et autres industries manufacturières.

[c] Sauf pour les pays visés aux alinéas i et ii ci-après, les taux de croissance ont été calculés à partir des indices de production de différents biens d'équipement indiqués dans la source, qui ont été combinés en utilisant la valeur ajoutée en 1970 comme poids; pour le Venezuela et la République fédérale d'Allemagne, c'est la production brute qui a été utilisée comme poids :

i) Pour la Turquie, la Colombie, l'Indonésie, le Ghana, la Tunisie et la République dominicaine, les taux de croissance ont été calculés à partir de la valeur ajoutée dans la production de biens d'équipement, corrigée à l'aide des indices généraux des prix de gros;

ii) Pour la Jamahiriya arabe libyenne, la Malaisie (péninsule), le Nigéria, la Zambie, le Mozambique, le Bangladesh, la République-Unie de Tanzanie, le Zaïre et le Malawi, les taux de croissance ont été calculés à partir de la valeur ajoutée dans la production de biens d'équipement, corrigée à l'aide des indices des prix à la consommation, les indices des prix de gros faisant défaut.

[d] 1970-1974; pour la Jamahiriya arabe libyenne, 1971-1974.

[e] 1973 pour la part du total de la production manufacturière et le rapport de la valeur ajoutée dans la production de biens d'équipement à la valeur ajoutée dans la production de biens de consommation; 1970-1973 pour le taux de croissance.

[f] 1972 pour la part du total de la production manufacturière et le rapport de la valeur ajoutée dans la production de biens d'équipement à la valeur ajoutée dans la production de biens de consommation; 1970-1972 pour le taux de croissance.

facturier. Pour le Chili, le Mexique, l'Inde et le Brésil, ce rapport correspondait à celui de certains pays développés.

63. Ensuite, la production de biens d'équipement dans les pays en développement a beaucoup augmenté. Le tableau 6 montre que le taux annuel d'augmentation de la valeur ajoutée dans la production de biens d'équipement (en valeur réelle) pour tous les pays en développement, à quelques exceptions près, a été égal ou supérieur à celui des pays développés, à l'exception du Japon. Dans un certain nombre de pays en développement où la part de la production de biens d'équipement dans le secteur manufacturier était assez élevée, comme le Brésil, l'Iran, le Pérou et la République de Corée, le taux d'augmentation pendant la période de 1965-1974 a même été supérieur à celui du Japon. Il y a lieu aussi de relever qu'un certain nombre de pays en développement où la part de la production de biens d'équipement était assez faible, comme la Tunisie, le Bangladesh, l'Equateur, la République-Unie de Tanzanie, le Malawi et la Jamahiriya arabe libyenne, ont enregistré un taux d'augmentation relativement élevé, mais il est évident que ce taux reflète en partie le fait que ces pays sont partis assez tard d'un niveau relativement bas.

64. L'expansion de la capacité locale de production de biens d'équipement dans les pays en développement a des incidences profondes. Tout d'abord, elle renforce les possibilités de "reproduire" sur place la technologie incorporée dans les biens importés de l'extérieur et, ce qui est peut-être plus important, d'élaborer la technologie la mieux adaptée aux besoins particuliers de ces pays. Ensuite, elle élargit les options qui s'offrent aux planificateurs et aux décideurs de ces pays quand ils prévoient et gèrent les activités d'investissement, en leur permettant de faire des économies de devises sur un projet d'investissement donné et, partant, de réduire les effets des contraintes imposées par les disponibilités en devises sur le programme global d'investissement. Enfin, l'expansion de la capacité de production de biens d'équipement dans les pays en développement a, en réalité, développé les possibilités d'échanges de ces biens entre les pays en développement eux-mêmes[30].

65. Il convient cependant de faire deux réserves importantes au sujet de ce tableau approximatif de la production de biens d'équipement dans les pays en développement. Premièrement, dans certains pays en développement relativement plus avancés, l'expansion du secteur des biens d'équipement a été très fortement tributaire des apports financiers, technologiques et administratifs des sociétés transnationales, sous forme d'investissements étrangers directs[31]. La mesure dans laquelle la participation de ces sociétés a contribué à l'accroissement de la capacité nationale a varié selon les pays. La seconde réserve concerne les incidences de la production courante à petite échelle de biens d'équipement variés, caractérisée par des travaux de réparation simples sur des machines importées, dont il n'est pas tenu compte dans les statistiques publiées qui ont servi de base à l'analyse ci-dessus[32]. Il faut faire une analyse approfondie de ces questions pour avoir une idée plus complète et plus précise de la production de biens d'équipement dans les pays en développement et de sa contribution au développement technologique de ces pays.

3. *Formation de compétence et ressources en matière de recherche-développement*

66. L'accroissement de la capacité technologique d'un pays commence au niveau de l'éducation. Les pays en développement ont accompli des progrès importants dans ce domaine au cours des 25 années considérées. Le nombre total des élèves inscrits dans les établissements scolaires de ces pays a augmenté de 5,6 p. 100 par an pendant la période 1960-1974. L'augmentation du nombre des étudiants inscrits dans les universités et les établissements d'enseignement supérieur a été particulièrement forte, puisqu'elle a atteint plus de 10 p. 100 par an pendant la même période. Le tableau 7 montre que le nombre des inscriptions en 1974 – près de 8,5 millions d'étudiants – se rapprochait du niveau atteint dans les pays développés à la fin des années 50. Dans l'enseignement supérieur, un étudiant sur quatre dans le monde est maintenant originaire d'un pays en développement (si l'on fait exception de la Chine et des pays socialistes d'Asie, sur lesquels on ne possède pas de données).

67. Le développement général de l'enseignement a eu pour conséquence directe une amélioration du taux d'alphabétisation. Bien que ce taux varie largement d'un pays en développement à l'autre – dans de nombreux pays africains, il est inférieur à 30 p. 100, alors que dans les pays latino-américains, il dépasse généralement 70 p. 100 – il s'est néanmoins amélioré dans tous les pays, comme l'indique le tableau 7. Pour l'ensemble des pays en développement, il est actuellement estimé à un peu moins de 40 p. 100, contre 95 p. 100 environ dans les pays développés.

68. L'amélioration du taux d'alphabétisation suppose un renforcement au sens le plus large des compétences de base. Un autre effet, beaucoup plus direct, de l'enseignement sur la formation des compétences dans les pays en développement est l'élévation du niveau moyen de la main-d'œuvre. Le tableau 7 donne également des renseignements sur ce point sur certains pays en développement en indiquant le pourcentage de la population adulte qui a fréquenté des établissements d'enseignement secondaire et supérieur. Pour la première catégorie, ce pourcentage varie entre 2 et 20 p. 100, et pour la deuxième entre 0,5 et environ 6 p. 100 au cours de la période la plus récente. Néanmoins, là encore, le tableau fait apparaître une tendance progressive à l'amélioration, les pourcentages doublant ou même triplant en l'espace d'une dizaine d'années. On peut aussi compléter ce tableau par des données sur la répartition professionnelle de la main-

[30] Voir *Etude sur le commerce d'articles manufacturés des pays et territoires en développement, 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.80.II.D.2), 1re partie : "Tendances et évolution récentes du commerce des articles manufacturés et semi finis des pays et territoires en développement", chap. II, sect. A.

[31] Voir *Les sociétés transnationales dans le développement mondial : un réexamen* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.A.5), annexe III, tableaux III-59 à III-63.

[32] Voir, par exemple, J. T. Thoburn, "Exports and the Malaysian engineering industry: a case study of backward linkage", *Oxford Bulletin of Economic and Statistics*, vol. 35, No 2, mai 1973; F. C. Child et H. Kaneda, "Links to the Green Revolution: a study of small-scale, agriculturally related industry in the Pakistan Punjab", *Economic Development and Cultural Change* (Chicago, Ill.), vol. 23, No 2, janvier 1975; OIT, "Technology diffusion from the formal to the informal sector: the case of the auto-repair industry in Ghana", par A. N. Hakam, document de travail WEP 2-22/WP 35, juillet 1978.

TABLEAU 7

Quelques aspects du développement de l'enseignement dans les pays en développement[a]

Pays et année	*Taux d'alphabétisation[b] (pourcentage)*	*Pourcentage de la population adulte ayant reçu un enseignement[c]*		*Année*	*Nombre d'étudiants inscrits dans les universités et autres établissements d'enseignement supérieur (milliers)*
		Secondaire	*Supérieur*		
A. – Pays développés[d]					
1960	–	..	..		9 544
1974	95[b]	..	..		24 831
B. – Pays en développement[e]					
1960	–	..	..		2 112
1974	38[b]	..	..		8 453
Kenya					
1962	20	2,0	0,3	1965	2
1969	24[f]	2,8	0,8	1974	11
Iraq					
1957	14	0,9	0,7	1965	28
1965	24	1,7	0,9	1974	79
Algérie					
1954	19	1,2	0,4	1965	8
1971	26	2,2	0,3	1975	42
Inde					
1951	20	1,5[g]	0,5[g]	1965	1 054
1971	33	3,9	1,1	1974	2 230
République arabe syrienne					
1960	30	1,8	0,5	1965	33
1970	40	4,4	1,1	1974	64
Zambie					
1963	29	1,3	..	1965	–
1969	47	2,0	0,6	1974	5
Indonésie					
1961	39	1,4	0,1	1965	140
1971	57	5,1	0,5	1975	278
Brésil					
1950	49	1,0	0,9	1965	156
1970	66	5,9	2,0	1974	955
Mexique					
1950	57[h]	2,9	1,1	1965	133
1970	74	4,1	2,6	1974	453
Thaïlande					
1947	52	3,0	0,2	1965	36
1970	79	4,4	1,1	1975	78
Colombie					
1951	62	5,7	0,9	1965	44
1973	81	18,4	3,3	1974	149
République de Corée					
1955	77	5,3	1,5	1965	142
1970	88	21,8	5,6	1975	297
Argentine					
1947	86	3,7	1,2	1965	247
1970	93	7,8	4,0	1975	597

Sources : CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement. – Supplément 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.78.II.D.1), et UNESCO, *Annuaire statistique 1976*, Paris 1977.

[a] Les pays sont classés par ordre croissant d'alphabétisation au cours de la dernière année indiquée.

[b] Sauf indication contraire, il s'agit de la population âgée de plus de 15 ans ayant fait l'objet de recensements ou d'enquêtes. Les taux indiqués pour les pays développés et les pays en développement considérés dans leur ensemble représentent des estimations très approximatives.

[c] Dans la plupart des cas, la population adulte comprend les personnes ayant plus de 25 ans.

[d] Pays développés à économie de marché (y compris Israël) et pays socialistes d'Europe orientale (y compris la Roumanie).

[e] Non compris la Chine et les pays socialistes d'Asie.

[f] Personnes ayant plus de 25 ans.

[g] Tous les groupes d'âge.

[h] Groupes d'âge supérieurs à 6 ans.

d'œuvre. Dans certains pays en développement pour lesquels des données sont disponibles, le pourcentage des professions libérales, des techniciens et des travailleurs de catégorie analogue par rapport au total de la population économiquement active a tendance à augmenter avec le temps[33].

69. La question de la formation des compétences est également liée de près à la capacité d'entreprendre des activités de recherche-développement, c'est-à-dire la capacité d'adapter et de créer des technologies. Le tableau 8 donne les renseignements les plus récents disponibles sur le nombre de scientifiques et d'ingénieurs qui s'occupent de recherche-développement dans certains pays en développement et établit une comparaison avec les pays développés à économie de marché et les pays socialistes d'Europe orientale. L'effectif total des personnes s'occupant de recherche-développement dans les pays en développement était estimé, vers 1973-1975, à un septième environ de celui des pays développés à économie de marché et des pays socialistes d'Europe orientale; mais sur une population active de 10 000 personnes, l'écart atteint une proportion supérieure à un quarantième et à un quatre-vingtième respectivement. Le pourcentage des personnes s'occupant de recherche-développement (équivalent plein temps) par 10 000 habitants (sur la population totale) dans certains pays en développement, qui s'établissait entre 0,2 et 3,9 p. 100, était beaucoup plus faible que le chiffre correspondant dans la plupart des pays développés, où ce rapport

[33] D'après les données recueillies par le secrétariat de la CNUCED sur 26 pays en développement, compte tenu des informations contenues dans OIT, *Annuaire des statistiques du travail*, et Nations Unies, *Annuaire démographique*, diverses années.

TABLEAU 8

Scientifiques et ingénieurs employés à des travaux de recherche-développement, et dépenses de recherche-développement, 1969-1975[a]

	Scientifiques et ingénieurs employés à des travaux de recherche-développement			*Dépenses de recherche-développement*				
	Période	*Total (en milliers EPT[b])*	*Pour 10 000 habitants (population totale)*	*Exercice financier*	*Total (milliers de dollars)*	*Dépenses par habitant (dollars)*	*Pourcentage du PNB*	*Pourcentage d'augmentation annuelle (aux prix courants)*
A. *Total approximatif*[c]								
Pays développés à économie de marché	Vers 1973-1975	1 390	43[d]	Vers 1973-1975	80 900	111	2,0	..
Pays socialistes d'Europe orientale	Vers 1973-1975	1 440	82[d]	Vers 1973-1975	39 400	114	4,0	..
Pays en développement[e]	Vers 1973-1975	210	1[d]	Vers 1973-1975	1 900	1	0,3	..
B. *Pays en développement considérés*								
Inde	1973	97,0[f]	..	1972	256	0,5	0,4	18,1 (1969-1972)
Indonésie	1975	12,2	0,9	1975	47	0,3	0,2	80,5 (1972-1975)
Argentine	1974	8,1	3,2	1974	184	7,4	0,5	26,9 (1968-1974)
Brésil	1974	7,7	0,8	1974	346	3,4	0,4	10,6 (1973-1974)
Egypte	1973	6,9	1,9	1976	85	2,2	0,7	4,1 (1973-1976)
République de Corée	1974	6,3	1,9	1976	128	3,6	0,7	20,7 (1969-1976)
Thaïlande	1974/75	6,1	1,5	1968	14	0,4	0,2	..
Mexique	1974	5,9	1,0	1973	102	1,8	0,2	18,8 (1970-1973)
Philippines	1965	5,6	1,8	1973	32	0,8	0,3	15,1 (1965-1973)
Iran	1972	4,9	1,6	1972	47	1,5	0,2	..
Pakistan	1973/74	4,2	0,6	1973	15	0,2	0,2	..
Ghana	1975	3,9	3,9	1971	21	2,4	0,7	..
Venezuela	1973	2,7	2,6	1973	67	6,0	0,3	43,6 (1970-1973)
Soudan	1974	2,7	1,6	1973	9	0,5	0,3	..
Nigéria	1970/71	2,1	0,4	1970	33	0,6	0,3	11,5 (1966-1970)
Pérou	1975	2,1	1,3	1970	25	1,9	0,4	..
Cuba	1969	1,9	2,2	1969	92	11,0	2,2[g]	..
Bangladesh	1973/74	1,6	0,2	1974	24	0,3	0,3	..
Iraq	1974	1,5	1,4	1974	25	2,3	0,2	67,0 (1971-1974)
Colombie	1971	1,1	0,5	1971	10	0,5	0,1	..

Source : UNESCO "Développement des ressources humaines et financières consacrées à la science et à la technique, tableaux statistiques de base indiquant la première et la dernière année pour laquelle on dispose de données." (CSR-S-5), avril 1978.

[a] Les données indiquées portent principalement sur le secteur public.

[b] EPT : équivalent plein-temps.

[c] Pour évaluer chaque total, on s'est contenté d'additionner les données concernant l'année la plus récente (qui se situe le plus souvent aux environs de 1973-1975) indiquée dans la référence. En conséquence, ces chiffres constituent un ordre de grandeur approximatif qui ne doit être accepté qu'avec circonspection. Les chiffres relatifs aux pays en développement tendent à sous-estimer la situation actuelle, puisque certains d'entre eux portent sur les années voisines de 1970.

[d] Par 10 000 habitants économiquement actifs.

[e] Non compris la Chine et les autres pays socialistes d'Asie.

[f] Y compris les techniciens et le personnel auxiliaire.

[g] Pourcentage du produit matériel brut.

était supérieur à 10. Néanmoins, dans plusieurs pays en développement, l'effectif en chiffres absolus a déjà atteint un niveau important par rapport aux besoins de main-d'œuvre industrielle, en particulier dans les grands pays comme l'Inde, l'Indonésie, l'Argentine, le Brésil, l'Egypte et la République de Corée.

70. Le tableau 8 contient aussi des données sur les dépenses de recherche-développement, que l'on peut considérer comme un indicateur général du niveau d'activité dans ce domaine[34]. L'étude des données semble indiquer que l'écart qui existe entre les pays développés et les pays en développement sur le plan des activités de recherche-développement est beaucoup plus important que le nombre des scientifiques et des ingénieurs s'occupant de recherche-développement ne pourrait le laisser croire. Dans les pays en développement, les dépenses de recherche-développement par habitant sont nettement inférieures à 1 p. 100 de celles des pays développés. Par rapport au PNB, le pourcentage total des dépenses dans ce secteur est estimé à environ 0,3 p. 100 pour les pays en développement, contre 2 p. 100 pour les pays développés à économie de marché et 4 p. 100 pour les pays socialistes d'Europe orientale.

71. Dans les pays en développement, la plupart des activités de recherche-développement se situent dans un nombre assez restreint de pays; six pays – l'Inde, l'Argentine, le Brésil, l'Egypte, la République de Corée et le Mexique – totalisent environ 60 p. 100 des dépenses totales de recherche-développement des pays en développement et ont consacré à ces activités un pourcentage généralement plus élevé de leur PNB que les autres pays en développement. Les données chronologiques limitées dont on dispose concernant ces pays indiquent également un taux relativement élevé d'augmentation de leurs dépenses dans ce secteur. Dans la plupart des autres pays en développement, les activités de recherche-développement commencent seulement à prendre forme et, en conséquence, les chiffres correspondants sont encore faibles ou même ne sont pas encore disponibles.

72. Comme il est indiqué plus haut, la plupart des indicateurs de la formation des compétences et des ressources de recherche-développement révèlent des améliorations et des progrès certains dans les pays en développement, bien qu'à des degrés divers. Toutefois, il convient d'observer que ces pays doivent également faire face à cet autre problème qui est d'utiliser de façon productive les compétences et les autres ressources humaines ainsi créées. A cet égard, les résultats ont été loin d'être satisfaisants, puisque le chômage et la sous-utilisation des compétences créées sont très répandus dans nombre d'entre eux. En outre, même lorsque les compétences sont mises à profit, elles ne sont pas nécessairement orientées vers l'accroissement de la production. Cette situation tient à de nombreuses causes, mais il faut noter qu'il n'y a pas eu une entière corrélation entre l'augmentation du personnel qualifié et le développement des possibilités de l'utiliser comme il convient. En conséquence, l'une des principales tâches qui s'impose pour modifier le profil technologique des pays en développement consiste à régler parallèlement le problème de la formation des compétences et celui de l'amélioration de leur utilisation dans le cadre du développement national.

D. – Diffusion d'une meilleure technologie : exemples

73. Un autre aspect du profil technologique des pays en développement concerne la diffusion de meilleures méthodes technologiques. Il en existe d'innombrables exemples, mais ils ne se prêtent pas à une analyse systématique, d'une part, en raison du manque de données et, d'autre part, du fait qu'il n'existe pas de critères appropriés permettant d'évaluer le rythme et l'ampleur de la diffusion. Néanmoins, la diffusion de certaines méthodes technologiques universellement acceptées peut faire l'objet d'une comparaison, non seulement entre pays ou groupes de pays, mais dans le temps. Le tableau 9 présente cinq de ces indicateurs de la diffusion de la technologie – consommation d'engrais à l'hectare, consommation d'énergie par habitant, consommation d'électricité par habitant, nombre de véhicules commerciaux utilisés par 10 000 habitants, et tonne-kilomètres nettes de trafic ferroviaire par habitant.

74. Ce tableau n'exige pas d'explications et il suffit d'y ajouter quelques observations de caractère général. La comparaison entre les pays développés à économie de marché et les pays en développement montre que le niveau de ces indicateurs de la diffusion technologique continue d'accuser un écart important. Cependant, dans tous les pays en développement, sauf pour le nombre de véhicules commerciaux en circulation pour 10 000 habitants, le taux de modification observé au cours des 15 dernières années est beaucoup plus important que le taux correspondant pour les pays développés à économie de marché. Malgré la diversité des taux de diffusion d'un pays à l'autre, l'amélioration des méthodes technologiques semble se répandre dans les divers secteurs sociaux et économiques des pays en développement, réduisant ainsi la différence avec les pays développés.

E. – Evolution de la politique et de la planification technologiques

75. Durant la période 1950-1975, un nombre croissant de pays en développement ont eu recours à la planification nationale pour assurer le développement. Ces activités de planification ont été centrées sur les aspects sociaux et économiques du développement; en tant qu'objet d'une politique systématique, la technologie a été relativement négligée. En conséquence, la formulation d'une politique de développement technologique et la création d'institutions correspondantes n'ont eu lieu qu'à une époque relativement récente dans les pays en développement[35].

76. Depuis la fin des années 60, la prise de conscience croissante, dans certains pays en développement, des problèmes qu'implique le transfert de la technologie a conduit à envisager dans une optique intégrée les politiques visant à l'application de la technologie au processus de

[34] Il convient de noter que, le plus souvent, les dépenses de recherche-développement englobent aussi bien les dépenses en capital que les dépenses courantes. D'une façon générale, ce sont les dépenses en capital qui donnent une meilleure idée du niveau d'activité dans ce secteur, et cela pour des raisons évidentes. Dans les pays développés, les dépenses courantes tendent à gonfler le montant total en raison du coût des salaires et des services, qui est relativement plus élevé.

[35] Pour un examen détaillé de cette question, voir, dans le présent volume, le document TD/238/Supp.1, chap. V, en particulier. Voir aussi la note du secrétariat de la CNUCED, "La planification technologique dans les pays en développement : étude préliminaire" (TD/B/C.6/29 et Corr.1), mai 1978.

TABLEAU 9

Quelques indicateurs de la diffusion de la technologie, 1960-1976

	Consommation d'engrais (kg/ha)[a]	*Consommation d'énergie par habitant*[b] *(kg d'équivalent charbon)*	*Consommation d'électricité par habitant (kWh)*	*Nombre de véhicules commerciaux en circulation pour 10 000 habitants*	*Trafic ferroviaire (tonnes-kilomètres nettes par habitant*[c]
Pays en développement					
1960	6	211	97	26	124
1976	23	426	305	46	209
(1976 en pourcentage de 1960)	(383)	(202)	(314)	(177)	(169)
Pays socialistes d'Asie					
1960	13	552[d]	102	–	–
1976	51	719	189	–	–
(1976 en pourcentage de 1960)	(392)	(130)	(185)	(–)	(–)
Pays développés à économie de marché					
1960	67	3 995	2 596	333	1 916
1976	114	6 388	6 077	1 189	2 270
(1976 en pourcentage)	(170)	(160)	(234)	(357)	(118)
Pays socialistes d'Europe orientale					
1960	26	2 893	1 305	41[e]	5 428
1976	98	5 251	4 032	140[e]	10 034
(1976 en pourcentage de 1960)	(377)	(182)	(309)	(341)	(185)

Source : consommation d'engrais, FAO, *Rapport annuel sur les engrais, 1977*, Rome, 1978; consommation d'énergie et consommation d'électricité, Nations Unies *World Energy Supplies 1950-1974* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.76.XVII.5), et *World Energy Supplies 1972-1976* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.78.XVII.7); véhicules commerciaux en circulation et tonnes-kilomètres nettes de trafic ferroviaire, Nations Unies, *Annuaire statistique 1966*, publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.67.XVII.1) et *Annuaire statistique 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.78/XVII.1).

[a] La consommation d'engrais est exprimée en quantité effective d'éléments fertilisants, d'azote, de phosphates et potasses par hectare de terre arable et de terre en culture permanente. Les données se rapportent à l'année d'application de l'engrais et celles relatives à 1960 à la moyenne pour 1961-1965.

[b] Consommation d'énergie commerciale.

[c] Trafic marchandises en tonnes-kilomètres nettes sur les lignes de chemins de fer (à l'exception des lignes entièrement urbaines), en petite et grande vitesses, à l'exception des transports pour les besoins du service, le courrier et les bagages et des transports gratuits du matériel de l'Etat.

[d] Moyenne pour 1959-1961.

[e] Non compris l'Union soviétique, pour laquelle on ne dispose pas de données.

développement. Les considérations portaient initialement sur les coûts, les conditions et les modalités de l'acquisition de la technologie étrangère. Plusieurs innovations ont été réalisées sur le plan institutionnel et politique, en particulier l'enregistrement des accords de transfert de technologie, le contrôle de ces accords par les gouvernements et les efforts systématiquement accomplis pour adapter la technologie aux conditions locales. Ces modifications institutionnelles ont pris plus ou moins d'ampleur selon les pays. D'une façon générale, elles ont été plus étendues dans les pays relativement plus industrialisés, étant donné que les transports commerciaux de technologie portaient en majeure partie sur la technologie industrielle moderne.

77. L'intérêt porté au transfert de la technologie a également amené certains gouvernements à prendre des mesures systématiques pour renforcer la capacité technologique nationale, afin d'améliorer les conditions de négociation et de permettre le remplacement progressif de la technologie importée par la technologie nationale. L'association du transfert de technologie et du développement technologique national a exigé de nombreux changements dans les politiques et les institutions technologiques, notamment dans le secteur des investissements extérieurs, de l'éducation, de la recherche-développement, du système de propriété industrielle et du commerce. Là aussi, l'ampleur des modifications a été variable, allant d'un accroissement

symbolique des communications interdépartementales à une réelle coordination des politiques. Dans les pays en développement les plus avancés, on s'est également efforcé d'intégrer ces considérations politiques dans le contexte de la planification de développement national en élaborant une planification technologique.

78. Cette évolution des politiques et des institutions technologiques n'a relativement pas touché les pays dont l'économie est principalement fondée sur l'agriculture et où le développement industriel n'a pas encore démarré sérieusement. Pour ces pays, y compris les moins avancés d'entre eux, le profil économique et technologique a relativement peu changé.

CHAPITRE III

L'écart technologique entre pays en développement et pays développés

A. – Introduction

79. Afin d'édifier un cadre viable pour la transformation technologique des pays en développement, il faut, au départ, se faire une idée juste de l'écart technologique qui existe entre les nations. A ce sujet, la divergence de vues est grande. Selon une position extrême, l'écart est très grand et va croissant. Selon l'autre position extrême, l'écart n'est pas si grand et les bases permettant de le réduire sont actuellement consolidées. Malheureusement, il n'existe guère d'analyse systématique qui permette de dégager des conclusions solides.

80. Bien entendu, chacune de ces positions extrêmes et des positions intermédiaires est conditionnée par les informations et les perceptions qui l'inspirent. Par exemple, si l'on devait tenir compte du nombre de brevets détenus, des dépenses par habitant et du nombre de personnes affectées à la recherche-développement, ou de la situation technologique actuelle dans les secteurs de pointe (comme l'informatique et la technologie nucléaire et spatiale), l'écart semblerait très grand, voire peut-être croissant. Par contre, si les niveaux actuels de la productivité dans différents secteurs (résultat combiné de l'intégration des outils et des personnes à la technologie) ou les intrants technologiques effectivement nécessaires pour l'exécution des projets et programmes inscrits dans les plans nationaux de développement des pays en développement étaient pris en considération, l'écart paraîtrait moins grand.

81. A chacune de ces positions extrêmes correspondent, bien entendu, des remèdes politiques propres. Ceux qui jugent l'écart très important insistent sur le degré excessivement élevé de la dépendance et sur l'impossibilité de s'en libérer dans un avenir prévisible; ils accordent donc la plus grande attention aux facteurs extérieurs considérés soit comme des obstacles au développement national, soit des stimulants. Les possibilités d'action nationale sont alors sérieusement freinées. Ceux qui considèrent que l'écart n'est pas si important affirment en général qu'il s'agit de poursuivre l'édification de la capacité nationale de façon à tirer le plus grand parti possible de toutes les technologies disponibles, d'où qu'elles viennent, et de les faire passer dans les instruments de production et dans la main-d'œuvre afin d'accroître la productivité à un rythme accéléré. Ils préconisent un développement rapide de la production de biens de production, la formation de techniciens et la promotion des possibilités d'études techniques de façon à atteindre aussi rapidement que possible les objectifs d'une indépendance technologique et économique bien plus grande.

82. Ces positions quant à l'importance de l'écart technologique sont si éloignées les unes des autres qu'il est indispensable d'examiner systématiquement les bases sur lesquelles des jugements valables pourraient être formés. Le présent chapitre présente tout d'abord une évaluation indicative de l'écart technologique général. La section suivante est consacrée à un examen de l'écart dans les principaux secteurs économiques, et la dernière section expose un certain nombre de conclusions préliminaires qui mettent en lumière la dynamique de la transformation technologique. En raison de l'insuffisance des données utilisées et du caractère préliminaire de l'analyse, les conclusions ne doivent être considérées que comme le point de départ de travaux plus systématiques qui seront ultérieurement consacrés à cette question.

B. – Evaluation indicative de l'écart technologique général

83. Comme il est dit aux paragraphes 14 et 15 ci-dessus, l'assimilation de la technologie par un pays pourrait se mesurer le mieux à la manière dont l'homme est capable de produire un plus grand nombre de biens et de services en intégrant à la technologie les instruments de production et le personnel qualifié qui les utilise. On pourrait alors se référer à la production par habitant ou par membre de la population active (il existe une relation fonctionnelle entre ces deux notions qui, en général, évoluent parallèlement), pour mesurer approximativement le degré d'assimilation de la technologie.

84. Comme il ressort du tableau 10, le PIB par habitant en 1975, converti en dollars aux taux de change courants, était de 460 dollars dans les pays en développement et de 5 130 dollars dans les pays développés à économie de marché, soit un rapport approximatif de 1 à 11. Exprimés en valeur du PIB par membre de la population active, les chiffres correspondants étaient : 1 230 dollars pour les pays en développement et 12 290 dollars pour les pays développés, soit un rapport de 1 à 10 – légèrement inférieur à celui que l'on obtient en se référant à la population totale[36].

85. Compte tenu d'un écart technologique de cette importance (soit de 1 à 10) en 1975, il est relativement simple de calculer quelle devrait être la dynamique générale de la transformation technologique des pays en développement s'ils voulaient atteindre le niveau technologique de 1975 des pays développés. Pour atteindre ce niveau, il leur faudrait 80 ans si la croissance annuelle du PIB par habitant était de 3 p. 100, 60 ans si cette croissance était de 4 p. 100, et 50 ans si elle était de 5 p. 100. Ces rapports varieraient évidemment en fonction de l'importance de l'écart (en d'autres termes, selon qu'il s'agirait d'atteindre le niveau de 1975 ou tout autre niveau antérieur, ou un niveau supposé de l'avenir) et en fonction du taux annuel supposé

[36] Les pays socialistes d'Europe orientale et d'Asie ne sont pas pris en considération dans le présent chapitre en raison du caractère incomplet des données les concernant et des conceptions différentes qui président à leur détermination.

TABLEAU 10

PIB par secteur (total et par habitant) dans les pays développés à économie de marché et les pays en développement, 1975[a]

Secteur	PIB par secteur — Total (en milliards de dollars)			Par habitant [population totale][b] (en dollars)			Par habitant [population active][b] (en dollars)		
	Pays développés à économie de marché	Pays en développement[a]	Rapport (1)/(2)	Pays développés à économie marché	Pays en développement[c]	Rapport (4)/(5)	Pays développés à économie de marché	Pays en développement[c]	Rapport (7)/(8)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
1. Agriculture	179	185	0,96	230	100	2,3	5 190	430	12,2
2. Industries, dont	1 844	337	5,5	2 320	180	13,0	14 230	2 370	6,0
Extractives	57	47	1,2	70	30	2,9	17 810	9 220	1,9
Manufacturières	1 154	168	6,9	1 450	90	16,3	13 640	1 870	7,3
Biens de consommation[d]	374	81	4,6	470	40	11,0	10 600	1 290	8,2
Biens intermédiaires[e]	219	40	5,5	280	20	13,1	18 720	3 250	5,8
Biens d'équipement[f]	561	47	11,9	710	30	28,2	14 960	3 070	4,9
Electricité, gaz et eau	102	16	6,4	130	10	16,0	36 430	7 270	5,0
Construction	241	51	4,7	300	30	11,2			
Transports et communications	290	54	5,4	370	30	12,6	12 610	2 650	4,8
3. Services	2 056	340	6,0	2 590	180	14,4	*Moyenne pondérée*		
TOTAL (1 + 2 + 3)	4 079	862	4,7	5 140	460	11,2	12 290	1 230	10,0

Sources : CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement. – Supplément 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.78.II.D.1), et Nations Unies, *Annuaire statistique 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.78.XVII.1).

[a] Les estimations du PIB par secteur ont été obtenus en appliquant aux chiffres du PIB par régions (d'après la source CNUCED) le pourcentage estimatif représentant la part du secteur concerné dans chaque région. Ces pourcentages ont été estimés sur la base des coefficients sectoriels de pondération utilisés pour le calcul du PIB et des indices de la production industrielle mondiale (1970 = 100) calculés pour 1975 à l'aide des indices sectoriels et subsectoriels; les chiffres pertinents proviennent de la source ONU susmentionnée. Les chiffres concernant la population active totale et la part de l'agriculture sont extraits de l'*Annuaire FAO de la production*, 1970 et 1977, et la part de l'industrie a été estimée sur la base des coefficients sectoriels de pondération indiqués dans les tableaux des indices de l'emploi dans l'industrie de l'*Annuaire statistique* des Nations Unies et des estimations de l'OIT relatives à l'emploi dans l'industrie manufacturière pour certaines années, présentées dans *Evaluations et projections de la main d'œuvre 1950-2000*, vol. V : *Monde (résumé)*, Genève 1977. Le chiffre de la population active dans les autres secteurs a été obtenu par déduction. Du fait que les méthodes d'estimation ne sont pas affinées et que les pays sont groupés de façon légèrement différente selon les séries, le tableau n'indique qu'un ordre approximatif de grandeur.

[b] Arrondis aux 10 dollars les plus proches.

[c] Non compris la Chine et les autres pays socialistes d'Asie.

[d] Catégories CITI 31, 32, 33, 34 et 39.

[e] Catégories CITI 35 et 36.

[f] Catégories CITI 37 et 38.

de croissance ou du délai supposé nécessaire pour accomplir la transformation.

86. En fait, les hypothèses concernant le temps et le rythme examinées ci-dessus semblent surestimer plutôt que sous-estimer la situation réelle. Elles procèdent de l'utilisation de comparaisons touchant le revenu par habitant aux taux de change courants – pratique qui était fort répandue dans les années 50 et 60. Il est maintenant généralement reconnu que de telles comparaisons peuvent donner une idée extrêmement trompeuse, et même très déformée, de la réalité.

87. Une analyse plus systématique des différences entre les pays au cours d'une période plus récente a permis de mieux comprendre les limitations des comparaisons portant sur la production par habitant. Pour commencer, l'effectif de la main-d'œuvre, le nombre des heures de travail et le volume du chômage ou du sous-emploi varient selon les pays. En outre, la mesure variable dans laquelle la production est effectivement écoulée sur le marché, le fait que certaines activités ne sont pas prises en considération dans le calcul du PIB (notamment l'apport majeur constitué par le travail non rémunéré des femmes au foyer, qui trouve tout au plus une expression marginale dans les estimations du revenu selon les méthodes actuelles), les différences entre les prix relatifs et les possibilités limitées qu'offrent les taux de change en tant qu'instruments de mesure de ces différences entre les pays sont autant d'éléments qui se conjuguent pour surestimer les différences telles qu'elles ressortent de comparaisons superficielles du revenu ou de la production par habitant entre les pays. C'est pourquoi, si l'on veut comprendre clairement l'écart technologique, il faut avoir ces limitations présentes à l'esprit et concevoir des moyens qui permettent d'en tenir compte.

88. Il peut être utile d'examiner de manière plus détaillée l'incidence d'une limitation importante, à savoir l'utilisation des taux de change courants. De récentes études comparatives du produit brut du point de vue de la parité du pouvoir d'achat font apparaître la distorsion majeure qu'engendrent des comparaisons fondées uniquement sur les taux de change courants. Il a été estimé, par exemple, que l'écart par rapport au pouvoir d'achat réel résultant de la conversion aux taux de change courants de la valeur de la

production nationale de 1970 atteignait 3,49 dans le cas de l'Inde, 2,32 dans celui de la Colombie et 1,91 dans celui du Kenya. En d'autres termes, le rapport entre le pouvoir d'achat du PIB de l'Inde et le pouvoir d'achat du PIB des Etats-Unis d'Amérique en 1970 n'est que de 1 à 14, alors que lorsque les comparaisons sont faites sur la base des taux de change courants il atteint 1 à 50[37].

89. Si l'on tient compte des distorsions résultant de l'utilisation des taux de change courants, il semblerait que l'écart technologique soit en fait moins important que ne l'indique le rapport de 1 à 10 mentionné au paragraphe 84. Les quantités de produits disponibles par habitant ne constituent évidemment pas un indicateur parfait du niveau de vie d'une société ou de son bien-être au sens le plus large. Celui-ci dépend non seulement du volume du revenu national et des modalités selon lesquelles celui-ci est distribué, mais aussi du total des avoirs accumulés – biens de consommation durables, logements, infrastructure sociale et technologie.

C. – L'écart technologique selon les secteurs

90. Les conceptions générales de l'écart technologique exposées ci-dessus ne devraient être considérées que comme un premier pas vers une bonne intelligence du problème. De plus, elles ne renseignent guère sur la situation des divers secteurs de l'économie, qui peut être fort variable. C'est pourquoi on a tenté de présenter dans le tableau 10 des renseignements sur la composition sectorielle du PIB par habitant et par membre de la population active dans les différents secteurs. Il s'agit d'estimations globales non affinées, qui ont été faites selon des méthodes simplifiées et qui ne représentent guère plus qu'un ordre de grandeur général. On est néanmoins fondé à faire plusieurs observations d'une certaine importance politique.

91. Premièrement, il ressort d'une comparaison des PIB totaux, ventilés par principaux secteurs de l'activité économique, que les différences entre les pays en développement et les pays développés à économie de marché sont relativement faibles en ce qui concerne la production agricole et la production de minerais. C'est ainsi qu'en 1975 les pays en développement accusaient une production agricole légèrement supérieure et une production de minerais légèrement inférieure à celles des pays développés à économie de marché. Les différences étaient bien plus prononcées dans les autres secteurs. Les pays développés à économie de marché ont produit 6,9 fois plus que les pays en développement dans le secteur manufacturier, les différences étant légèrement moins importantes dans les autres secteurs.

92. Deuxièmement, étant donné que la population totale des pays en développement est plus nombreuse que celle des pays développés à économie de marché, il est plus significatif de comparer les disponibilités par habitant selon les secteurs. La production agricole par habitant n'a été que 2,3 fois plus élevée dans les pays développés à économie de marché que dans les pays en développement, rapport qui contraste de manière flagrante avec ceux de la production manufacturière (plus de 16 fois) et de la production de biens d'équipement (28 fois) [voir la colonne 6 du tableau 10]. La comparaison dans le secteur des services est moins significative, car les très grandes différences qui existent entre les deux groupes de pays en ce qui concerne les niveaux actuels des salaires et traitements ne correspondent pas nécessairement à des différences de productivité.

93. La troisième observation est peut-être plus pertinente lorsqu'il s'agit d'évaluer l'écart technologique ou de productivité. Il est frappant que l'écart technologique, évalué du point de vue de la productivité par personne active, soit le plus faible dans l'industrie extractive et le plus important dans l'agriculture, les rapports s'établissant respectivement à 1,9 et 12,2 (voir la colonne 9 du tableau 10). Si la différence dans l'industrie extractive est légère c'est parce que celle-ci est essentiellement orientée vers l'exportations et qu'elle est souvent détenue ou contrôlée par des intérêts étrangers. La très grande différence dans l'agriculture montre de toute évidence à quel point ce vaste secteur, où la majeure partie de la main-d'œuvre masculine, et surtout féminine, des pays en développement, travaille principalement de ses bras à l'aide tout au plus d'outils néolithiques, a pratiquement échappé à l'impact du progrès technologique. Par comparaison, le rapport a été de 7,3 dans l'industrie manufacturière, légèrement supérieur (8,2) dans les industries productrices de biens de consommation, et inférieur (5 environ) dans l'industrie productrice de biens d'équipement. Ces différences de productivité sont de toute évidence l'expression conjuguée de l'intensité technologique (apports d'outils plus productifs et d'une main-d'œuvre et d'un personnel d'encadrement plus qualifiés) et de sa répartition entre les secteurs.

94. Ces indicateurs bruts donnent non seulement la mesure de l'écart technologique, mais aussi un aperçu des grandes lignes selon lesquelles la transformation technologique pourrait être opérée dans les pays en développement. Ces indicateurs ne sont pas des schémas d'exécution, mais ils peuvent faire fonction de cadre général de référence.

D. – La dynamique technologique de la transformation

95. Les indicateurs de temps et de rythme nécessaires pour atteindre des niveaux aussi élevés que ceux des pays développés à économie de marché en 1975 sont récapitulés dans le tableau 11. Pour sommaires qu'ils soient, ces indicateurs donnent un aperçu de l'ampleur que devrait nécessairement revêtir l'augmentation de la production s'il s'agissait de fournir aux populations des pays en développement un panier de biens et de services suffisant non seulement pour satisfaire leurs besoins essentiels, mais encore pour leur assurer les facilités et les agréments qui sont liés au processus de développement. Il faudra entreprendre des travaux bien plus systématiques au niveau national, et aussi une analyse par secteurs, avant de pouvoir adopter des indicateurs valables permettant de définir dans les grandes lignes la dynamique de la transformation technologique dans les pays en développement.

[37] Voir I. B. Kravis *et al., A System of International Comparisons of Gross Product and Purchasing Power*, Baltimore (Md.), The Johns Hopkins University Press, 1975. Les auteurs sont arrivés à la conclusion que l'importance de la distorsion imputable aux taux de change tend à diminuer à mesure qu'augmente le PIB par habitant exprimé en dollars des Etats-Unis à parité courante (p. 5). Ainsi, les taux de change courants tendent à exagérer les différences aux niveaux extrêmes du revenu par habitant. Pour un examen du même problème, voir Kuznets, *Modern Economic Growth..., op. cit.*, p. 385, où il est estimé que le rapport entre l'Asie et les Etats-Unis d'Amérique serait de 32 à 1 aux taux de change courants, mais n'est que de 10,5 à 1 lorsque les prix relatifs des Etats-Unis sont utilisés.

TABLEAU 11

Dynamique indicative de la transformation technologique dans les pays en développement

Secteur	*Rapport entre les quantités de biens et de services disponibles par habitant dans les pays développés à économie de marché et dans les pays en développement en 1975*[a]	*Taux annuels (en pourcentage) de croissance par habitant nécessaires pour que les pays en développement atteignent les niveaux de 1975 des pays développés à économie de marché*		
		Dans 50 ans (en 2025)	*Dans 35 ans (en 2010)*	*Dans 25 ans (en 2000)*
Agriculture	2,0	1,4	2,0	2,8
Industries extractives	3,0	2,2	3,2	4,5
Industries manufacturières	16,0	5,7	8,2	11,7
Biens de consommation	11,0	4,8	7,0	10,1
Biens intermédiaires	13,0	5,3	7,5	10,8
Biens d'équipement	28,0	7,0	10,0	14,3
Services	14,0	5,4	7,8	11,1
Moyenne pondérée	11,0	4,8	7,0	10,1

Sources : CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement. – Supplément 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.78.II.D.1), et Nations Unies, *Annuaire statistique 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.78.XVII.1).

[a] Chiffres arrondis. Pays en développement à l'exclusion de la Chine et des autres pays socialistes d'Asie.

96. Il ressort des estimations indicatives que si les pays en développement devaient se fixer comme objectif d'atteindre le niveau de 1975 des quantités de biens et de services disponibles par habitant dans les pays développés à économie de marché, il faudrait, pour atteindre cet objectif en l'espace de 50 ans, que le taux de croissance annuel par habitant de leur production dans les secteurs de l'agriculture, des industries extractives, des industries manufacturières et des services soit de 1,4 p. 100, 2,2 p. 100, 5,7 p. 100 et 5,4 p. 100 respectivement. Ce délai serait évidemment plus court si ces estimations devaient être ajustées pour tenir compte des facteurs qui tendent à surévaluer l'écart actuel (voir par. 87 et 88 ci-dessus). Il serait plus court encore si des taux de croissance plus élevés étaient atteints grâce à une évolution technologique rapide.

97. Cette approche vise à fournir un cadre de référence et montre bien que la tâche n'est pas insurmontable et n'exige pas des siècles d'efforts. C'est une tâche dont il est possible de venir à bout et qui pourrait être exécutée en l'espace de 25 ou de 50 ans, moyennant un taux annuel de croissance du PIB par habitant de 10 et 5 p. 100 respectivement, taux qu'il n'est pas impossible d'atteindre.

98. Il faudrait insister sur le fait que le niveau de productivité que les pays développés à économie de marché ont atteint en 1975 n'a rien de magique. La productivité réelle par habitant dans ces pays a en fait plus que doublé depuis 1950. Selon les caractéristiques culturelles, les besoins sociaux, les ressources et les niveaux sectoriels de l'emploi et de la productivité, n'importe lequel des niveaux de PIB ou de productivité par habitant atteints par les pays développés à économie de marché au cours de la période 1950-1975 pourrait être fixé comme objectif pour la transformation technologique d'un pays en développement.

99. On pourrait ajouter en outre que les pays développés eux-mêmes sont maintenant à la recherche d'une voie appropriée de développement et risquent en conséquence de modifier leurs propres objectifs de progrès économique et technologique dans tout secteur pour lequel des données ont été présentées ici. En fait, il est tout aussi nécessaire et urgent pour les pays développés que pour les pays en développement de repenser les modèles de développement. Tout pays en développement, de même que tout pays développé, devra fixer ses propres objectifs pour l'avenir en tenant pleinement compte de ses ressources et de ses besoins spécifiques.

100. Opérer une telle transformation constituera une tâche particulièrement ardue pour les 39 pays et territoires où le problème du développement continue à se poser de façon aiguë et où vivent les trois cinquièmes environ de la population de l'ensemble des pays en développement. Au nombre de ces pays, où le PIB par habitant était en moyenne inférieur à 200 dollars en 1975, figurent plusieurs pays en développement relativement grands, ainsi que les moins avancés des pays en développement (voir le tableau 2). Les difficultés que pose leur transformation ont été aggravées par la récession économique des dernières années.

101. Un type d'action nationale entièrement nouveau et sans précédent, fondé sur un renforcement rapide de la capacité technologique intérieure, sera indispensable pour accélérer la transformation technologique des pays en développement. Il est urgent et nécessaire de compléter cette action en éliminant les obstacles internationaux, en ouvrant aussi largement et aussi librement que possible à ces pays l'accès aux technologies déjà accumulées dans le monde, et en favorisant la diffusion, l'adaptation et l'assimilation rapides de ces technologies dans les structures de production. Il est nécessaire, à cette fin, qu'un programme d'action audacieux, visant à accélérer la transformation technologique des pays en développement, soit

défini et complété par de nouvelles formes de coopération internationale et interrégionale.

CHAPITRE IV

Programme global d'action pour la transformation technologique des pays en développement

102. La conclusion principale qui se dégage de l'analyse qui précède est que la transformation technologique des pays aujourd'hui développés a exigé plus d'un siècle et a été caractérisée par une augmentation de 2 p. 100 de la productivité par personne et par an, ce qui constitue un taux assez modeste par rapport aux normes récentes.

103. Il ressort d'un examen rapide des résultats obtenus par les pays en développement depuis 1950 que la production y a augmenté de près de 3,5 fois, soit de 5 p. 100 environ par an, et que la production par habitant y a presque doublé. La production industrielle a augmenté de 6 à 7 fois, et toute une gamme d'entreprises nouvelles et modernes ont fait leur apparition. La formation de capital a sextuplé, passant d'un peu plus d'un dixième à un cinquième environ du PIB. Le nombre des inscriptions dans les établissements d'enseignement supérieur a décuplé. Sur quatre étudiants qui fréquentent un établissement d'enseignement supérieur dans le monde, un est maintenant originaire d'un pays en développement. La planification du développement est devenue un instrument actif de la politique, le secteur public jouant — comme producteur et comme consommateur et employeur — un rôle stratégique dans de nombreux pays.

104. Si les pays développés ont toujours une grande avance, la dynamique de la transformation technologique des pays en développement considérés dans leur ensemble est plus prometteuse qu'on ne l'a souvent donné à entendre (voir chap. III).

A. — Contraintes structurelles

105. Les progrès accomplis au cours de la période 1950-1975 ont jeté les bases de la transformation technologique des pays en développement. Il existe toutefois entre ces pays des différences majeures du point de vue de leurs ressources et de leur potentiel; de plus, pour opérer la transformation sur ces bases, il sera essentiel que tous les pays surmontent un certain nombre de contraintes structurelles, tant extérieures qu'intérieures.

1. *Contraintes extérieures*

106. Comme la CNUCED n'a cessé de le souligner, toutes les fois qu'elle s'est occupée de questions technologiques, l'accélération du transfert et du développement de la technologie se heurte à des difficultés de nature structurelle. La reconnaissance générale de ce fait est attestée par l'inscription à l'ordre du jour de la cinquième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement de trois des quatre points relatifs à la technologie, qui sont consacrés aux contraintes structurelles existant dans les relations technologiques entre pays en développement et pays développés[38]. L'environnement législatif et juridique existant a eu une incidence préjudiciable sur la nature et le coût de la technologie importée sur les possibilités qu'ont les pays en développement d'y accéder. Il a contribué à fausser les priorités en matière de production, à empêcher des choix technologiques appropriés, à accroître le degré de groupage et à faire obstacle à l'utilisation maximale d'intrants nationaux de produits intermédiaires, de biens d'équipement et de compétences. La diffusion de la technologie a été entravée. En conséquence, les ressources dont les pays en développement disposaient pour la recherche et le développement technologique n'ont pu être mobilisées efficacement pour renforcer leur capacité technologique afin de mener à bien les tâches nationales, et il y a eu exode de personnel qualifié.

107. C'est dans ce contexte qu'il faut apprécier le souci de la CNUCED de restructurer l'environnement technologique international. La solution concrète des problèmes qui se posent à propos de la propriété industrielle, d'un code international de conduite pour le transfert de technologie et du transfert inverse de technologie contribuera à alléger le lourd fardeau des contraintes extérieures et à ouvrir la voie vers la transformation technologique des pays en développement.

2. *Contraintes nationales*

108. L'importance des contraintes extérieures doit être pleinement reconnue, mais il est évident que le processus de transformation technologique exige une action de la part des pays en développement eux-mêmes. C'est pourquoi il est d'une importance vitale d'éliminer les contraintes nationales, qui sont de types divers. Il faut modifier les lois archaïques héritées du passé qui régissent la propriété industrielle, ainsi que les lois, réglementations, principes et pratiques connexes ayant une incidence sur la technologie. Les progrès dans ce domaine devront être accélérés.

109. Les faiblesses institutionnelles auxquelles se heurte la mise en place d'une armature politique nouvelle sont très répandues. Certains progrès ont été réalisés grâce à des structures — centres nationaux par exemple — créées expressément à cette fin, mais on en est encore au stade initial.

110. Il reste encore à fixer des objectifs spécifiques dans le domaine du développement technologique. Dans les projets et programmes exécutés au titre des plans nationaux de développement, les facteurs technologiques sont généralement ignorés, ce qui va, bien entendu, au détriment de l'accélération de la transformation technologique. La création d'une capacité technologique indépendante est la clé de cette accélération.

111. Il n'est donc pas surprenant qu'au niveau national, l'exécution ait si souvent marqué le pas par rapport aux déclarations d'objectifs. Trop de problèmes pertinents ne sont même pas soulevés dans le processus de prise de décisions; trop d'efforts sont souvent mal orientés; trop d'investissements sont gaspillés; trop peu d'attention est accordée à l'intensification technologique dans certains secteurs (par exemple l'agriculture) et au sein de groupes spécifiques de la population active (par exemple la main-d'œuvre féminine), oubliés jusqu'à présent par le progrès technologique. Ce gaspillage d'efforts s'accompagne souvent d'un système d'enseignement insuffisamment axé sur les besoins nationaux. Il y a aussi pénurie de personnel qualifié pour prendre en main les nouvelles structures institution-

[38] Ces questions font l'objet des documents TD/237 et TD/239, reproduits dans le présent volume.

nelles qui sont en voie de création. La répartition actuelle du revenu a, dans bien des cas, faussé les priorités en favorisant la concentration de l'effort national sur la production de biens au moyen de technologies n'ayant qu'une incidence limitée – et parfois aucune incidence du tout – sur la production de la gamme appropriée de biens au moyen de technologies appropriées pour répondre aux besoins les plus urgents de la population et jeter les bases d'une transformation soutenue durant les années à venir.

112. Ces contraintes montrent combien il importe de passer de politiques disparates à un effort systématique et plus cohérent. Ce n'est que lorsque les questions technologiques sont intégrées dans le cadre cohérent d'un plan national pour la technologie qu'il est possible de fixer les objectifs, de définir les critères devant présider à leur évaluation et de créer les instruments nécessaires pour les atteindre. Dans les pays qui ont déjà acquis une certaine expérience en matière de création de centres nationaux, les conditions sont maintenant réunies pour aborder les problèmes technologiques au niveau le plus élevé possible de l'administration. Il faudrait s'engager dans la voie de la création de ministères de la science et de la technologie qui s'occuperaient avant tout de formuler et d'appliquer des plans technologiques pleinement intégrés dans les plans nationaux de développement. Les questions touchant la sécurité nationale, les affaires étrangères, les finances, l'agriculture, l'industrie, les transports et les communications, l'éducation et la santé, ont toutes, les unes après les autres, au cours de l'histoire, acquis le droit d'être traitées à l'échelon ministériel. Il est à certains égards surprenant que la science et la technologie, qui constituent les instruments les plus actifs d'un progrès concret dans tous ces domaines, n'aient pas, jusqu'à présent, retenu sérieusement l'attention des pouvoirs publics. Dans la plupart des cas, l'infrastructure existante du développement scientifique et technologique n'a guère influencé directement la formulation et l'exécution d'objectifs nationaux.

113. Dans les deux chapitres qui précèdent, on a exploré les voies et possibilités qui permettraient d'opérer le plus rapidement possible la transformation technologique des pays en développement, mais cette transformation exigera une action cohérente d'une ampleur sans précédent. Il faudra élever rapidement le niveau actuel de la diffusion et du développement technologiques dans l'agriculture et l'industrie et dans d'autres secteurs, comme on l'a exposé au chapitre III. De toute évidence, il est urgent et nécessaire d'élaborer un ensemble complet de principes pour une action nationale et régionale de la part des pays en développement, les pays développés et la communauté internationale devant coopérer en vue d'accélérer la transformation technologique des pays en développement.

B. – Grandes lignes d'un programme d'action pour la transformation technologique

114. Pour être efficace, un programme d'action doit combiner des mesures en vue de la transformation tant à long terme qu'à court terme des pays en développement. A court terme, il doit renforcer leur pouvoir de négociation et améliorer leur capacité propre de décision. Ces mesures doivent être adoptées dans une perspective à long terme de transformation technologique. Les grandes lignes d'action exposées ci-après n'ont qu'un caractère préliminaire et devront être examinées à fond pour mettre au point une stratégie complexe de transformation technologique.

1. *Action des pays en développement à l'échelon national*

a) *Planification technologique*

115. Le moment est venu pour les pays en développement de passer de politiques empiriques et souvent peu cohérentes à une planification technologique faisant partie intégrante des plans nationaux de développement. C'est alors seulement que l'on pourra évaluer la portée des décisions prises dans l'immédiat et au jour le jour, dans la perspective à plus long terme d'une transformation technologique. Cela permettrait par ailleurs d'intégrer les projets d'investissements en cours et leurs divers intrants technologiques dans les plans sectoriels de développement technologique. Il serait alors possible d'étudier les technologies communes à plusieurs secteurs et d'ouvrir ainsi la voie à une politique globale à long terme et bien définie pour le remplacement des technologies importées par des technologies mises au point localement. C'est dire que la planification technologique sera nécessairement la clef du remplacement des importations de technologies proprement dites, ainsi que de la surveillance des importations de technologies nécessaires pour compléter les efforts faits localement dans les domaines où le processus de remplacement peut être plus long ou se révéler non rentable.

116. Les efforts de planification technologique[39] ont progressé dans quelques pays en développement, mais il y a encore beaucoup à faire du point de vue tant de la méthodologie que de la mise en œuvre pour que la planification technologique devienne un instrument efficace de transformation technologique des pays en développement. Cet aspect de la question fait l'objet d'une étude qui complète le présent rapport[40].

117. La première partie de cette étude passe en revue divers aspects des options technologiques et les ajustements de structure nécessaires. On essaie d'y préciser l'éventail des possibilités technologiques qui s'offrent dans les industries des biens de consommation (transformation des produits alimentaires, textiles et vêtements, chaussures, produits pharmaceutiques) et dans les industries des biens intermédiaires et des biens d'équipement (sidérurgie, matériaux de construction, papier et pâte à papier, matières plastiques, produits chimiques, ouvrages en métal et machines). Le problème des délais d'accès à la technologie y est abordé et l'on examine en outre l'infrastructure et les structures industrielles nécessaires pour développer la capacité technologique et axer l'éducation et la formation sur l'accroissement des ressources en personnel qualifié.

118. La deuxième partie de l'étude s'attache au cœur du problème : l'élaboration d'un plan technologique. Elle analyse le passage, lent mais régulier, d'une politique technologique à une planification technologique, et dans ce contexte, examine de manière assez détaillée l'état et les grandes composantes de la planification technologique,

---

[39] Pour un exposé de la question, voir la note du secrétariat de la CNUCED, "La planification technologique dans les pays en développement : étude préliminaire" (TD/B/C.6/29 et Corr.1), mai 1978.

[40] Document TD/238/Supp.1, reproduit dans le présent volume.

ainsi que les considérations mises en jeu par la répartition des ressources entre les secteurs et les projets, pour envisager enfin diverses conceptions de la planification technologique, en fonction des conditions très diverses des pays en développement. La troisième et dernière partie contient un résumé général et un schéma d'action nationale, dont les grandes lignes sont indiquées ci-après.

b) *Mise en œuvre du plan technologique*

119. Si harmonieux et cohérent soit-il, un plan technologique ne sera jamais qu'un exercice de style si l'on ne met pas en place tous les moyens nécessaires à son exécution. Cette nécessité a de multiples incidences sur l'élaboration de politiques nouvelles, l'établissement des structures institutionnelles à prévoir, notamment les centres nationaux, et la coordination des efforts déployés tant dans le secteur privé que dans le secteur public pour atteindre les objectifs fixés.

120. Plusieurs pays en développement ont pris des mesures pour renforcer leur capacité technologique. Le plus souvent, ces mesures avaient surtout un caractère empirique et étaient essentiellement mises en œuvre pour essayer d'échapper à telle ou telle difficulté ou de combler certaines des lacunes les plus évidentes dans le système technologique et/ou de production. Il faut étudier les principaux éléments des stratégies complexes de transformation technologique et structurelles, qui exigent un ensemble coordonné de politiques, de lois, de règlements, de procédures et d'institutions permettant de mettre en œuvre un plan technologique qui fera partie intégrante d'un plan national de développement, et aussi de disposer d'une base pour les décisions à prendre au jour le jour dans le domaine du transfert et du développement de la technologie, compte tenu des objectifs à plus long terme de l'autonomie et de la transformation technologique. Toute stratégie complexe, comportant des mesures à court et à long terme devra prévoir :

a) L'élaboration de législations, de réglementations et de politiques nationales applicables à l'importation de technologies.

b) La révision du régime national de la propriété industrielle en vue d'assurer au mieux l'utilisation, l'adaptation, la mise au point et la production locales de technologies, ainsi que la protection du consommateur et la promotion des exportations.

c) La sélection, l'évaluation et la surveillance des investissements, de l'octroi de licences et des autres formes de transactions technologiques pour tirer le meilleur parti possible des intrants technologiques locaux dans l'intérêt à court et à long terme de l'ensemble de la population.

d) Dans la plupart des pays en développement, le secteur public est l'un des principaux entrepreneurs, investisseurs ou consommateurs d'activités de production dans l'agriculture et l'industrie, ainsi que dans l'infrastructure, la recherche-développement, l'éducation et la formation de compétences. Les incidences directes et indirectes de ces activités sur la transformation technologique du pays considéré sont donc considérables. Cependant, dans les diverses activités du secteur public, la coordination est insuffisante et l'accent n'est pas assez placé sur l'aspect qualitatif, ce qui entraîne des erreurs d'orientation et un gaspillage des ressources investies, parfois même des pertes nettes pour l'économie. La plupart de ces effets négatifs pourraient être corrigés ou évités grâce à une conception plus rationnelle et mieux planifiée de la technologie dans le secteur public, qui pourrait alors devenir le moteur de la transformation technologique. La souveraineté des nations sur leurs ressources naturelles est reconnue dans la Charte des droits et devoirs économiques des Etats[41], mais il y a encore un grand nombre de procédés de fabrication utilisant ces ressources qui échappent encore au contrôle national. Le secteur public pourrait devenir un instrument beaucoup plus efficace si ces procédés étaient soumis à un contrôle national.

e) Certains pays en développement, en particulier les moins avancés, se heurtent à des problèmes de caractère quantitatif, comme le manque de fonds, de technologies et de compétences, qui entravent sérieusement leurs possibilités de transformation technologique. Dans ces pays, les objectifs quantitatifs, associés à une mise en œuvre satisfaisante, sont au premier plan des préoccupations, et des programmes appropriés de coopération devraient être mis au point pour compenser le manque de ressources, grâce par exemple à la création d'un fonds spécial pour la recherche-développement en matière de technologie, à la coopération en matière de compétences et/ou à l'octroi d'un traitement préférentiel à ces pays pour le transfert de technologie. Un programme de coopération portant à la fois sur le financement, la technologie et les compétences serait peut-être la meilleure solution, et il faut étudier dans le détail la possibilité de concevoir et d'appliquer un tel programme.

c) *Problèmes sectoriels*

121. Les exigences technologiques et les possibilités de transformation varient selon les secteurs et selon les pays, en fonction de leurs ressources naturelles, matérielles et humaines et du stade de développement qu'ils ont atteint. D'où la nécessité d'élaborer, dans le cadre d'un plan technologique global, des politiques et des programmes appropriés pour des secteurs spécifiques ayant une importance capitale pour les pays en développement intéressés. Ces secteurs peuvent se voir attribuer un rang de priorité différent suivant les pays, mais il y en a un certain nombre qui ont une importance stratégique pour tous : santé et produits pharmaceutiques, produits alimentaires, énergie, électronique et machines. Conformément à la demande formulée par la Commission du transfert de technologie, au paragraphe 6 de sa résolution 6 (II), du 15 décembre 1978[42], le Secrétaire général de la CNUCED présente à la Conférence, par l'intermédiaire du Conseil du commerce et du développement à sa dixième session extraordinaire, des propositions concernant la convocation et le mandat de groupes d'experts qui se réuniraient entre les cinquième et sixième sessions de la Conférence en vue d'examiner les principales questions ayant trait au transfert et au développement de la technologie dans ces secteurs[43].

---

[41] Résolution 3281 (XXIX) de l'Assemblée générale, du 12 décembre 1974.

[42] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session extraordinaire, Supplément No 4* (TD/B/736), annexe I.

[43] Voir la note du secrétariat de la CNUCED, "Transfert et développement de la technologie dans divers secteurs et domaines" (TD/B/741), mars 1979.

122. Dans le cadre de leur mandat, ces groupes d'experts seraient appelés à examiner les études qui leur seraient présentées pour les aider à définir les politiques, les mesures et les actions sectorielles permettant de formuler des recommandations et des propositions à adopter à différents niveaux pour renforcer la capacité des pays en développement et accélérer leur transformation technologique.

d) *Acquisition et utilisation efficaces de la technologie et des compétences*

123. Plusieurs pays en développement ont atteint un "seuil" technologique, c'est-à-dire acquis un stock minimal de technologies, y compris les compétences, dans certains ou dans la plupart des différents secteurs d'activité. D'autres sont toujours, d'une manière générale, en deçà du seuil; ils doivent s'attacher à l'atteindre en priorité dans des secteurs spécifiques, pour gagner peu à peu sur d'autres. L'augmentation des importations de technologie permettrait sans doute d'accroître le stock, mais elle ne diminuerait pas la dépendance à long terme et ne favoriserait pas la transformation technologique. Le problème d'un aménagement, sur le plan des structures et de la qualité, de l'absorption, de l'utilisation et du développement endogène de la technologie est donc d'importance capitale. L'heure est venue pour la plupart, sinon la totalité, des pays en développement de s'attacher aux objectifs suivants :

a) Diffusion de la technologie existante, en particulier quand elle est commune à plusieurs secteurs et peut être utilisée presque immédiatement avec un minimum d'adaptation;

b) Adoption de mesures propres à assurer le contrôle et la gestion internes du processus de diffusion et d'adaptation;

c) Importation de technologie destinée à plusieurs secteurs;

d) Concentration ou mise en commun des capacités technologiques existantes dans plusieurs secteurs; par exemple, regroupement ou reconstitution du bloc à partir des divers éléments technologiques nationaux actuellement épars, surtout dans les cas d'expansion et d'intégration verticale/horizontale des chaînes de production, d'opérations d'entretien, de services après-vente, etc.;

e) Création de nouvelles capacités à partir de la technologie existante, par différents moyens – adaptation, recherche-développement, études techniques, services d'ingénieurs-conseils – notamment en matière de gestion du secteur des services, de commercialisation, de publicité, – lorsque des compétences peuvent être créées et convenablement absorbées;

f) Planification de la transformation technologique en veillant à ce que les secteurs critiques (par exemple l'agriculture) et certains groupes de la population active (par exemple la main-d'œuvre féminine) jusqu'à présent laissés à l'écart par le progrès technologique reçoivent un rang de priorité élevé et soient pleinement intégrés dans le processus général de développement.

2. *Coopération entre pays en développement*

124. Diverses mesures sont en cours d'adoption pour renforcer la coopération entre les pays en développement et les initiatives prises pour créer des centres régionaux en sont à un stade plus ou moins avancé. Ainsi, le Centre asiatique est déjà en place à Bangalore (Inde) et a commencé à fonctionner. Le Centre africain a été officiellement créé, et des mesures sont prises pour le rendre opérationnel. Par ailleurs, la création d'un centre régional pour l'Asie occidentale a déjà été décidée en principe. La Ligue arabe étudie actuellement la possibilité de le transformer en un centre arabe pour le transfert et le développement de la technologie. D'amples travaux préparatoires ont été engagés en vue de la création du réseau d'informations technologiques latino-américain (Red de Información Tecnológica Latinoamericana) [RITLA], compte dûment tenu de l'ensemble intégré des tâches à prévoir, conformément à la résolution 87 (IV) de la Conférence, pour en faire un centre de développement et de transfert de la technologie.

125. Avec la décision de créer un centre des produits pharmaceutiques pour la région des Antilles, le premier centre sous-régional sectoriel va voir le jour. On peut espérer d'autres initiatives du même genre, dans d'autres régions et pour un certain nombre de secteurs névralgiques des pays en développement.

126. Les programmes et les activités au titre de projets des centres régionaux, sous-régionaux et sectoriels restent cependant à définir. Il faut d'urgence harmoniser les politiques, normes, règlements et législations applicables aux importations de technologie. Les modalités précises de l'échange de renseignements, de technologies et de compétences entre pays en développement, par l'intermédiaire des centres sous-régionaux ou régionaux, doivent être définies. Il devrait être également possible de s'acheminer vers l'acquisition et/ou l'utilisation en commun de technologies importées, surtout quand le marché intérieur des pays intéressés est relativement étroit. Les modalités de mise en commun de la technologie restent à préciser, notamment en s'inspirant de l'expérience latino-américaine en ce qui concerne la création, par les pays en développement eux-mêmes, de sociétés transnationales. La coopération en matière de recherche-développement et la création de bureaux communs d'études techniques et d'ingénieurs-conseils pourraient aussi être assurées, peut-être en élargissant les facilités qui existent déjà, en regroupant les équipes actuellement dispersées dans plusieurs pays et en élaborant des programmes ou des projets nouveaux d'intérêt commun.

127. A mesure que les programmes de coopération prendront de l'ampleur, il sera de plus en plus évident qu'une coopération générale n'est pas suffisante. En fait, il faudra en venir à une coopération dans des secteurs spécifiques d'importance capitale. Les politiques nécessaires à cet effet pourraient être définies sur la base de certaines études que le secrétariat de la CNUCED a récemment consacrées aux secteurs en question, ainsi que par les groupes d'experts qui pourront être convoqués entre les cinquième et sixième sessions de la Conférence.

128. Le plus important est que, comme il est recommandé au paragraphe 5 *a* de la résolution 87 (IV) de la Conférence et au paragraphe 2 de la résolution 6 (II) de la Commission du transfert de technologie, les pays en développement commencent à élaborer des accords préférentiels de développement et de transfert de technologie. Les centres régionaux, sous-régionaux et sectoriels pourraient constituer l'infrastructure nécessaire à la réalisation

de cet objectif. Tout plan concernant ce régime préférentiel devra être élaboré de manière très détaillée, pour que les avantages en découlant profitent à tous, sur une base équitable, et en particulier aux pays en développement les moins avancés.

129. Quand ces nouvelles politiques commenceront à prendre forme et quand les nouvelles structures institutionnelles seront en place, il faudra évidemment les relier sur le plan pratique. Ainsi, le centre qui existe en Asie et ceux qui ont été créés ou qui vont bientôt l'être ont tous pour tâche, entre autres, d'encourager la coopération entre institutions régionales et sous-régionales. Mais on ne s'est pas encore sérieusement inquiété de la manière d'instituer ces liaisons interrégionales. La Conférence voudra peut-être donner certains principes directeurs en la matière.

3. *Coopération des pays développés*

130. Depuis la troisième session de la Conférence, tenue à Santiago (Chili) en 1972, il a été beaucoup question de la coopération des pays développés pour améliorer l'accès des pays en développement au stock technologique mondial et renforcer ainsi leur potentiel national dans ce domaine[44].

131. A cet égard, il faut signaler tout particulièrement les paragraphes 13, 16 et 18 de la résolution 39 (III) de la Conférence, les treize points énumérés au paragraphe 10 de la résolution 87 (IV) de la Conférence et les quatre recommandations figurant au paragraphe 11 de cette résolution, relatifs à la coopération entre tous les pays. En novembre 1978, la Conférence des Nations Unies sur un code international de conduite pour le transfert de technologie est parvenue à un accord sur les chapitres traitant, l'un de l'octroi d'un traitement spécial aux pays en développement, et l'autre de la collaboration internationale. Le premier chapitre énumère notamment dix mesures spécifiques que les gouvernements des pays développés devraient prendre pour renforcer la capacité scientifique et technologique des pays en développement. Il énonce en outre cinq initiatives par le biais desquelles ces gouvernements devraient contribuer à favoriser le transfert de technologie aux pays en développement, dans le cadre de leurs programmes d'aide et de coopération en vue du développement. L'accord s'est fait également sur au moins quatre domaines dans lesquels les gouvernements des pays développés devraient s'efforcer d'encourager et d'inciter leurs entreprises et institutions à faire des efforts particuliers pour contribuer au développement des capacités technologiques des entreprises des pays en développement. Dans l'autre chapitre qui concerne la collaboration internationale, dix domaines d'action ont été dégagés d'un commun accord[45].

132. La décommercialisation progressive des technologies transférées aux pays en développement pourrait peut-être contribuer aussi un domaine important d'action pour les pays développés. En fait, il existe actuellement dans les pays développés à économie de marché un grand nombre de technologies qui sont soit propriété de l'Etat, soit aisément accessibles, et qui sont souvent celles dont la plupart des pays en développement ont besoin, mais auxquelles il leur est très difficile d'accéder parce que les technologies du domaine public font souvent l'objet de décisions du secteur privé dans le cadre d'un processus complexe de regroupement et de contrôle du savoir-faire. Dans les pays socialistes, la technologie fait partie du domaine public ou relève du contrôle d'entreprises d'Etat qui, même là où elles sont éventuellement considérées juridiquement comme des entités privées, ne font pas du profit l'élément déterminant de leurs décisions ou de leurs transactions internationales. Une action déterminée pourrait être entreprise pour faciliter l'accès des pays en développement à ce type de technologie. D'ailleurs, le code de conduite sur le transfert de technologie, qui est actuellement en cours de négociation à la Conférence, contient déjà une disposition qui a été acceptée et qui tend à "donner aux pays en développement accès aussi librement et aussi complètement que possible aux technologies dont le transfert ne dépend pas d'une décision du secteur privé"[46].

133. Il est difficile aussi aux pays en développement d'accéder aux technologies du domaine public parce qu'ils ne sont pas suffisamment informés de la nature de ces technologies et parce qu'il leur manque le minimum d'organisation nécessaire pour en tirer parti. Cet accès pourrait être amélioré si les pays développés créaient à cet effet les mécanismes ou les institutions nécessaires, qui tiendraient à jour des registres des technologies du domaine public, auxquels les pays en développement auraient accès aussi librement et aussi complètement que possible. Les frais à payer, le cas échéant, pourraient être réduits au minimum. A cet égard, les conditions particulièrement favorables pourraient être accordées aux pays les moins avancés, notamment en ce qui concerne les frais et l'accès aux renseignements.

4. *Action de la communauté internationale*

134. L'application rapide et intégrale des décisions prises aux différents niveaux serait une étape importante vers l'accélération de la transformation technologique des pays en développement. A sa deuxième session, la Commission du transfert de technologie a fait un bilan préliminaire des progrès accomplis dans la mise en œuvre de ces décisions. Ce bilan a mis en lumière l'éventail des activités entreprises par divers pays et groupes de pays afin de renforcer la capacité technologique des pays en développement. Il a aussi montré que, faute d'une certaine systématisation, les renseignements n'atteindraient pas leur objectif le plus élémentaire, qui est de permettre à chaque pays de savoir ce qui se passe dans le monde de la technologie. Cela étant, au paragraphe 3 de sa résolution 6 (II), la Commission a prié le Secrétaire général de la CNUCED "d'inviter les gouvernements à présenter des renseignements concernant la suite donnée à la résolution 87 (IV) de la Conférence et de soumettre aux gouvernements des Etats membres un rapport à ce sujet"[47].

---

[44] Ces questions, qui ont trait au code de conduite pour le transfert de technologie, au régime de la propriété industrielle et au transfert inverse de technologie, sont traitées dans les documents TD/237 et TD/239, reproduits dans le présent volume.

[45] Voir "Projet de code international de conduite pour le transfert de technologie", tel qu'il se présentait à l'issue de la première partie de la Conférence [11 novembre 1978] (TD/CODE/TOT/9).

[46] *Ibid.*, chapitre concernant l'octroi d'un traitement spécial aux pays en développement, sect. A, al. ii.

[47] Voir la note 42 ci-dessus.

135. Il y a un certain nombre de domaines dans lesquels les efforts concertés de la communauté internationale pourraient beaucoup contribuer à la transformation technologique des pays en développement. Elle pourrait notamment décider de créer un fonds international de la technologie, dont les ressources seraient consacrées à la recherche-développement en matière de technologie, à des études techniques, à des services d'ingénieur-conseil et à d'autres activités technologiques présentant une importance particulière pour les pays en développement. Le fonds et les activités au titre du programme devraient être gérés et implantés dans les pays en développement. Ces activités pourraient être délibérément axées sur les efforts faits actuellement par la communauté internationale pour élaborer des mesures concernant le transfert inverse de technologie (exode des compétences) et la coopération entre pays en développement en matière de compétences.

136. Les innovations, adaptations ou découvertes technologiques résultant de ce programme international concerté pourront difficilement être considérées comme étant le monopole de l'une ou l'autre des parties qui y ont contribué. S'il était question de conférer des droits de propriété intellectuelle ou industrielle, ces droits auraient le même caractère que le programme, c'est-à-dire un caractère international. Ils seraient utilisés non pour satisfaire des buts lucratifs, mais avant tout pour servir les intérêts des pays en développement en accélérant leur transformation technologique.

137. Plusieurs décisions prises au niveau international, et notamment les résolutions 39 (III) et 87 (IV) de la Conférence, plusieurs résolutions de la Commission du transfert de technologie, ainsi que les négociations en cours sur un code international de conduite pour le transfert de technologie, la révision du régime de la propriété industrielle, le transfert inverse de technologie et la coopération en matière de compétences, constituent un cadre général à l'intérieur duquel le programme international de développement de la technologie pourra être mis au point. Il reste toutefois à étudier dans le détail les modalités précises de son élaboration.

5. *Assistance technique et opérationnelle*

138. Pour exécuter un programme d'action de cette ampleur, il faudra certainement intensifier beaucoup l'assistance technique et opérationnelle pour répondre à la nécessité où se trouvent des pays en développement de renforcer leur capacité technologique, et leur permettre de poursuivre leur transformation technologique. En application de la résolution 87 (IV) de la Conférence, un service consultatif en matière de technologie a déjà été mis en place dans le cadre de la CNUCED. A la section III de sa résolution 6 (II), la Commission du transfert de technologie a notamment confié au Service consultatif la tâche précise d'aider les pays en développement à élaborer et à mettre en œuvre des plans technologiques, y compris des politiques et des plans technologiques concernant des secteurs spécifiques d'une importance critique pour ces pays, et à élaborer un ensemble intégré de politiques, législations, règlements et procédures devant servir à appliquer une stratégie de transformation technologique. Le Service consultatif est aussi appelé à faciliter la mise en place et le renforcement d'infrastructures institutionnelles, y compris de centres de formation de personnel et d'échange de données d'expérience entre pays en développement.

139. Il est évident que les ressources actuelles du Service consultatif ne lui permettent pas d'accomplir ces vastes tâches. Conformément à la décision prise par la Commission du transfert de technologie à sa deuxième session, le Secrétaire général de la CNUCED présente à la Conférence des propositions concernant les moyens, y compris par prélèvement sur les ressources existantes, qui permettent au Service consultatif en matière de technologie de répondre plus efficacement aux besoins croissants des pays en développement en matière d'assistance technique et opérationnelle visant au renforcement de leur capacité technologique, individuellement et collectivement.

DOCUMENT TD/238/SUPP.1

La planification technologique dans les pays en développement

Etude du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*8 janvier 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
Préface	i-iv	282
PREMIÈRE PARTIE		
Options technologiques et aménagements de structure		
Chapitres		
I. La nécessité de la planification technologique : la situation dans les pays en développement	1-28	283
A. Classification de la technologie	4-9	283
B. Eléments d'une utilisation efficace des options technologiques	10-17	284
C. La stratégie de la *transformation technologique*	18-20	285
D. Les raisons d'être d'une planification technologique	21-26	286
E. Définitions clefs	27-28	287
II. L'éventail des options technologiques	29-71	287
A. Biens de consommation	30-35	287
1. Industrie alimentaire	30-32	297
2. Textiles et vêtements	33	288
3. Chaussures	34	288
4. Produits pharmaceutiques	35	288
B. Biens intermédiaires et biens d'équipement	36-64	288
1. Energie	36-40	288
2. Sidérurgie	41-44	288
3. Matériaux de construction	45-48	289
4. Pâte à papier et papier	49-50	289
5. Matières plastiques	51	290
6. Produits chimiques	52-58	290
7. Ouvrages en métal et machines	59-64	291
C. Délais d'accès à la technologie	65-66	293
D. Exemples récents de renforcement de l'indépendance technologique	67-71	293
III. Infrastructure et cadre institutionnel pour la création d'un potentiel technologique national	72-93	294
A. Déglobalisation de la technologie	73-74	294
B. Adaptation de la technologie	75-76	294
C. Développement de la recherche-développement nationale en matière de technologie	77-81	294
D. Services techniques	82	295
E. Services de consultants, études techniques	83-88	295
F. Rôle des services de consultants dans la création de technologies nationales	89	296
G. La demande de technologie nationale	90-93	296
IV. Orientation de l'éducation et de la formation vers le développement des compétences	94-109	297
A. L'enseignement et la formation dans les pays en en développement	96-98	297
B. Formation des compétences	99-104	298
C. Politiques et mesures visant à intégrer enseignement et formation	105-109	298

DEUXIÈME PARTIE

Formulation d'un plan de développement technologique

Chapitres		*Paragraphes*	*Pages*
V.	Progrès vers une planification de la technologie dans certains pays en développement	110-125	299
	A. Mesures nationales visant à contrôler l'importation de technologies	111-116	299
	B. Vers des politiques technologiques	117-118	300
	C. De la politique à la planification technologiques	119-125	301
VI.	Nature et principaux éléments du plan technologique	126-148	301
	A. Nature du plan technologique	133-139	302
	B. Principaux éléments du plan technologique	140-148	303
	1. Identification des secteurs ou domaines technologiques	141	303
	2. Aperçu de la technologie existante	142	303
	3. Moyens institutionnels de développement de la technologie	143	303
	4. Politique technologique par secteur	144	303
	5. Objectifs à court terme	145	303
	6. Projets à long terme	146	304
	7. Programmes de formation professionnelle	147	304
	8. Instruments de mise en œuvre	148	304
VII.	Allocation des ressources	149-167	304
	A. Allocation de ressources dans les pays développés	150-154	304
	B. Allocation globale	155-156	305
	C. Répartition entre les secteurs	157-158	305
	D. Répartition entre les projets	159-164	305
	E. Infrastructure pour le développement de la technologie	165-167	306
	Annexe		306
VIII.	Autres approches de la planification technologique	168-192	307

TROISIÈME PARTIE

Résumé général et schéma d'action nationale

	A. La situation technologique actuelle	193-197	310
	B. Activités et institutions nationales pour le développement de la technologie nationale	198-200	310
	C. Progrès vers la planification du développement dans certains pays en développement	201-202	311
	D. Nature de la planification technologique et différentes méthodes d'approche	203-207	311

TABLEAU

Production de certains produits chimiques dans un certain nombre de pays en développement, 1970-1974 292

Préface

i) Dans sa résolution 87 (IV) relative au renforcement de la capacité technologique des pays en développement, adoptée le 30 mai 1976, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement recommande, à la section A, paragraphe 4, que

chaque pays en développement prenne, au niveau national, les mesures nécessaires pour assurer :

a) L'élaboration d'un plan technologique qui soit partie intégrante de ses plans nationaux de développement et la coordination des politiques dans un certain nombre de domaines corrélatifs...

ii) Dans une étude préliminaire de la question[1], présentée à la deuxième session de la Commission du transfert de technologie, en décembre 1978 le secrétariat indiquait qu'il était en train de rédiger une étude plus large. Il s'agit de la présente étude, qui doit être considérée comme un complément au rapport relatif à la transformation technologique des pays en développement[2].

[1] "La planification technologique dans les pays en développement – étude préliminaire" (TD/B/C.6/29 et Corr.1), mai 1978.

[2] Document TD/238, reproduit dans le présent volume.

iii) La présente étude prolonge, dans un secteur particulier, le vaste effort de réflexion fait et toute la gamme des décisions prises au cours des deux ou trois dernières décennie en matière de planification du développement en général. Elle a aussi pour objet de continuer, et à certains égards de récapituler, les travaux de la CNUCED relatifs aux politiques et aux institutions dans le domaine du transfert et du développement de la technologie pendant les six ou sept dernières années. Il conviendrait de mentionner tout spécialement le *Manuel sur l'acquisition de la technologie par les pays en développement*[3], les études sectorielles sur le transfert et le développement de la technologie présentées à la deuxième session de la Commission du transfert de technologie et la sélection de documents relatifs au transfert et au développement de la technologie qui ont été établis par le secrétariat de la CNUCED ou à son intention[4].

iv) La planification technologique dans les pays en développement est un champ d'action nouveau, que cette étude, il convient de la souligner, a pour but d'explorer. Il restera beaucoup à faire, notamment au sujet du transfert et du développement de la technologie par secteurs, de l'enseignement et de la formation de personnel qualifié, ainsi que des éléments spécifiques de la planification technologique et de son application à l'extrême diversité des situations que l'on rencontre dans les pays du tiers monde.

v) La première partie de cette étude montre, par rapport à la situation technologique dans les pays en développement, la relation entre la technologie et les autres facteurs de production. Elle examine, industrie par industrie, les possibilités relatives d'accès à la technologie à différents moments. Elle passe ensuite en revue les activités et les organismes existants, au niveau national, pour le développement des capacités technologiques des pays. L'importance de l'enseignement et de la formation de personnel qualifié est telle qu'un chapitre entier est consacré à la question. Dans la deuxième partie, l'étude donne, pour commencer, un aperçu des progrès accomplis sur la voie de la planification technologique dans certains pays, et se poursuit par une analyse de la nature de cette planification, de l'affectation de ressources au développement technologique et des différentes démarches possibles pour l'élaboration de plans technologiques. La troisième partie renferme une récapitulation générale et l'esquisse de l'action à engager au niveau national.

vi) Pour préparer l'étude, le secrétariat de la CNUCED s'est largement inspiré des travaux antérieurs dans le domaine de la planification, en général, et dans celui du transfert et du développement de la technologie, en particulier. Il remercie chaleureusement M. A. F. Ewing, qui a aidé à planifier et à mener à bonne fin l'ensemble du projet, M. A. Rudra, notamment pour ses contributions sur les aspects méthodologiques de la planification technologique et l'affectation de ressources à ce secteur, ainsi que M. M. R. Bhagavan qui a également contribué de façon très appréciable à l'étude. Le secrétariat de la CNUCED exprime sa reconnaissance à tous ceux qui l'ont aidé à l'établissement de l'étude, mais il en assume l'entière responsabilité.

[3] Publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.D.15.

[4] TD/B/C.6/INF.2.

PREMIÈRE PARTIE

Options technologiques et aménagements de structure

CHAPITRE PREMIER

La nécessité de la planification technologique : la situation dans les pays en développement

1. La technologie combine équipement et savoir. L'équipement comprend tous les types d'instruments, les véhicules, les machines, les locaux et ce qu'on appelle la technologie du procédé. Le savoir technologique englobe toutes sortes de compétences (y compris en matière de gestion, de financement et de commercialisation), le savoir-faire du procédé et du produit, le savoir-faire au niveau des institutions et de l'organisation, et l'information sur l'équipement et le savoir (y compris l'information sur l'information).

2. Dans une conjonction donnée d'équipement et de savoir, c'est le savoir qui conduit à la création d'un équipement nouveau et à l'acquisition de connaissances nouvelles. En conséquence, des deux composants c'est le savoir qui est le facteur déterminant.

3. Le savoir appartenant à l'être humain, le développement des capacités technologiques signifie, entre autres, qu'il faut accroître le nombre des personnes ayant des connaissances technologiques (changement quantitatif) et qu'il faut améliorer le niveau des connaissances de ces personnes compétentes (changement qualitatif). Il faut aussi se rappeler que même le savoir des individus n'est pas d'une grande utilité, s'il n'y a pas à la fois une "masse critique" de ce savoir et de l'équipement correspondant.

A. — Classification de la technologie

4. La technologie peut se ranger en trois grandes catégories : la technologie traditionnelle ou artisanale qui peut être améliorée, mais qui n'a pas foncièrement changé avec la révolution industrielle; la technologie moderne courante, qui n'est pas particulièrement complexe et qui était généralement assimilée dès le milieu du siècle actuel; et la technologie de pointe.

5. Il convient de faire deux autres distinctions qui s'appliquent à une gamme étendue d'industries. Premièrement, il faut distinguer, d'une part, la technologie de base, c'est-à-dire celle qui a rôle essentiel et spécifique dans les méthodes de fabrication, qui sont complexes et brevetées ou limitées à quelques détenteurs, et, d'autre part, la technologie périphérique, qui est moins complexe et qui est commune à plusieurs industries, par exemple à certains types de matériel ou de matières, et à de nombreux services techniques. Cette distinction est de règle lorsque la techno-

logie peut être acquise, maîtrisée et/ou créée assez facilement et dans un délai relativement court. Deuxièmement, une distinction doit être faite entre les technologies de base, qui exigent aussi une forte intensité de capital, et les technologies auxiliaires, comme les transports intérieurs d'une usine ou certains types de manutention, de conditionnement et de distribution, qui supposent un choix entre des méthodes à forte et à faible intensité de main-d'œuvre. Cette deuxième distinction est intéressante pour la politique de l'emploi.

6. Dans le secteur agricole des pays en développement, le paysan, qui vit en économie de semi-subsistance, et le petit exploitant agricole, qui vend ses produits, recourent essentiellement à la technologie traditionnelle; l'élément savoir est important, mais les instruments sont simples et font appel à l'énergie humaine ou animale. L'exploitant d'une entreprise agricole moyenne ou importante utilise une technologie moderne courante, c'est-à-dire, des machines électriques et des véhicules automobiles, ainsi qu'un nombre croissant de produits chimiques découverts par la technologie de pointe.

7. La classification du secteur industriel, sous l'angle de la technologie est plus complexe. La prééminence des biens matériels, ou biens d'équipement comme on les appelle généralement, apparaît comme l'élément de base et détermine le classement de tous les produits industriels en biens d'équipement, biens intermédiaires et biens de consommation. Ce classement, on le verra, joue aussi un rôle capital pour l'ensemble du développement.

8. Le type de biens d'équipement et de biens intermédiaires employés dépend en premier lieu de la nature de la production industrielle. Il y a quatre catégories d'opérations industrielles : la transformation chimique; le montage, qui ajoute ou enlève des éléments; l'ingénierie, qui modifie les formes et les dimensions; le transport. Ces opérations peuvent être exécutées séparément ou ensemble. On peut citer les exemples suivants dans la catégorie des biens d'équipement et des biens intermédiaires, à l'exclusion des biens de consommation :

Transformation chimique : engrais, sidérurgie;

Montage : véhicules, électronique, construction;

Ingénierie : machines et procédés à former le métal, travail du bois, certaines étapes de la construction des véhicules et de l'électronique;

Transport : chargement, déplacement et déchargement de matières, certaines étapes des industries extractives.

9. Les biens d'équipement peuvent être du matériel spécialisé. Dans la technologie de pointe, ce matériel spécialisé s'accompagne généralement de l'automatisation en boucle ouverte ou en boucle fermée. Il est indispensable à la production en série utilisant une main-d'œuvre semi-qualifiée, qui devient elle-même de moins en moins nécessaire à mesure que l'automatisation progresse. Le matériel à usages multiples est conçu pour la production en grande série et sert principalement aux industries mécaniques, pour la fabrication de machines ou de leurs pièces, par exemple machines-outils ou grues. Enfin, il y a des outils manuels, à la fois simples et perfectionnés, qui sont nécessaires aux artisans et aux ouvriers hautement qualifiés pour produire des objets de formes et de dimensions complexes, dont la production ne peut encore être mécanisée, ou bien aux ouvriers semi-qualifiés pour le montage final d'éléments, par exemple le montage de véhicules ou l'électronique.

B. — Eléments d'une utilisation efficace des options technologiques

10. L'un des principaux thèmes de la présente étude est la facilité — ou la difficulté — relative d'accès à la technologie nécessaire pour fabriquer un produit donné, en d'autres termes, la connaissance du procédé de fabrication de l'objet. Mais, comme la connaissance doit se combiner à d'autres facteurs de production (financement, matériel, matières premières, différentes catégories de main-d'œuvre), les obstacles qui empêchent de disposer de l'un d'eux peuvent s'ajouter aux difficultés d'accès à la technologie. Il convient de bien distinguer ces obstacles potentiels si l'on veut faire une étude prospective des difficultés rencontrées dans l'acquisition de la technologie.

11. On peut éclairer le problème en prenant des exemples simples concernant la mise en place de différents types d'installations industrielles. Pour fabriquer un produit industriel, il faut disposer des capacités suivantes :

a) Connaissance de la technologie nécessaire pour fabriquer le produit;

b) Aptitude à élaborer les plans de l'usine, y compris les études techniques détaillées;

c) Aptitude à construire l'usine;

d) Aptitude à faire fonctionner l'usine;

e) Accès au matériel nécessaire pour fabriquer le produit;

f) Accès aux matières premières et autres biens intermédiaires employés dans la fabrication;

g) Accès au financement;

h) Existence d'un marché intérieur ou extérieur suffisamment vaste pour vendre la production totale de l'installation.

12. Le pays considéré peut avoir des capacités suffisantes dans chacune des huit rubriques. Mais la plupart des pays en développement ne réunissent pas toutes ces conditions et ils doivent chercher à l'étranger ce qui leur manque.

13. Avant de revenir ultérieurement dans cette étude à la technologie, on examinera brièvement les autres obstacles à l'aide d'exemples. Il est possible de surmonter assez rapidement l'obstacle de la conception dans toute une série de secteurs économiques, comme cela s'est fait au cours de la dernière décennie dans bon nombre de pays d'Asie et d'Amérique latine donc certains de dimensions modestes. Mais ce n'est pas vrai pour certaines industries comme la production d'énergie thermique et nucléaire, la fabrication d'ammoniac et d'autres produits pétrochimiques, ou d'ordinateurs ultra modernes et d'aéronefs. Les mêmes industries font aussi exception pour ce qui est de l'aptitude à construire et à faire fonctionner les usines. Il y a d'autres industries où la conception et la construction des usines n'ont pas la même complexité, mais exigent des capacités de premier ordre pour faire fonctionner l'installation avec succès, par exemple l'industrie des véhicules de tourisme.

14. Dans certaines industries modernes, le matériel nécessaire est en partie du moins hautement spécialisé et doit être fait sur commande. Il y a donc très peu de

fournisseurs; c'est le cas notamment du matériel de carottage employé dans les forages pétroliers en mer, ou du matériel de craquage utilisé dans le raffinage du pétrole. Mais, pour la plupart des industries, une partie, et souvent l'essentiel du matériel, peut être fabriqué dans tout pays ayant créé une industrie mécanique et électrique assez vaste. La disponibilité de matières premières – sans parler des conditions commerciales auxquelles elle peuvent être obtenues – n'est pas un problème en soi pour la plupart des industries. Mais il y a certaines matières premières dont l'emplacement est déterminant : ainsi, avec une technologie moderne, il ne serait normalement pas rentable d'essayer de produire de l'ammoniac si le pays ne possède pas de gaz naturel; et il y en a d'autres qui sont disponibles en assez grandes quantités dans un très petit nombre de pays, par exemple le phosphate naturel.

15. L'accès au financement est souvent considéré comme un obstacle dans les pays en développement, notamment pour les grands projets. Mais il faut replacer la question dans une juste perspective. Même dans la plupart des pays en développement, une très grande part des investissements est financée par l'épargne intérieure. La mesure dans laquelle les pays en développement ont réussi, ces dernières années, à accroître l'épargne intérieure est encourageante. En effet, le financement de tout projet, quelle qu'en soit l'ampleur, est une question de priorités d'investissement. Cela ne signifie pas pour autant qu'il ne puisse y avoir pénurie de devises, même quand l'épargne intérieure est suffisante.

16. La dimension du marché intérieur est un facteur important, notamment dans le cas d'industries susceptibles d'économies d'échelle appréciables – à moins que des débouchés ne soient assurés pour l'exportation. Les exemples les plus connus sont la production d'énergie hydraulique et nucléaire, la sidérurgie, la fabrication de l'aluminium, de l'ammoniac, de l'urée, des produits pétrochimiques, de la pâte à papier, des voitures de tourisme et des aéronefs. De ce fait, dans de nombreux pays en développement qui ont, à l'heure actuelle, non seulement un faible revenu par habitant, mais aussi une population peu ou très peu nombreuses, même une seule et unique usine dans ces secteurs ne serait pas rentable. Il en résulte que certaines industries, pour être viables, doivent nécessairement se constituer en complexes industriels desservant plusieurs autres secteurs. Ainsi, un pays qui désire fabriquer des engrais azotés par les méthodes les plus économiques doit commencer par créer un complexe à base de gaz de synthèse, qui fabrique notamment de l'ammoniac et du méthanol, ce qui le conduit à produire des engrais azotés et également du formaldéhyde d'urée et du formaldéhyde de phénol, qui sont des matières plastiques.

17. On estime en général que le problème de l'exiguïté du marché de si nombreux pays peut être résolu par une spécialisation dans le commerce international, notamment avec l'aide de groupements régionaux ou sous-régionaux de pays en développement qui exécutent des programmes industriels communs pour le marché du groupe tout entier. Mais l'expérience a montré que le libre-échange ne conduit pas forcément à l'industrialisation d'un petit pays sous-développé et que les groupements régionaux exigent, pour contribuer efficacement au développement industriel, une planification commune qui n'est nullement facile à mettre en pratique. Cependant une industrialisation croissante est le seul instrument possible du développement économique, quelles que soient les dimensions d'un pays. Et plus le pays est exigu, plus il importe de choisir une stratégie industrielle qui favorise le développement. Le choix du secteur industriel est donc fondamental.

C. – La stratégie de la transformation technologique

18. Chaque pays a besoin de produire à la fois les biens de consommation qui lui permettront de répondre aux besoins essentiels de sa population et quelques-uns au moins des biens intermédiaires et des biens d'équipement indispensables au développement de toute économie. Trois raisons principales font que la production de biens d'équipement et de biens intermédiaires doit commencer dès le début du développement. Premièrement, ces biens sont nécessaires pour produire un volume croissant de biens de consommation, industriels et agricoles. Quelles que soient les possibilités d'accroître la capacité d'importation, celle-ci sera souvent limitée par rapport à des besoins en constante augmentation; de plus, l'expérience montre que les pays en développement ne peuvent pas toujours importer le type de biens d'équipement dont ils ont besoin et, quand ils le peuvent, ils les payent fréquemment très cher. Deuxièmement, de nombreux débats récents ont mis en évidence la nécessité de choisir des technologies à fort coefficient de main-d'œuvre plutôt que de capital. Mais, dans les pays en développement

> ce qui importe, ce n'est pas seulement la mise au point d'innovations qui permettent d'épargner du capital... Il faut aussi améliorer l'efficacité de la production des biens d'équipement existants... Aussi, les pays en développement ont-ils perdu une excellente occasion d'épargner du capital à l'ensemble de l'économie [...] Peut-être est-il nécessaire d'essayer tout d'abord de réaliser des économies de main-d'œuvre – au moins jusqu'à la formation d'un stock important de capital et d'un secteur des biens d'équipement capable de répondre aux besoins d'un marché qui dépasse un seuil minimal critique[5].

Troisièmement, le secteur des biens d'équipement – et cela vaut également pour quelques biens intermédiaires, par exemple pour de nombreux produits chimiques – s'intéresse beaucoup plus que le secteur des biens de consommation aux procédés qu'à des produits spécifiques. Si l'on parvient à maîtriser un procédé applicable à plusieurs produits, l'"apprentissage par la pratique" peut naturellement se répandre plus vite. C'est dans le secteur des biens d'équipement que les innovations et l'évolution technologique commencent à prendre leur essor, essentiellement par la formation de personnel qualifié et les avantages des économies externes.

19. Il est inévitable que les divers pays adoptent un dosage différent entre la production de biens d'équipement nécessaires pour répondre aux principaux besoins et celle de quelques-uns au moins des biens intermédiaires et des biens d'équipement essentiels pour assurer le développement de l'économie. Tous doivent cependant répondre à des besoins minimaux, par exemple, dans le cas des biens de consommation : industries alimentaires, produits pharmaceutiques essentiels, textiles et vêtements, chaussures; dans le secteur des biens intermédiaires et des biens d'équipement : énergie, laminés d'acier, moulages et pièces de forge en fer et en acier, très nombreux ouvrages en métal, ciment, produits à base de bois, papier, articles manufacturés en matières plastiques, produits chimiques du stade 1 (définis

[5] N. Rosenberg, *Perspectives on Technology*, Londres, Cambridge University Press, 1976, p. 146 et 148.

au paragraphe 52 ci-dessous) et un large assortiment de machines.

20. Quand un pays dépasse les premiers stades du développement, ce qu'il fera beaucoup plus vite s'il est de grandes dimentions, il peut élargir la gamme de ces principales catégories d'industries. A condition de disposer de ressources, les options qui lui sont offertes dépendent surtout de ses possibilités d'accéder à la technologie et de l'assimiler. Il est évident qu'aucun pays ne se suffit et ne peut espérer se suffire à lui-même en matière de technologie. Mais à mesure qu'il se développe, il devient de plus en plus indépendant dans ce domaine. Il doit ainsi passer par toute une série d'étapes chronologiques, qui sont en partie fonction de la complexité de la technologie. Il s'agit donc de répartir et de classer, par secteur et par branche industriels, les techniques nécessaires pour avancer dans le sens du développement choisi. Il est difficile de concevoir des techniques qui soient universellement "appropriées", mais, à un moment précis, il y a toujours une technique appropriée à un but donné, pour une certaine dotation en facteurs, dont chacun continue à se modifier avec le temps. Ce qui peut paraître approprié à un moment donné cesse de l'être ultérieurement.

D. – Les raisons d'être d'une planification technologique

21. Tous les pays en développement ont adopté des politiques visant à promouvoir et à accélérer le développement économique et social. La plupart d'entre eux ont établi des plans de développement, sous une forme ou sous une autre; ces plans comportent non seulement des objectifs globaux, des programmes sectoriels et des projets spécifiques, mais ils font aussi une large place à tout ce qui touche au financement, aux matières premières, à l'équipement et à la main-d'œuvre. Jusqu'à une date récente, pourtant, il n'a guère été tenu compte du facteur technologique, ni, par conséquent, du besoin d'une politique technologique et de la nécessité logique d'inclure un élément technologique dans un plan de développement pour qu'il soit valable.

22. Dans une étude des conceptions de la planification technologique dans les pays en développement, il est important de rappeler les doctrines relatives à l'application de la science et de la technologie au développement qui prévalaient il y a moins d'une décennie, et telles qu'elles sont exposées dans le Plan d'action mondial des Nations Unies[6]. Dans son analyse de la politique dans les domaines de la science et de la technique, le Plan d'action mentionne dès le début la "politique scientifique nationale" (chap. VI, sect. A-1). Il ajoute que des études de l'UNESCO

ont montré que plus le produit national brut par habitant est bas dans un pays, plus la valeur du rapport des dépenses de recherche fondamentale aux dépenses nationales totales de recherche et de développement a tendance à augmenter. Il n'y a là rien d'anormal, car, lorsqu'un pays n'est pas à même d'orienter ses maigres ressources financières et de personnel scientifique vers la recherche appliquée et le développement expérimental, il concentre naturellement ses efforts sur la recherche fondamentale dont il a besoin pour appuyer l'enseignement supérieur et former des scientifiques et des techniciens. (*ibid.*, sect. A.2.)

Ces ressources sont effectivement modestes; en 1970, les pays en développement consacraient en moyenne 0,2 p. 100 environ seulement de leur PNB à la recherche-développement. Pourtant, si modestes qu'elles soient elles ne sont guère utilisées efficacement. Un article, dont le titre même évoque l'impossibilité d'élaborer une stratégie scientifique véritablement nationale en Amérique latine, montre que cette impossibilité découle en partie de "l'aide extérieure et aussi – ce qui en est fort proche – du fait que les attitudes et l'échelle de valeurs de nombreux scientifiques éminents d'Amérique latine sont calquées sur celles qui prévalent en Europe et en Amérique du Nord[7].

23. Le Plan d'action mondial, se fondant toujours sur des enquêtes de l'UNESCO, distingue quatre niveaux fonctionnels dans l'infrastructure scientifique et technologique (*ibid.*, sect. B.1). Le premier niveau touche les domaines de la planification, de la décision et du contrôle, fonctions qui sont exercées par un ministre d'Etat chargé de la politique scientifique ou par une commission ministérielle de la politique scientifique, secondés par un conseil national de la politique scientifique. Le deuxième niveau comprend la coordination, la promotion et le financement de la recherche scientifique et technique, fonctions normalement assumées par plusieurs organes. Le troisième niveau est celui de l'exécution de la recherche, qui comprend les institutions d'enseignement supérieur scientifique et technique, les institutions de formation technique et les institutions de recherche-développement (il est révélateur qu'à ce niveau, il ne soit question que de science, le mot de technologie n'étant pas mentionné). Enfin, le quatrième niveau regroupe les services publics scientifiques et technologiques, normalement appelés services techniques.

24. En 1970, il y avait dans 11 pays d'Afrique, 18 pays d'Asie et 6 pays d'Amérique latine soit des ministres des affaires scientifiques, soit des commissions ministérielles de la politique scientifique, soit des organes chargés de la planification scientifique (certains pays avaient plusieurs de ces institutions à la fois). Une dizaine d'années plus tard, plusieurs pays ont commencé à créer des organes de contrôle du transfert et du développement de la technologie, et cinq pays ont récemment élaboré et publié des plans scientifiques et technologiques (voir par. 119 et suiv., ci-dessous). On commence donc à reconnaître que la transplantation automatique, essentiellement théorique, de politiques et d'institutions scientifiques des pays développés n'est pas seulement une entreprise inopportune et un gaspillage de ressources, mais qu'elle empêche véritablement de mobiliser la technologie – et en définitive la science – au service du développement économique et social[8].

25. Rien de ce qui a été dit sur le niveau actuel de la science et de la technologie dans les pays en développement ne doit être interprété comme contestant l'importance fondamentale de la science ou de son évolution constante. Pourtant,

---

[6] *Plan d'action mondial pour l'application de la science et de la technique au développement*, établi par le Comité consultatif sur l'application de la science et de la technique au développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.71.II.A.18).

[7] Voir A. Herrera, "Social determinants of science in Latin America: explicit science policy and implicit science policy", dans C. Cooper, éd., *Science, Technology and Development: The Political Economy of Technical Advance in Underdeveloped Countries*, Londres, Frank Cass, 1973; et F. H. Harbison, *Human Resources as the Wealth of Nations*, Londres, Oxford University Press, 1973, qui traite du décalage analogue de l'enseignement supérieur dans la plupart des pays en développement.

[8] Voir *Plan d'action mondial...*, p. 110 à 115.

la science n'est pas *le seul* élément important et ne peut *en soi* apporter qu'une faible contribution. En l'absence d'autres éléments complémentaires – personnel d'un haut niveau technique, puissants systèmes d'encouragements, structures souples et maniables d'organisation pour la mobilisation des ressources –, même une communauté scientifique très agissante n'a que peu d'influence sur l'économie. A l'inverse, l'expérience montre qu'un pays qui a autrefois possédé ces éléments a généralement pu surmonter les difficultés imposées par le sous-développement de son équipement scientifique[9].

Les économistes classiques, bien plus que la plupart de leurs successeurs, ont compris non seulement l'importance capital de la science dans le développement économique, mais aussi ce qui fait progresser la science. Engels écrivait :

Si, comme vous le dites, la technique dépend largement de l'état de la science, la science dépend bien plus encore de *l'état* et *des exigences* de la technique. Si la société a des besoins techniques, ceux-ci feront plus progresser la science que dix universités[10].

26. Il faut que les scientifiques des pays développés et leurs porte-parole dans les organisations gouvernementales et internationales soient bien arrogants pour dire aux pays en développement qu'ils doivent en toute priorité encourager la "curiosité", la "qualité" et la "culture" et, à cette fin, se conformer à l'image de la "science occidentale", elle-même provenant en grande partie de l'Europe. Le monde scientifique européen n'a pas le monopole des inventions. "La civilisation d'Europe occidentale semble avoir mis au point un amalgame puissant de valeurs culturelles, de systèmes d'encouragement et de capacités d'organisation permettant de donner aux inventions une forme hautement utilitaire[11]".

E. – Définitions clefs

27. Enfin, avant d'entrer en matière, il semble utile de rappeler quelques définitions clefs, dont l'oubli a parfois ajouté à la confusion actuelle, où les termes "science" et "technologie" sont employés ensemble ou, nous l'avons vu, le terme "science" est employé seul pour couvrir les deux notions.

28. La recherche scientifique fondamentale peut être définie comme une quête originale visant à reculer les frontières de la connaissance, sans avoir nécessairement un but pratique. La recherche scientifique appliquée est aussi une quête originale menée par des scientifiques, mais elle a avant tout un objectif pratique, par exemple la découverte de nouvelles variétés de blé et de riz, et vers la recherche industrielle effectuée depuis la seconde guerre mondiale, qui a donné lieu à des progrès décisifs dans l'industrie pétrochimique et l'électronique (l'élément recherche dans la recherche-développement). L'autre élément, c'est-à-dire le développement, consiste à utiliser les connaissances scientifiques pour créer des matériaux, des produits, des procédés, des systèmes ou des services nouveaux ou améliorés. C'est alors que la recherche en laboratoire s'élève au niveau du prototype et donne naissance à la technologie. Là encore, on peut citer les travaux sur les nouvelles variétés de riz et de blé qui, dans la pratique, sont de peu d'utilité dans un pays donné sans activités complémentaires de recherche-développement dans les fermes expérimentales. La meilleure définition de la technologie au sens original du terme est une somme de connaissances sur les techniques, une technique étant une méthode de production appliquée. En conséquence, un changement technologique est un progrès de la connaissance et un changement de technique est une transformation apportée à la nature de l'équipement, des produits et de l'organisation réellement utilisés. On arrive ainsi à distinguer entre la création et la diffusion de la technologie nouvelle et l'application de celle-ci dans la pratique, qui est l'innovation technique.

[9] Rosenberg. *op. cit.*, p. 285.

[10] F. Engels, "Lettre à W. Borgins", 25 janvier 1894.

[11] Voir Rosenberg, *op. cit.*, p. 286.

CHAPITRE II

L'éventail des options technologiques

29. Les considérations qui régissent l'accès à la technologie peuvent s'appliquer à la gamme des industries qui doivent et qui peuvent être créées dans un laps de temps assez court dans la plupart des pays actuellement considérés comme en développement. Chaque secteur ou sous-secteur comporte, sous les rubriques "artisanale", "moderne courante" et "avancée", le type de technologie nécessaire. Cette classification se rapporte à la technologie de base, par opposition à la technologie dérivée.

A. – Biens de consommation

1. *Industrie alimentaire*

30. Cette catégorie comprend (après l'exploitation agricole) :

Stockage et lutte contre les parasites;
Transformation des céréales et des légumineuses;
Cuisson;
Transformation des huiles végétales et animales;
Transformation des fruits et légumes;
Préparation de la viande, du poisson, des œufs et de la volaille;
Produits laitiers;
Produits à base d'amidon et de sucre;
Transformation des produits de plantations (cacao, café, thé et épices);
Technologie de la fermentation.

31. De nombreux pays en développement disposent d'une grande partie de la technologie nécessaire, ou sont en mesure de la maîtriser, de l'adapter ou de la produire dans un délai assez court. Cela est vrai en grande partie des techniques de lutte contre les parasites qui s'attaquent aux produits stockés après les récoltes et de l'amélioration des installations et des méthodes de stockage traditionnelles en milieu rural; de la transformation des céréales et des légumineuses; de la cuisson; de la transformation des fruits et légumes; de la préparation de la viande, du poisson, des œufs et de la volaille, y compris de l'utilisation des sous-produits; des produits laitiers et des produits à base d'amidon et de sucre. Les techniques qui ne sont pas encore accessibles, ou qui ne le seront probablement pas avant longtemps et devront donc continuer à être importées, sont notamment les suivantes : étude et construction d'une grande partie du matériel agricole de manutention et de stockage; étude et construction du matériel de laboratoire pour la transformation des céréales; la plupart des technologies utilisées dans la transformation des huiles végétales et animales; étude et construction d'une partie du matériel dans la transformation des fruits et légumes; étude et mise au point d'une partie du matériel nécessaire pour la transfor-

mation des produits animaux et des poissons; étude et construction d'une partie du matériel de laiterie (par exemple matériel de pasteurisation); étude et construction d'une partie du matériel nécessaire à la transformation du café, du cacao, du thé et des épices; enfin, une grande partie de la technologie de la fermentation.

32. Il convient de noter qu'un certain nombre de stades de la transformation des produits alimentaires sont communs à nombre de ces produits : réception, vérification, nettoyage, classement, première transformation, mélange, fromage, calibrage et conditionnement. Les autres procédés qui peuvent jouer un rôle dans la transformation de nombreuses catégories de produits alimentaires sont notamment le chauffage, la réfrigération, l'hydratation, la fermentation, le fumage, le salage et l'extraction. Une grande partie de cette technologie a un caractère mécanique et chimique et peut être facilement obtenue ou accessible à condition qu'il existe un embryon d'industrie mécanique, électrique et chimique. En revanche, les technologies à procédés continus, plus complexes, sont nécessaires surtout pour l'exportation de produits alimentaires transformés destinés aux marchés plus exigeants des pays à revenu élevé[12].

2. *Textiles et vêtements*

33. La filature, le tissage, la teinture et le finissage sont des opérations qui peuvent être exécutées de manière économique avec une technologie moderne courante et, souvent, les vêtements sont naturellement une industrie artisanale. Les progrès techniques récemment accomplis concernent surtout l'accélération des opérations et l'intégration plus poussée des stades successifs de production en vue d'économiser la main-d'œuvre. Les éléments fondamentaux de la technologie de l'industrie n'ont pas varié et les connaissances sont accessibles à tous les pays dans un délai relativement court.

3. *Chaussures*

34. Pour l'ensemble des besoins de grande consommation, la technologie artisanale ou moderne courante est facilement accessible.

4. *Produits pharmaceutiques*

35. La préparation et le conditionnement sont des opérations relativement simples et l'on pourrait commencer par produire les principes actifs des médicaments. En revanche, pour produire des matières premières chimiques, il faut un secteur chimique, et en particulier pétrochimique, déjà avancé.

B. – Biens intermédiaires et biens d'équipement

1. *Energie*

36. L'étude distincte des diverses techniques d'exploitation nécessaires dans le secteur de l'énergie montre qu'un grand nombre d'entre elles sont beaucoup plus accessibles qu'on ne le croit en général[13]. La construction du matériel nécessaire à la production de pétrole et de gaz jusqu'au stade du raffinage est le plus souvent très complexe, mais les procédés d'exploitation, exception faite de la diagraphie et de l'étude des réservoirs, sont dans l'ensemble assez faciles à maîtriser.

37. Le matériel qui sert à la production d'énergie électrique comprend tout une série d'éléments – turbines, générateurs, transformateurs d'alimentation et de distribution, commutateurs et détecteurs. Le volume du matériel spécialisé varie entre 100 kilogrammes et 100 tonnes, les prix se situent entre 1 000 dollars et 50 millions de dollars ou plus, et la durée de fabrication peut atteindre 3 ans. Les turbines fonctionnent à l'eau ou à la vapeur. Les moteurs électriques transforment l'énergie électrique en énergie mécanique. De grandes quantités de câbles et de fils électriques isolés sont nécessaires. Les câbles sont composés de trois éléments : le conducteur, en cuivre ou en aluminium, le guipage et une couche de protection.

38. Dans le cas de l'énergie hydraulique et de l'énergie thermique, la technologie est généralement bien établie. La plupart des inventions ont été le fait de petites entreprises ou de particuliers et ont été achetées et perfectionnées par des grandes entreprises. Celles-ci se sont efforcées avant tout de concevoir des turbines et des générateurs de dimensions supérieures afin que la production augmente plus que les coûts unitaires. Dans le secteur de l'énergie nucléaire, le niveau de la technologie et des autres connaissances spécialisées nécessaires pour construire l'usine, et le degré de complexité du processus d'exploitation, sont très élevés. Dans le secteur de l'énergie thermique, et plus encore de l'énergie hydraulique, l'ensemble est complexe, du point de vue de la technologie et du point de vue des études techniques, de la construction puis de l'exploitation. Mais il y a amplement moyen de déglobaliser cet ensemble, et pour cela, assurer au moins une partie des études techniques, fabriquer de plus en plus de matériel et participer toujours davantage à la construction, puis à l'exploitation de l'usine.

39. Dans l'industrie du charbon, la technologie est généralement très au point et accessible, et l'exploitation relativement aisée.

40. Pour certaines formes d'énergie renouvelable – énergie solaire destinée au chauffage, à l'éclairage et à la cuission des aliments, et biogaz – la technologie est relativement accessible et le processus d'exploitation peu complexe.

2. *Sidérurgie*

41. La technologie sidérurgique a fait des progrès considérables dans les années qui ont suivi la seconde guerre mondiale. L'application du système de soufflage d'oxygène par le haut pour la fabrication de l'acier (processus LD) au début des années 50, a permis de réduire considérablement

[12] Voir le rapport du secrétariat de la CNUCED, Politiques technologiques dans l'industrie alimentaire : problèmes à étudier (TD/B/C.6/40 et Corr.1), décembre 1978.

[13] Voir l'étude du secrétariat de la CNUCED, *L'approvisionnement en énergie des pays en développement : Problèmes de transfert et de développement de la technologie* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.80.II.D.3). Voir aussi "La position dominante des sociétés transnationales sur le marché international : monographie sur l'industrie électrique", étude de R. S. Newfarmer, faite à la demande du secrétariat de la CNUCED (UNCTAD/ST/MD/13), avril 1978, chap. Ier.

les frais de premier établissement et d'exploitation et a rapidement supplanté le four Martin. L'introduction, à peu près à la même époque, de la coulée continue a permis de réduire encore les frais de premier établissement et d'exploitation pour la fabrication d'articles semi-finis en acier. Les autres réalisations de l'après-guerre ont consisté essentiellement à accroître le degré d'automatisation et de commande par ordinateur, à la fois pour économiser la main-d'œuvre et pour obtenir des produits de qualité supérieure et plus constante. Toutefois, si les technologies sont depuis longtemps au point et bien connues, le problème de l'échelle de production se pose encore dans la plupart des pays en développement. Une usine intégrée, depuis la fusion du métal jusqu'au produit fini, a une capacité annuelle minimale de 500 000 tonnes et peut permettre des économies d'échelle allant jusqu'à 5 millions de tonnes, surtout dans la fabrication de produits plats. Or, les tôles de première qualité servent surtout à la production de biens de consommation durables – voitures de tourisme et appareils ménagers – accessibles aux seuls revenus élevés.

42. Deux innovations technologiques sont particulièrement intéressantes pour les pays en développement. La première est le procédé Hyl de réduction directe du minerai de fer, mis au point au Mexique. Si l'on dispose d'un minerai de première qualité et de gaz naturel, la production devient rentable à partir d'environ 300 000 tonnes de produits finis par an. La seconde innovation est le laminoir planétaire pour le laminage à chaud de larges plats. Là aussi, le seuil de rentabilité est de 300 000 tonnes (contre 2 millions de tonnes pour un laminoir de fabrication de bandes larges). Toutefois, le laminoir planétaire n'a pas encore tout à fait atteint le stade de la production.

43. Le principal obstacle à la création d'une industrie sidérurgique dans un pays en développement est encore le problème des économies d'échelle, plutôt que celui de l'accès à la technologie et de sa commercialisation. L'Inde dispose déjà pratiquement de la capacité nécessaire pour une installation sidérurgique intégrée moderne répondant à la plupart de ses besoins d'équipement à presque tous les stades, depuis l'extraction des matières premières jusqu'à la production de l'acier fini[14]. Le Mexique est bien avancé sur la même voie.

44. Pour un petit pays, le point de départ est le simple relaminage de billettes importées – et aussi de ferraille s'il en existe à bon marché – pour la fabrication de produits répondant à une demande immédiate.

3. *Matériaux de construction*

45. Les produits de ce groupe d'industries sont destinés principalement ou entièrement au secteur de la construction, et ne sont pas des produits secondaires d'autres industries – comme les charpentes métalliques, l'aluminium, le cuivre et les matières plastiques. Les principales industries sont celles du ciment, de la chaux, du plâtre, des feuilles de verre, des structures et éléments en béton, des briques et tuiles d'argile, des éléments en bois, des tuyaux en céramique et de l'équipement sanitaire.

46. La création d'une industrie des matériaux de construction suit en général un certain ordre (qui varie naturellement en fonction surtout des ressources disponibles). On commence par produire des matériaux pour la construction des murs, puis pour la toiture et les planchers, qui forment ensemble la structure de toute construction. Les finitions et les équipements viennent généralement plus tard, par exemple les portes et les fenêtres, la plomberie et l'équipement électrique.

47. Une étude portant sur 41 matériaux de construction classés d'après certains critères de production[15] a montré que quatre de ces matériaux seulement étaient fabriqués au moyen d'un procédé de base utilisé sur le plan commercial depuis moins de 10 ans : les agrégats synthétiques, les éléments en béton précontraint, les fabrications en matière plastique (essentiellement moulage par injection et extrusion) et les cadres de fenêtres en aluminium. Cette étude montre assez clairement que seuls ces quatre produits exigent un degré de complexité technologique élevé. Pour les principaux matériaux de construction de cette liste, les économies d'échelle ne présentent d'importance que dans le cas du ciment et des feuilles de verre, et sont d'ailleurs neutralisées dans le cas du ciment par la cherté du transport.

48. De plus, étant donné qu'il est souvent possible de remplacer un matériau de construction par un autre, on peut raisonnablement conclure que ce groupe d'industries a des chances d'atteindre assez rapidement un niveau élevé d'autonomie technologique.

4. *Pâte à papier et papier*

49. La plupart des techniques nécessaires à la fabrication de la pâte à papier et du papier sont bien établies et amplement décrites[16]. Elles ne sont généralement pas brevetées, sauf pour certains modèles de matériel nouveau et certains procédés spéciaux de fabrication de la pâte, de récupération chimique et de blanchiment. Le procédé chimique le plus répandu pour la fabrication de pâte à papier est le procédé au sulfate, qui utilise une lessive de cuisson alcaline et peut s'appliquer pratiquement à toutes les matières premières fibreuses. La cuisson peut se faire selon un système discontinu ou continu. Les procédés de blanchiment sont généralement continus et comportent plusieurs étapes. Le système standard de récupération exige des évaporateurs, des lessiveurs de récupération, des opérations de caustification, et des fours à chaux. L'étape suivante est celle de la transformation de la pâte en feuilles de papier ou de carton, dans des machines relativement simples. La dernière étape est le séchage.

50. L'accès à la technologie et la maîtrise de celle-ci ne posent pas de grands problèmes dans l'industrie de la pâte à papier et du papier. La principale difficulté tient aux économies d'échelle. En Amérique du Nord, le seuil de rentabilité de nouvelles usines types est le suivant : 600-800 tonnes par jour pour une usine de blanchiment de la pâte

[14] Voir "Monographies sur le transfert de technologie. – Achats de biens d'équipement et de technologie dans le secteur sidérurgique : le cas de Bokaro (Inde)", étude rédigée par M. N. Dastur à la demande du secrétariat de la CNUCED (TD/B/C.6/27), juin 1978.

[15] ONUDI, *Monographies sur l'industrialisation des pays en développement*, No 3 : *Industrie des matériaux de construction* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.69.II.B.39, vol. 3).

[16] Voir *The Transfer of technology to developing countries – The pulp and paper industry*, par K. R. Meyer, UNITAR Research Report No 19, 1974.

à papier; 400-500 tonnes par jour pour une usine classique de fabrication de papier journal; 300-400 tonnes par jour pour une usine intégrée de fabrication de papier pour sacs et de papier d'emballage et/ou de pâte à papier et de carton à doubler; et 200-300 tonnes par jour pour une usine intégrée de fabrication de pâte à papier et de papier d'imprimerie et d'écriture. Des usines de ce genre, destinées à alimenter principalement le marché intérieur seraient rentables dans un pays en développement avec une capacité deux ou trois fois inférieure grâce à une protection tarifaire raisonnable et aux économies réalisées sur le coût de transport des importations. Il n'y a guère place dans cette industrie pour des techniques à forte intensité de main-d'œuvre, si ce n'est pour la manutention et la préparation des matières premières tropicales. Il est possible, en revanche, d'utiliser au début un matériel standard d'occasion pour l'implantation d'une industrie, en suivant les étapes ci-après : façonnage du papier à partir de papier importé; fabrication de papier et/ou de carton à partir de pâtes importées – la fabrication de toutes les qualités est impossible sur une seule machine, et celle du papier journal intervient bien après; enfin, lorsque le marché est suffisamment développé, implantation d'une usine intégrée de fabrication de pâte et de papier (dans certains pays en développement on peut aussi envisager l'implantation d'une usine non intégrée de pâte à papier destinée à l'exportation, mais c'est là une industrie à forte intensité de capital qui risque fort de rester une enclave).

5. *Matières plastiques*

51. La fabrication des articles en matières plastiques fait appel à une technologie moderne courante, mais ce n'est pas le cas de la production de ces matières, qui fait partie de l'industrie chimique (voir ci-après).

6. *Produits chimiques*

52. Dans la mise en place d'une industrie chimique[17] à la portée des pays en développement on peut envisager trois stades :

Premier stade : huiles et graisses; peintures; produits cosmétiques et savon; encre; bougies et allumettes.

Il s'agit surtout de biens de consommation. La technologie est dans l'ensemble une technologie moderne courante et les économies d'échelle sont faibles.

Deuxième stade : engrais; ils doivent être envisagés en même temps que d'autres produits chimiques entrant dans leur fabrication : ammoniac, urée, nitrate d'ammonium, sulfate d'ammonium, acide nitrique, acide sulfurique, acide phosphorique, acide chlorhydrique (pour le traitement du phosphate naturel), superphosphate triple, phosphate d'ammonium monoacide, chlorure de potassium, sulfate de potassium et ensembles composés de NPK[18].

La technologie nécessaire à la production d'un certain nombre de ces produits est relativement bien connue et d'accès facile, et les économies d'échelle ne sont généralement pas très importantes. Il y a toutefois quelques exceptions notables : lorsque le progrès technique a été rapide, que la technologie est complexe et connue seulement d'un petit nombre, et que les économies d'échelle sont considérables. C'est le cas de l'ammoniac et de l'urée. La moitié des engrais utilisés sont des produits azotés et l'urée est de loin la principale source d'azote. L'échelle type de production d'ammoniac est passée, depuis 1964, de 540 tonnes par jour à 1 300-1 500 tonnes par jour, grâce à l'introduction de la pression centrifuge, qui permet une récupération totale de l'énergie et une économie spectaculaire de combustible. L'échelle optimale de production de l'urée est aujourd'hui de 1 800 tonnes par jour. Les procédés technologiques sont étroitement contrôlés par cinq ou six sociétés de pays développés; ils sont strictement brevetés et concédés sous licence soit directement soit par l'intermédiaire d'un petit nombre de bureaux d'études. Le procédé courant de production d'acide phosphorique est sous le contrôle de deux sociétés; celui de fabrication de nitrophosphates, de quatre sociétés (d'ailleurs le phosphate naturel n'existe en grande quantité que dans un très petit nombre de pays).

53. Les problèmes de technologie et d'échelle ne sont pas les seuls en jeu. Les coûts d'investissement sont de plus en plus élevés; une source locale abondante de gaz naturel est pratiquement indispensable; et un haut niveau de compétence est nécessaire tant au stade de l'étude et de la construction des installations que pour faire fonctionner les installations autant que possible au maximum de leur capacité.

54. Si la fabrication d'engrais et de produits chimiques peut commencer dès le deuxième stade, il est évidnet que la dépendance technologique persistera inévitablement dans une large mesure. Dans les pays disposant de gaz naturel, on commence à envisager la production de matières plastiques, de matières premières et de fibres synthétiques et artificielles; mais, là encore, il faut prévoir une dépendance prolongée à l'égard des quelques sociétés des pays développés qui sont propriétaires de la technologie.

55. Parmi les produits chimiques du deuxième stade, on peut encore citer : les pesticides, les détergents, les matières colorantes et les explosifs.

56. Les produits suivants relèvent du

Troisième stade : acide; alcalis; sels; chlore et autres gaz industriels; produits pétrochimiques et caoutchouc synthétique; produits organiques intermédiaires; matières colorantes synthétiques et produits pharmaceutiques; réactifs et additifs pour la métallurgie.

A ce stade, des complexes chimiques commencent à se créer, notamment des usines d'acétylène pour produire du chlorure de polyvinyle et de l'acétate de cellulose; de la soude caustique et du chlore; de l'acide phosphorique pour produire du superphosphate triple et un détergent – le tripolyphosphate de sodium; des gaz de synthèse pour produire des engrais azotés et des matières plastiques; de l'éthylène pour produire des matières plastiques et du caoutchouc synthétiques; du benzène pour produire des matières plastiques, du caoutchouc synthétique et des détergents; et du propane-butane pour produire de l'acétone et du caoutchouc synthétique.

[17] Voir ONUDI, *Monographies sur l'industrialisation des pays en développement*, No 8 : *Industrie chimique*, (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.69.II.B.39, vol. 8).

[18] Voir le rapport du secrétariat de la CNUCED, "Les engrais dans les pays en développement : développement de la capacité technologique et mise en valeur des ressources" TD/B/C.6/71.

57. Le tableau ci-après donne les chiffres de la production de certains produits chimiques dans la plupart des pays en développement les plus avancés, dont deux à économie planifiée. Comme tous les chiffres ne sont pas disponibles, il faut se garder de comparaisons hâtives. Considérant les dimensions du pays et le PNB, l'industrie chimique est assez fortement développée en Roumanie. Elle l'est, semble-t-il, plus qu'en Yougoslavie, pays de dimensions analogues et dont le PNB est un peu plus élevé. Le contraste entre le Mexique et le Brésil, dans ce secteur, mérite aussi d'être signalé.

58. En ce qui concerne le secteur chimique, il convient de noter, premièrement, qu'une grande proporition du matériel nécessaire provient de l'industrie mécanique et, deuxièmement, que les possibilités d'adapter la technologie aux caractéristiques des matières premières locales (la plupart des matières premières chimiques étant disponibles dans de nombreux pays en développement) sont plus grandes dans l'industrie chimique que dans la plupart des autres secteurs industiels. Pour ce qui est du second point, il est improbable que de nouveaux procédés de transformation puissent être découverts sans activités de recherche-développement et d'études techniques entreprises sur le plan local. A cette fin, il n'est pas indispensable d'avoir des connaissances techniques très avancées. Il s'agit surtout de passer du stade du laboratoire au stade du développement puis à l'exploitation commerciale. Le taux de conversion des réactions chimiques ne peut être établi qu'à la suite d'expériences minutieuses et assez longues concernant la pression, la température et la concentraion des produits chimiques auxiliaires; mais, dans ce cas encore, l'acquisition des compétences professionnelles nécessaires ne doit pas être très difficile.

7. *Ouvrages en métal et machines*

59. Le pays qui se trouve encore en voie de développement doit passer par les trois étapes suivantes[19] : *Première étape :* fabrication d'ouvrages en métal à partir de tôles importées, par exemple récipients, ustensiles et autres accessoires de ménage, cadres de fenêtre et mobiliser en métal. Mais l'aspect le plus important de la première étape est l'acquisition des compétences techniques nécessaires pour l'entretien et la réparation d'un vaste assortiment de matériel importé utilisé dans le pays. *Deuxième étape :* la part des ouvrages en métal dans l'ensemble de la production du secteur des machines et des métaux tombe à environ 35 ou 40 p. 100. A ce stade, le pays commence à fabriquer les produits suivants :

Gamme plus large de récipients;
Articles forgés et emboutis, tels que outils et instruments agricoles et outils à main pour la petite industrie;
Produits tréfilés;
Produits d'estampage (principalement), dont serrures, pièces d'assemblage, accessoires électriques et articles de coutellerie;
Pièces usinées (principalement), dont robinets, soupapes, poêles, radiateurs, vis et autres pièces mécaniques non électriques;
Charpentes métalliques dont poteaux, poutres, solives, silos, réservoirs, chaudières et appareils de distillation;
Articles de chaudronnerie, tels que foudres et récipients, tambours, cuisinières et poêles, ustenisles de ménage en fonte, en fer et en aluminium; transformateurs électriques;
Machines légères et pièces détachées dont certaines machines-outils pour le travail des métaux, pompes, métiers à tisser, machines à coudre, machines de bureau, moteurs électriques;
Machines plus lourdes, dont moules, petits tracteurs, autres machines pour le travail des métaux, machines à forer les puits, valves régulatrices de pression, matériel de levage, matériel d'excavation, de nivelage et de forage (fixe et mobile) et machines pour le travail du bois.

60. La deuxième étape de la production se caractérise surtout par une meilleure maîtrise de la technologie sur le plan local et la création d'ateliers mécaniques polyvalents capables non seulement de faire des réparations mais aussi de fabriquer des pièces de rechange pour une grande partie des machines et de l'outillage utilisés dans le pays.

61. A la *troisième étape*, la part des ouvrages en métal diminue encore, la gamme du matériel est plus diversifiée et les machines-outils deviennent de plus en plus importantes.

62. La technologie des machines-outils n'a pas évolué sensiblement depuis les 100 dernières années, à part trois découvertes, dont une est relativement récente. En 1908, F. W. Taylor établissait la nécessité de refroidir la plaquette de la machine-outil et élaborait une formule – qui demeure à la base de l'utilisation des machines-outils – concernant les vitesses optimales de mouvement de coupe et les avances optimales par rapport au temps de détérioration de l'outil de coupe, au matériau à couper, au coût de la machine-outil, au temps de réaffûtage et au niveau des salaires. L'étape suivante a été la mise au point de la plaquette en métal dur (carbure) "jetable", qui supprime la nécessité du réaffûtage. Depuis la seconde guerre mondiale, des machines-outils commandées par ordinateur ont été mises en service, mais lentement.

63. La proportion des machines électriques par rapport aux machines non électriques est à peu près deux fois moins élevée dans les pays en développement que dans les pays développés. La complexité de la plupart des technologies nécessaires à la production d'énergie électrique a déjà été mentionnée. Les autres branches de l'industrie électrique comprennent le matériel de télécommunications, les appareils électro-ménagers, les appareils électriques à usage médical et autres machines et appareils électriques, soit tout un ensemble de biens d'équipement et de biens de consommation durables dont la production exige un ensemble de technologies complexes. Quelques-uns de ces produits, on l'a vu, sont susceptibles d'être fabriqués à un stade précoce du développement. L'industrie électronique est l'une des plus avancées technologiquement et le cycle du produit est court[20]. Ce vaste secteur touche aussi à l'industrie automobile, qui est associée d'ailleurs à plusieurs autres industries. On comprend aisément ce que signifie la "technologie" de la production d'ammoniac ou d'énergie

[19] Voir ONUDI, *Monographies sur l'industrialisation des pays en développement, No 4 : Industrie mécanique* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.69.II.B.39, vol. 4).

[20] Voir "L'électronique dans les pays en développement : problèmes relatifs au transfert et au développement des techniques", étude du secrétariat de la CNUCED, réalisée avec la collaboration de A. Parthasarathi (TD/B/C.6/34), octobre 1978.

Production de certains produits chimiques dans un certain nombre de pays en développement, 1970-1974[a]

(En milliers de tonnes)

	Ethylène	*Acétylène*	*Benzène*	*Méthylène*	*Ethanol*[b]	*Acide sulfurique*	*Acide chlorhydrique*	*Acide nitrique*	*Soude caustique*	*Alcali minéral*	*Azote*	*Acide phosphorique*	*Matières plastiques et résines*	*Population en 1975, (en millions*	*PIB par habitant en 1975 (en dollars)*
Brésil		9,3	22,5		4 495	421	54		189	106	150	387	110	106	1 000
Egypte					294	31	2,3	2	14	–	100	95		37	320
Inde	73,8	7,4	55,0	28,7		1 294	101	22	428	510	1 187	321	109	598	140
Mexique	178		97	30	914	2 025		172	245	403	409	197	36	60	1 300
République de Corée		8,9			871	474	33		45	97	514	166	68	35	530
Roumanie	111		118	90	600	1 358	54		444	807	980	404	283	21,3	1 300[c]
Yougoslavie					3[d]	875	11	666	97	143	371	253	167	21,4	1 610[c]

Source : Nations Unies, *Annuaire statistique;* diverses années; population et PIB : CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement. – Supplément 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.78.II.D.1).

[a] Les données se rapportent à la dernière année pour laquelle les chiffres sont disponibles.

[b] Milliers d'hectolitres. [c] PNB par habitant. [d] 1963.

nucléaire, si complexe et inaccessible soit-elle. Il est beaucoup plus difficile de parler de technologie automobile[21]. Tous ces véhicules – de tourisme, de transport en commun, véhicules utilitaires de toutes dimensions, tracteurs agricoles, engins mobiles utilisés dans la sylviculture et le bâtiment – se composent d'une partie motrice (moteur, transmission, arbre de transmission et essieux), d'une carrosserie et d'un chassis, auxquels viennent s'adapter toute une série d'éléments tels que pneus, batterie, radiateurs, accessoires intérieurs. Les matières premières entrant dans leur fabrication comprennent le fer et l'acier, d'autres métaux, le caoutchouc, les matières plastiques et le verre. Une automobile de faible cylindrée comporte environ 2 500 pièces et points d'assemblage, et 20 000 si l'on compte tous les écrous et boulons. Un moteur diesel type se compose de 750 pièces environ. Il faut à peu près 15 000 opérations différentes d'usinage et de traitement pour transformer des produits finis en acier, pièces de forge et pièces moulées en pistons et blocs moteurs, par exemple.

64. Ce qu'il faut retenir c'est, d'une part, que l'industrie automobile (fabrication ou montage) fait intervenir des centaines de technologies, dont une importante proportion sont largement diffusées, sans complexité particulière et donc à la portée de nombreux pays en développement; et d'autre part, que la production automobile implique des opérations de montage extrêmement complexes, pouvant donner lieu à d'importantes économies d'échelle, et qu'elle exige un personnel de gestion hautement compétent, notamment pour le contrôle de la qualité. La technologie est transférée sous forme de procédés de fabrication, schémas, spécifications et instructions. L'acquisition de la technologie se fait en deux étapes : création progressive d'une production locale de pièces détachées, par des moyens nécessairement différents d'un pays à l'autre; recrutement de concepteurs et d'ingénieurs, sans lesquels il est impossible d'assimiler les procédés technologiques et d'adapter les techniques de fabrication aux conditions locales. C'est là le secret de l'essor rapide de l'industrie automobile japonaise – qui a en outre bénéficié de l'existence d'une abondante main-d'œuvre qualifiée, permettant de créer dans cette industrie un secteur à forte intensité de main-d'œuvre[22].

C. – Délais d'accès à la technologie

65. On peut tirer les quelques conclusions générales suivantes au sujet des délais nécessaires pour accéder à une très large autonomie technologique. Avec le développement réalisé lors de la deuxième étape par les industries chimique, métallurgique et mécanique, il serait possible d'atteindre cette autonomie en quelques années dans le secteur des biens de consommation suivants produits pour le marché intérieur : transformation des produits alimentaires; produits pharmaceutiques, en passant de la préparation des formules à la fabrication de quelques principes actifs; textiles, vêtements et chaussures. Dans le secteur des biens intermédiaires et des biens d'équipement (ici encore pour le marché intérieur), il paraît possible d'accéder à une très large autonomie technologique dans le même laps de temps pour les produits suivants : laminés d'acier; principaux matériaux de construction; papier; produits chimiques du premier et du deuxième stade autres que les produits "complexes" (que seul un petit nombre de pays pourront fabriquer); tous les ouvrages en métal de la première et de la deuxième étape et la plupart des machines de la deuxième étape.

66. Cet exposé succint a pour objet de montrer que la plupart des pays en développement pourraient acquérir une très large autonomie technologique dans un délai relativement bref, en adoptant les mesures nécessaires et surtout un plan sérieux de développement industriel.

D. – Exemples récents de renforcement de l'indépendance technologique

67. Pour conclure ce chapitre, il est intéressant de jeter un regard sur l'évolution de la situation au cours des dix dernières années environ dans les pays en développement les plus industrialisés qui appliquent une politique de promotion des exportations. Il est possible de le faire sur la base d'une note statistique du secrétariat de la CNUCED[23]. Pour les 422 rubriques à quatre chiffres de la CTCI, la valeur totale des exportations a quadruplé, augmentant de 23 milliards de dollars entre 1970 et 1976. Près des quatre cinquièmes de cette augmentation correspondent à 50 rubriques. Les trois quarts intéressent les produits ci-après – biens de consommation ou produits intermédiaires à base de ressources naturelles locales, tous fabriqués à l'aide d'une technologie artisanale ou moderne courante :

Vêtements, textiles, chaussures;
Jouets, articles de sport, bagages, sacs à main;
Meubles;
Articles de coutellerie;
Tapis;
Articles en matière plastique;
Bois plaqués ou contre-plaqués et articles manufacturés en bois;
Produits alimentaires préparés;
Fils et filés de soie;
Bijoux (d'imitation ou véritables).

68. Plusieurs exportateurs, dont Hongkong et la République de Corée, commencent à pénétrer sur les marchés des pays développés pour les produits d'industries mécaniques – dont certaines à assez forte intensité de capital – utilisant des technologies bien établies et peu évolutives et à production relativement normalisée :

Récepteurs de radio et de télévision;
Articles d'horlogerie;
Appareils ménagers;
Composants électroniques;
Autre équipement de bureau et de télécommunication.

69. La production de ces secteurs pour l'exportation ne fera qu'augmenter dans les pays en développement, et il est à prévoir qu'il en ira de même pour les produits d'autres industries à forte intensité de capital, disposant d'une technologie bien établie et accessible :

---

[21] Voir *International Transfer of Automotive Technology to Developing Countries*, par J. Baranson, UNITAR Research Report No 8, 1971.

[22] *Ibid.*, p. 24.

[23] "Produits dynamiques dans les exportations d'articles manufacturés des pays en développement vers les pays développés à économie de marché, 1970-1976" (UNCTAD/ST/MD/18), mars 1978, reproduit dans *Etude sur le commerce des articles manufacturés des pays et territoires en développement, 1977* (publication des Nations Unies : numéro de vente : F.80.II.D.2), 2e partie.

Qualités commerciales d'acier;
Navires non spécialisés;
Conteneurs en métal;
Certaines machines génératrices.

70. Ces "stades de développement industriel" sont ceux qu'a traversés le Japon qui, il y a un quart de siècle, est passé de l'industrie textile à forte intensité de main-d'œuvre aux "industries de pointe d'hier" – automobiles et matériel électrique – et devra maintenant aborder – comme l'ont fait les Etats-Unis d'Amérique et les pays d'Europe occidentale les plus avancés – des secteurs à forte intensité de connaissances, faisant appel à une technologie avancée et en progrès constant : électronique, télécommunications, ordinateurs et autres biens de consommation plus complexes encore. Un nouveau groupe de pays en développement d'Asie et quelques-uns d'Afrique, aborderont les industries de la première étape indiquées plus haut.

71. La stratégie axée sur l'exportation, qui est principalement à l'origine de l'évolution décrite plus haut, restera-t-elle viable face à de nouvelles difficultés, et en particulier à la recrudescence du protectionnisme dans les pays développés ? L'essentiel est que de nombreux pays en développement ont déjà démontré qu'il est possible d'acquérir et de maîtriser largement un ensemble important de technologies industrielles modernes courantes.

CHAPITRE III

Infrastructure et cadre institutionnel pour la création d'un potentiel technologique national

72. Lorsqu'un pays en développement décide de créer un ministère ou un office de la planification, d'élaborer un plan de développement et de recourir à la planification économique pour réaliser ses objectifs économiques et sociaux, il doit partir de ce qui existe déjà; de même, pour développer les technologies sur le plan national, il se sert d'abord des technologies déjà disponibles. La plupart d'entre elles ont été importées et le sont encore aujourd'hui – mais quelques-unes sont d'origine locale, basées essentiellement sur l'artisanat traditionnel.

A. – Déglobalisation de la technologie

73. Ainsi, la première tâche consiste à déglobaliser la technologie importée et à intégrer progressivement la technologie nationale à l'ensemble requis pour mettre en œuvre la politique de développement du pays et son plan de développement. La technologie importée peut faire partie d'un tout, comprenant l'ensemble de la technologie requise pour un projet donné plus d'autres éléments comme l'équipement, le financement, la gestion et la commercialisation. Elle peut consister aussi en un procédé technologique complet, non compris tout ou partie des autres éléments. Il se peut que seules certaines technologies doivent être importées; autrement dit, il existe en fait une capacité technologique suffisante pour obtenir la technologie par éléments, de sources étrangères et de sources locales[24].

74. Pour créer une technologie locale, il faut donc commencer par dissocier les principaux les principaux éléments suivants :

a) Les éléments de l'ensemble des technologies à importer;

b) Les éléments études techniques, locaux et étrangers;

c) Les éléments équipement, y compris les pièces de rechange;

d) Les éléments matières premières, y compris les matériaux de construction;

e) Les besoins en main-d'œuvre et en formation pour chaque catégorie de main-d'œuvre.

B. – Adaptation de la technologie

75. Théoriquement, l'étape suivante, car dans la réalité toutes les activités décrites se déroulent simultanément, est l'adaptation de la technologie, qui est un processus continu et dynamique. Il convient de rappeler que tous les pays, tant développés qu'en développement, importent de la technologie et que la grande majorité d'entre eux importent plus qu'ils n'empruntent aux sources nationales. Mais, le plus souvent, les pays développés sont capables d'importer exactement ce qu'ils veulent et, si nécessaire, d'adapter la technologie à leurs propres besoins, parce qu'ils disposent de moyens de développer la technologie sur le plan national. L'adaptation n'est pas seulement une étape traditionnelle entre l'importation et la production nationale : c'est aussi la capacité d'acquérir et de maîtriser effectivement la technologie étrangère et de mener à bien des travaux de recherche-développement.

76. La technologie importée doit être adaptée aux matériels et équipements locaux. Dans certains cas, il s'agit de ramener la technologie aux dimensions du marché local, ou de l'adapter aux compétences locales disponibles, par exemple en accroissant le rôle de la main-d'œuvre non qualifiée dans un projet. L'adaptation est aussi un moyen de relier la technologie importée à la recherche-développement nationale.

C. – Développement de la recherche-développement nationale en matière de technologie

77. Le progrès de la recherche-développement détermine la capacité d'un pays en développement de produire sa propre technologie, bien que la recherche-développement ne soit pas tout. Egalement important est le climat général d'innovation, qui dépend des attitudes et des motivations dans l'ensemble de l'économie. Il faut établir une distinction entre la recherche fondamentale et appliquée et le développement qui est l'étape essentielle après le laboratoire pour produire un prototype de dimensions réelles et en éprouver l'efficacité avant de passer à la production à l'échelle industrielle.

78. La recherche-développement exige un groupe de technologues hautement qualifiés et spécialisés et de techniciens; un laboratoire convenablement équipé; des installations pour la construction du prototype et, à ce stade, des matériaux, un équipement et une main-d'œuvre industrielle; et, à tous les stades, des ressources financières considérables. Il faut souligner encore que le coût du développement est plusieurs fois supérieur à celui de la recherche et que, dans tous les pays en développement

[24] Voir CNUCED, *Manuel sur l'acquisition de la technologie par les pays en développement*, (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.D.13), chap. I et II.

(y compris l'Inde, malgré les progrès considérables qu'elle a accomplis dans le domaine de la science et de la technologie), le développement est le maillon le plus faible de la chaîne.

79. La recherche-développement peut se faire dans une université ou dans un organisme semi-autonome rattaché à une université. Elle peut relever d'un ministère ou d'un organisme semi-autonome rattaché à un ministère (entreprise d'Etat, etc.). Elle peut être effectuée par une entreprise industrielle, publique ou privée, ou par une association professionnelle.

80. Le financement de la recherche-développement dans les pays en développement est en presque totalité assuré par le gouvernement. Cette situation est, dans une large mesure, inévitable, mais elle est soumise aux incertitudes de la budgétisation annuelle des dépenses publiques. C'est pourquoi une approche plus prospective serait souhaitable, non seulement pour la programmation mais aussi pour le financement[25]. Le financement par prélèvements annuels sur la production industrielle se pratique couramment dans les pays développés et a été expérimenté au Pérou[26]. Le directeur d'un organisme de recherche-développement doit évidemment posséder une haute compétence scientifique et technologique et être capable d'organiser et de diriger une équipe, mais il doit aussi avoir l'expérience de sa profession et les qualités d'un chef d'entreprise. Les pays en développement comptent peu de personnes remplissant ces conditions, et celles-là ne sont pas nécessairement douées pour animer une équipe capable de créer la technologie qu'exige la politique de développement du pays. Mais, dans tous les pays, on voit apparaître constamment des personnalités énergiques, capables d'imagination et d'innovations pratiques, qui ont commencé par réparer des véhicules sans disposer de pièces de rechange, par mettre au point de nouveaux matériaux de construction en utilisant les ressources locales, par travailler dans une petite usine chimique.

81. Il faudrait suivre la même approche pour le recrutement du reste du personnel, qui devrait aussi avoir une instruction et des qualifications professionnelles solides à tous les niveaux, à savoir : cadres scientifiques et techniques; assistants techniques; techniciens.

D. – Services techniques

82. Pour créer une technologie nationale et savoir choisir et utiliser au mieux la technologie importée, un dernier élément est essentiel : les services de consultants. Ce sont les organismes de consultants eux-mêmes qui fournissent la plupart de ces services, qui sont généralement considérés comme des services techniques, à savoir :

Services de consultants, études techniques;
Services d'information[27];
Normalisation et contrôle de la qualité[28];
Relevé et cartes des ressources géologiques, géophysiques, météorologiques et naturelles;
Instruction et formation d'un personnel technique de haut niveau (voir chap. VI).

E. – Services de consultants, études techniques

83. Les organismes de consultants jouent un rôle central dans la création d'une technologie nationale[29]. Les services fournis par ces organismes peuvent être classés en cinq groupes : *a*) études techniques; *b*) services technologiques; *c*) services économiques; *d*) services de gestion; *e*) programmes de formation.

84. Les services d'études techniques assurent généralement la planification et l'exécution d'un projet dans ses phases successives : préparation de l'étude de faisabilité technique; conception de l'installation industrielle, y compris les plans et dessins; préparation des documents en vue des appels d'offres et évaluation des offres, s'il y a lieu; surveillance pour le compte du client – Etat ou entreprise privée – de la construction des bâtiments et de l'installation du matériel; assistance pour les opérations de démarrage.

85. Les services technologiques sont les suivants : étude des matières premières; mise au point des produits et des procédés; services d'information; contrôle de la qualité et essais; normalisation; utilisation des ressources renouvelables, des sous-produits et des déchets. Les services économiques comprennent les études préliminaires et les études de faisabilité économique. Les services de gestion concernent la planification et le contrôle de la production, la recherche opérationnelle, la gestion des stocks, la manutention, la planification des effectifs, la comptabilité analytique, le traitement des données, etc. Les programmes de formation consistent dans l'élaboration et la mise en œuvre de programmes de formation à tous les niveaux – cadres, contremaîtres, ouvriers spécialisés, etc.

86. Les services de consultants doivent être mis en place progressivement, selon la dimension du pays et la structure sectorielle de la production actuelle et prévue. L'approche sera donc nécessairement différente d'un pays à l'autre, ainsi que la gamme des services que les organismes de consultants pourront fournir à l'échelon national.

87. En règle générale, cependant, la mise en place se fait en plusieurs étapes. La première est le recrutement de dessinateurs, d'ingénieurs et de concepteurs. La deuxième est la coordination avec la construction de machines et la maîtrise de nombreuses techniques allant au-delà de la simple ingénierie, ce qui amène à travailler avec le secteur de la recherche-développement et avec les entrepreneurs (les grandes entreprises des pays développés possèdent généralement leurs propres services de consultants). La troisième est la participation de consultants polyvalents indépendants, capables de s'acquitter de toutes les fonctions

[25] Pour plus de précisions sur le financement de la recherche-développement dans les cinq pays qui ont publié des plans scientifiques et techniques, voir la note du secrétariat de la CNUCED, "La planification technologique dans les pays en développement : étude préliminaire" (TD/B/C.6/29 et Corr.1), mai 1978, chap. II.

[26] Voir *Manuel sur l'acquisition de la technologie...* chap. VIII.

[27] *Ibid.*, chap. VIII et IX.

[28] Voir l'étude du secrétariat de la CNUCED, "Effets de la normalisation et du contrôle de la qualité sur le transfert et le développement de la technologie dans les pays en développement" (TD/B/C.6/30), mai 1978.

[29] Cette partie du chapitre est basée sur "Les organismes nationaux d'études techniques : leur rôle dans le renforcement de la capacité technologique des pays en développement", étude du secrétariat de la CNUCED, réalisée avec la collaboration de V. R. Sashital (TD/B/C.6/35), octobre 1978.

décrites ci-dessus et, en outre, de jouer un rôle de plus en plus actif dans la stimulation de la recherche-développement et de la construction de machines. A cette étape finale les économies d'échelle interviennent et conduisent à la spécialisation.

88. La profession de consultant est indépendante, bien que les organismes de consultants puissent appartenir au secteur public ou au secteur privé. Le gouvernement une responsabilité particulière à leur égard dans les pays en développement, que l'organisme soit public ou privé. En effet, les services de consultants peuvent être considérés comme une industrie naissante où, en raison de l'effet d'apprentissage, la structure des coûts et avantages est différente pour le client privé et pour la collectivité. Les entreprises peuvent hésiter à promouvoir la création de bureaux d'études qui sont très coûteux, mais la création d'organismes nationaux de consultants ne devrait pas dépendre d'elles seules, car elles ne sont pas en mesure d'en évaluer les avantages pour l'ensemble de l'économie. Il ne faut pas perdre de vue non plus que les services de consultants qui reposent entièrement sur la compétence, sont à coefficient élevé de main-d'œuvre, et que les traitements et les salaires sont très inférieurs à ceux pratiqués par les entreprises des pays développés; ces services se prêtent donc particulièrement à la substitution des importations, si nécessaire grâce à des mesures de protection.

F. – Rôle des services de consultants dans la création de technologies nationales

89. La stimulation fournie par la mise en place et l'expansion progressive de services locaux de consultants à la création de technologies nationales au sens le plus large du terme peut se résumer comme suit :

a) Promotion des activités de recherche-développement grâce aux moyens suivants :

i) Détermination des problèmes immédiats et à long terme auxquels l'industrie se heurte dans le domaine de la recherche;

ii) Détermination des domaines où de nouveaux procédés et produits pourraient être mis au point en se servant de matières premières locales;

iii) Evaluation du potentiel technico-économique des procédés mis au point dans les instituts de recherche-développement;

iv) Prestation de services de conception et d'études techniques en vue de l'application des résultats de la recherche dans les installations pilotes et en vue de la production à l'échelle commerciale;

b) L'approfondissement permanent des connaissances techniques indigènes et le renforcement de la capacité technique nationale grâce au recours aux ressources techniques et aux facteurs de production nationaux, ce qui réduit la dépendance du pays à l'égard des technologies importées et, partant, sa vulnérabilité, et lui permet d'accéder plus vite à l'autonomie technologique;

c) La promotion et la commercialisation de la technologie grâce à l'évaluation du potentiel technico-économique des procédés mis au point dans les instituts de recherche-développement, les résultats de la recherche appliquée étant ensuite traduits en projets commercialement viables;

d) Le choix d'une technologie qui soit adaptée aux matières premières locales et qui réponde aux besoins du pays; la déglobalisation de la technologie étrangère afin d'utiliser au maximum la technologie, les équipements et les matériaux nationaux avec pour résultat une réduction des importations et des dépenses en devises et un recours accru aux facteurs de production nationaux (technologie, conception, construction, équipements);

e) La promotion des industries nationales du bâtiment et de l'équipement. Dans le cas particulier d'un pays en développement la coordination avec la construction de machines peut se faire dans les secteurs suivants : agriculture – machines agricoles, instruments manuels, engins à traction animale, appareils d'arrosage, pompes, pulvérisateurs, sécheurs et petits moteurs à combustion interne; industrie alimentaire – matériel simple servant à mélanger, à façonner, à dimensionner, à conditionner, à chauffer, à réfrigérer, à déshydrater, à faire fermenter et à extraire.

G. – La demande de technologie nationale

90. Pour conclure ce chapitre sur les activités et les institutions qui favorisent le développement de la technologie nationale, il convient de mentionner l'importance des politiques visant à promouvoir non seulement une croissance régulière du revenu national total mais aussi une répartition moins inégale du revenu – bien qu'il s'agisse là d'une vaste question débordant largement le cadre de la présente étude.

91. La structure de la répartition du revenu a une influence directe sur la demande de biens de consommation, de biens intermédiaires et de biens d'équipement. Une répartition plus équitable du revenu, assortie d'une forte demande d'infrastructure sociale émanant du secteur public, entraîne un accroissement de la demande de produits alimentaires essentiels, de vêtements de série, de médicaments essentiels, de logements et d'établissements scolaires et sanitaires, plutôt que de produits alimentaires et de textiles plus coûteux, de biens de consommation de luxe de toutes sortes, en particulier de voitures automobiles et de biens de consommation durables, et de logements plus luxueux; elle se traduit aussi par une structure différente de la demande dérivée de biens intermédiaires (produits chimiques plus complexes, produits plats en acier, matériaux et éléments de construction plus élaborés) et de biens d'équipement (machines plus compliquées et spécialisées). La structure de la répartition du revenu a deux autres conséquences importantes. La première est qu'avec une répartition du revenu plus inégale, les biens d'équipement et les biens intermédiaires demandés sont plus complexes technologiquement, et beaucoup d'entre eux doivent donc nécessairement être importés; la seconde est que le marché étant axé sur une couche de la population relativement restreinte mais riche, la demande de biens d'équipement et de biens intermédiaires tend à diminuer à mesure que l'économie se développe, les biens de consommation durables jouant un rôle de plus en plus décisif.

92. Bien que la qualité des données demeure aléatoire et les séries chronologiques restreintes pour la plupart des pays, les données essentielles concernant la répartition du revenu au cours du processus de développement sont maintenant connues grâce aux travaux de Kuznets, tout d'abord, puis de Paukert, et plus tard de Lydall pour l'OIT. Les chiffres les plus récents, fournis par ce dernier,

montrent que le coefficient de Gini pour les budgets des ménages (moyenne nationale) est de 0,43 pour un PNB par habitant de 100 dollars (prix de 1971), de 0,46 pour 200 et 300, de 0,45 pour 500, de 0,43 pour 1 000, de 0,40 pour 2 000 et de 0,38 pour 3 000. Bien entendu, les chiffres varient considérablement autour de ces moyennes[30].

93. La tendance à l'égalisation de la répartition du revenu – après la phase, initiale du développement, où les revenus deviennent sensiblement inégaux – à mesure que le développement s'accélère, jointe au fait que la forte concentration dans la tranche supérieure, en particulier dans les 10 p. 100 voire les 5 p. 100 supérieurs – qui marque la phase de la répartition la plus inégale du revenu – explique en partie pourquoi le marché des biens intermédiaires et des biens d'équipement est resté en expansion dans les pays aujourd'hui développés. Le fait que l'évolution "normale" de la répartition du revenu n'a pas été suivie dans quelques pays assez avancés sur la voie du développement, en particulier le Brésil[31], le Mexique[32], la Colombie et l'Iran, explique en partie l'exiguïté relative du marché des biens d'équipement et des biens intermédiaires, malgré la dimension et le niveau relatif de développement économique de ces pays.

CHAPITRE IV

Orientation de l'éducation et de la formation vers le développement des compétences

94. L'orientation de l'éducation et de la formation vers la préparation au travail industriel est un phénomène relativement récent dans le système d'enseignement classique. Jusqu'au dix-neuvième siècle, l'apprentissage et la formation en cours d'emploi suffisaient à préparer à la plupart des travaux manuels, grâce à l'imitation et à une longue fréquentation du maître. Pendant un certain temps, la révolution industrielle a eu tendance à abaisser le niveau de compétence requis de la main-d'œuvre, par rapport aux anciens artisans, mais peu à peu le système de production en grande série a entraîné une diversification des fonctions et une plus grande spécialisation. Avec le progrès technologique, des compétences analytiques sont devenues nécessaires, ainsi que des connaissances plus théoriques : la formation par la pratique ne suffisait plus. Sous la pression de la demande croissante d'ouvriers qualifiés pour l'industrie, les gouvernements ont commencé à assurer non seulement une formation professionnelle spécifique mais aussi un enseignement général, en particulier, la lecture et le calcul.

95. Depuis la seconde guerre mondiale, par suite du progrès technologique rapide, il est devenu nécessaire dans les pays développés de disposer de travailleurs pouvant s'adapter plus facilement et ayant des connaissances théoriques plus approfondies. Les pays en développement, aux prises avec une pénurie de personnel qualifié – surtout dans les catégories supérieure et moyenne – s'efforcent d'accroître les effectifs de ce personnel grâce à l'éducation et à la formation, auxquelles ils consacrent déjà une partie importante de leur budget annuel.

A. – L'enseignement et la formation dans les pays en développement

96. Dans les pays aujourd'hui industrialisés, un enseignement technique assez élémentaire est rapidement devenu partie intégrante de l'ensemble du système d'éducation. Au contraire, dans les pays en développement avant l'indépendance, les puissances coloniales avaient mis en place un enseignement public destiné à donner accès à la culture de la métropole et à favoriser l'entrée dans l'administration. Ainsi, l'instruction, dans les pays en développement s'est identifiée à la possibilité d'accéder à l'administration – c'est-à-dire, par définition, à des emplois de bureau et de secrétariat. Ces emplois, ainsi que l'enseignement qui y conduit, étaient et continuent à être mieux considérés, dans beaucoup de pays en développement, que les emplois d'usine, quelles que soient la nature du travail, les responsabilités, les compétences ou les qualités personnelles requises. A tort ou à raison, les emplois de bureau ont été associés pendant la période coloniale à la participation au pouvoir politique et administratif, et ils continuent à l'être. Par la suite, des cours professionnels et techniques ont été mis en place mais, pendant longemps, l'enseignement et les emplois techniques ont manqué de prestige social, par rapport aux emplois de bureau et d'administration.

97. Contrairement à ce qui s'est passé dans les pays développés, il n'y a guère eu de liens entre l'enseignement technique et l'industrie dans les pays en développement; au contraire, dès le début, l'un et l'autre secteur ont eu leur propre conception des besoins en main-d'œuvre. Bien que l'industrie, aussi bien que l'éducation et la formation, aient fait des progrès quantitatifs importants dans tous les pays en développement, les communications entre les deux secteurs sont restées très insuffisantes dans beaucoup de ces pays. Ainsi, l'industrie a peu d'influence sur l'instruction de la main-d'œuvre dont elle a besoin : elle reste en dehors de l'enseignement dont elle "consomme" passivement les "produits". L'enseignement, inchangé, continue de répondre aux exigences sociales héritées de l'époque coloniale, et non aux besoins de l'industrie. C'est ce qui explique, dans une large mesure, les critiques des milieux industriels des pays en développement, selon lesquels les institutions techniques ne forment pas le type d'ingénieurs et de techniciens requis pour la conception, la construction et la production, sans parler de l'innovation technologique. Cet état de choses ne fait que renforcer la tendance des industriels à faire appel au personnel étranger.

98. Quant au contenu des programmes d'enseignement dans les pays en développement, on constate qu'en Afrique, par exemple, les cours universitaires de sciences pures et

---

[30] Voir S. Kuznets, *Modern Economic Growth : Rate, Structure and Spread*, New Haven (Conn.), Yale University Press, 1966, en particulier p. 206 et suiv.; F. Paukert, "La répartition du revenu à différents niveaux de développement : quelques aspects concrets", *Revue internationale du travail* (Genève), vol. 108, Nos 2-3, août-septembre 1973, p. 103; et OIT, "Income distribution during the process of development" par H. Lydall, document de travail WEP 2-23/WP52, février 1977.

[31] Voir A. Fishlow, "Brazilian size distribution of income", *The American Economic Review*, (Menasha, Wisc.), vol. LXII, No 2, mai 1972, p. 391; et G. S. Fields "Who benefits from economic development? – A Reexamination of Brazilian growth in the 1960's", *Ibid.*, vol. 67, No 4, septembre 1977, p. 570.

[32] Voir W. Van Ginnekeng, "Socio-Economic groups and income distribution in Mexico: study on income distribution and employment", document présenté à la Conférence générale de l'AEID, (Milan, septembre 1978) "Europ's Role in World Development" (multicopié).

appliquées sont en grande partie calqués sur les cours français, belge ou anglais.

B. – Formation des compétences

99. L'enseignement et la formation comprennent toutes les activités scolaires ou en cours d'emploi qui visent à préparer un personnel pour l'industrie, l'agriculture, le commerce et la fonction publique. L'accent est mis sur la préparation en vue de la réalisation des objectifs de développement économique, qui exige un accroissement de la production et du revenu, total et par habitant, grâce à l'adoption de méthodes de production plus modernes. Les compétences requises pour l'emploi de la technologie moderne peuvent se classer comme suit : cadres (administration, production, finances et comptabilité), personnel d'administration subalterne (employés de bureau et secrétaires), ingénieurs (mécanique, électricité, génie civil, chimie et transformation), techniciens, ouvriers qualifiés et semi-qualifiés.

100. Les ouvriers semi-qualifiés sont les plus faciles à former car ils font un travail répétitif bien défini sur des machines spécialisées. Les travailleurs non qualifiés peuvent être formés pour devenir semi-qualifiés grâce à une formation en cours d'emploi de quelques jours ou de quelques semaines selon le travail à accomplir. Mais leur compétence est limitée à la conduite d'une certaine machine et n'est pas facilement transférable. A strictement parler, leur travail n'exige même pas une instruction élémentaire.

101. Les ouvriers semi-qualifiés et non qualifiés représentent environ les trois quarts des travailleurs du secteur industriel moderne des pays en développement. Ils n'ont actuellement guère de possibilité d'acquérir une spécialisation quelconque.

102. Un ouvrier qualifié possède par définition un ou plusieurs des nombreux métiers de base de l'industrie. En général, il accomplit son travail à l'aide d'instruments manuels et d'un matériel polyvalent. Les ouvriers qualifiés effectuent des réparations et des travaux d'entretien courants sur diverses machines polyvalentes ou spécialisées. Ils fabriquent aussi des pièces détachées simples en utilisant des machines-outils. Ils apprennent leur métier soit entièrement en cours d'emploi en un certain nombre d'années, soit en un ou deux ans dans une école professionnelle à la sortie de l'école primaire, complétant leur formation théorique par l'expérience pratique. Les ouvriers qualifiés plus âgés ont généralement suivi la première voie et les jeunes la seconde. La tendance actuelle est d'exiger une instruction générale et une formation professionnelle scolaires pour l'accès à la catégorie des ouvriers qualifiés dans l'industrie moderne. Ces ouvriers représentent dans les pays en développement de 10 à 15 p. 100 des effectifs totaux du secteur manufacturier.

103. Il faut aussi mentionner ici les ouvriers qualifiés du secteur traditionnel des pays en développement : ils possèdent divers métiers artisanaux mais n'ont à se servir que d'outils simples. Ils sont beaucoup plus nombreux que les ouvriers qualifiés de l'industrie moderne et forment une réserve importante de main-d'œuvre qualifiée pour les entreprises industrielles.

104. Une formation technique de base d'environ trois ans (par opposition à la formation universitaire de plusieurs années exigée des ingénieurs) qualifie pour un emploi de technicien. Les futurs techniciens ont au moins une formation primaire complète, parfois une formation secondaire générale ou partielle, lorsqu'ils entrent à l'école technique. En principe, le travail du technicien consiste à déceler et à rectifier des défauts importants dans divers matériels complexes et à assurer la liaison entre la planification et la conception techniques, l'exécution étant laissée aux ouvriers qualifiés. En pratique, les techniciens sont souvent des contremaîtres et des surveillants qui exercent un contrôle à la fois technique et social sur les ouvriers qualifiés, semi-qualifiés et non qualifiés. Les techniciens représentent environ 5 p. 100 des effectifs des industries manufacturières. La formation professionnelle des ingénieurs, des cadres et des employés de bureau est suffisamment connue pour qu'il ne soit pas nécessaire de la décrire. Ces catégories représentent respectivement environ 1,1 p. 100 et 5 p. 100 de l'effectif total des industries manufacturières.

C. – Politiques et mesures visant à intégrer enseignement et formation

105. Pour que l'enseignement et la formation contribuent plus efficacement au renforcement de la capacité technologique, il faudrait :

a) Que l'enseignement scientifique réponde mieux aux besoins du pays et que la science et la technologie servent plus efficacement les objectifs nationaux;

b) Que l'enseignement et les carrières scientifiques et technologiques soient encouragés, afin d'accroître le nombre de scientifiques, de technologues et de techniciens;

c) Que le statut social et le prestige du travail technique et technologique soient rehaussés;

d) Que la recherche novatrice et l'auto-instruction soient mises en valeur et stimulées, au dépens d'un enseignement dogmatique s'appuyant sur la mémorisation des faits.

106. Les gouvernements disposent en général d'un ensemble de moyens et instruments techniques pour atteindre les objectifs généraux indiqués ci-dessus : contrôle de l'enseignement, propagande, stimulants financiers (subventions et dégrèvements fiscaux), accès aux services publics, prêts à des taux et à des conditions favorables ou non, enfin, sanctions légales. Tous ces instruments donnent aux gouvernements des pays en développement la possibilité de réformer, qualitativement et quantitativement, l'enseignement et la formation, de les rattacher au secteur industriel et aux autres secteurs économiques, et en particulier de planifier les effectifs.

107. Dans la pratique, l'élément clef de l'adaptation de l'enseignement et de la formation aux besoins du secteur économique est la coordination, c'est-à-dire : l'intercommunication permanente et l'assistance mutuelle entre représentants de l'enseignement, employeurs, travailleurs et institutions de développement. Le souci de communiquer et de coopérer doit être général – aux échelons national, provincial et local – et inspirer en permanence les directeurs d'écoles et enseignants, les cadres industriels, les fonctionnaires des ministères et les responsables des centres de formation. Ce n'est qu'en institutionnalisant cette communication permanente que l'organisme de planification du gouvernement pourra obtenir les meilleurs renseignements concernant les professions et les industries en déclin ou en expansion, ainsi que la structure profession-

nelle des différents secteurs industriels et autres secteurs économiques[33]. En fait, la croissance industrielle d'un pays en développement dépend dans une large mesure des effectifs disponibles de travailleurs ayant les compétences nécessaires au moment et à l'endroit voulus.

108. Le principal instrument politique est la prévision et la planification des effectifs, la promotion d'un équilibre aussi bien global que sectoriel entre la demande et l'offre de main-d'œuvre. La prévision et la planification des effectifs aident à déterminer la croissance générale de la population active et son utilisation efficace; la planification de l'enseignement et de l'orientation professionnelle influencent respectivement la demande de main-d'œuvre et la structure professionnelle de l'offre de main-d'œuvre[34]. Des études d'une grande portée sont donc nécessaires pour formuler et mettre en œuvre des politiques scolaires fondées sur l'estimation des besoins du développement économique et technologique[35]. Les déséquilibres à court et à moyen terme peuvent être redressés par divers moyens : transfert de main-d'œuvre d'un secteur de suremploi à un secteur de sous-emploi ("recyclage" des adultes[36]); octroi de bourses, subentions et autres mesures pour encourager les élèves à choisir les secteurs critiques de l'économie; et institution de conditions d'admission plus rigoureuses et de droits d'inscription plus élevés pour les décourager de choisir les secteurs de suremploi[37].

109. Il reste beaucoup à faire dans les pays en développement en matière de planification de l'enseignement, particulièrement en ce qui concerne les aspects de la question brièvement analysés dans le présent chapitre : ce domaine exige d'urgence de nouvelles et importantes recherches.

[33] Voir M. Carnoy, *L'éducation et l'emploi : une étude critique*, Paris, UNESCO-IIPE, 1977.

[34] Voir UNESCO, *La planification de l'éducation : bilan, problèmes et perspectives*, Paris, 1970, p. 51 à 53.

[35] Voir P. H. Coombs, *Qu'est-ce que la planification de l'éducation ?*, Paris, UNESCO-IIPE, 1970, en particulier les 3e, 4e et 5e parties; voir aussi S. Bowles, *Planning Educational Systems for Economic Growth*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1969, chap. v et vi.

[36] Voir OCDE, *Continuing Training and Education during Working Life*, documents présentés à une conférence internationale tenue à Copenhague, 7-10 juillet 1970, Paris, 1971.

[37] Pour une comparaison des politiques et des données d'expérience au Japon, en Inde et en Chine, voir D. Adams, *Education and Modernization in Asia*, Reading (Mass.), Addison-Wesley, 1970. Pour plus de détails sur les politiques et l'expérience des Etats africains, voir A. Moumouni : *L'éducation en Afrique*, Paris, François Maspéro, 1964; et L. G. Cowan *et. al*, éd., *Education and Nation-Building in Africa*, Londres, Pall Mall Press, 1965.

DEUXIÈME PARTIE

Formulation d'un plan de développement technologique

CHAPITRE V

Progrès vers une planification de la technologie dans certains pays en développement

110. La planification de la technologie devrait sans doute être considérée comme la phase finale d'un processus qui débute par des mesures nationales visant à contrôler l'importation de technologies, se poursuit par la formulation et l'adoption d'une politique technologique cohérente et globale — avec la création du réseau d'institutions correspondant — et aboutit à la planification de la technologie dans le cadre de la planification du développement.

A. — Mesures nationales visant à contrôler l'importation de technologies

111. Les premières tentatives des pays en développement pour contrôler l'importation de technologies remontent à une dizaine d'années à peine. En *Inde*, en 1969, les directives touchant la politique et les procédures à suivre pour les accords de coopération prévoyaient une approche sélective à l'égard des importations de technologie, limitaient la part du capital social pouvant être détenue par des étrangers – sauf s'il n'y avait pas d'autre moyen d'obtenir la technologie voulue –, limitaient les redevances et interdisaient les clauses restrictives. Au *Brésil*, l'importation de technologies étrangères sous forme de machines est soumise au contrôle du Service du commerce extérieur (CACEX) de la Banque du Brésil. Les autres transferts de technologies étrangères relèvent de l'Institut national de la propriété industrielle (INPI), créé en 1971, et rattaché au Ministère de l'industrie et du commerce. L'INPI ne s'occupe que des accords contractuels : paiements et conditions. Il n'est pas compétent pour les questions d'emploi, de change, d'évaluation de la technologie; son personnel, peu nombreux, se compose de juristes et d'économistes. L'INPI n'est chargé ni du contrôle des investissements étrangers, ni du développement de la technologie nationale.

112. Conformément à la décision No 24 adoptée le 31 décembre 1970 par la Commission de l'Accord de Carthagène, les cinq pays membres du *Groupe andin* – Bolivie, Chili, Colombie, Equateur, Pérou, rejoints plus tard par le Venezuela — ont institué un régime commun pour les capitaux étrangers, les marques de fabrique, les brevets, les accords de licence et les redevances. La décision No 24 fixe les normes à appliquer par chaque pays, dans le cadre des objectifs fondamentaux du Pacte andin : harmonisation du développement économique, et surtout industriel, et encouragement du commerce entre les membres. Cette décision laisse à chaque pays le soin de créer son propre cadre institutionnel, et indiscutablement elle a eu quelque effet à cet égard, mais son principal objet semble être de réduire les charges excessives afférentes à l'importation de technologies. On cite souvent le cas de la Colombie, qui a réussi à réduire les paiements par voie de cession interne dans le secteur pharmaceutique. Les changements de politique

économique dans certains pays, qui ont affaibli le Pacte andin, ont aussi ralenti la mise au point de politiques et la création d'institutions technologiques communes. Le Chili s'est retiré du Pacte et le Pérou a adopté une politique plus libérale à l'égard des investissements étrangers.

113. La législation adoptée en 1972 par l'*Argentine* s'inspirait jusqu'à un certain point de la décision No 24 du Groupe andin; elle prévoyait l'enregistrement des contrats de transfert de technologie, mais sans évaluation. L'année suivante, il a été institué un contrôle des investissements étrangers mais indépendamment des importations de technologie. En même temps, l'Institut national de technologie industrielle était chargé de l'enregistrement des contrats de technologie – première tentative pour établir un lien entre les technologies importées et les technologies produites localement. Jusqu'en 1973, le service d'enregistrement avait eu un rôle purement consultatif, mais une loi, adoptée à cette date et entrée en vigueur l'année suivante, renforçait ses pouvoirs en ce qui concerne les plafonds des redevances et les restrictions sur les marques de fabrique étrangères. Le nouveau gouvernement applique une politique beaucoup plus libérale en matière d'investissements étrangers et de technologie. L'enregistrement est confié au Ministère de l'industrie et n'est plus effectué aussi activement. Une nouvelle législation a donné au contrôle des importations de technologies un caractère plus formel.

114. Au *Mexique*, l'Office d'enregistrement a commencé à fonctionner en 1973; il est devenu un modèle pour le contrôle des importations de technologies dans les pays en développement. L'objet est d'enregistrer tous les contrats, d'éliminer autant que possible les pratiques restrictives, de limiter les paiements afférents à la technologie, d'évaluer la technologie et de formuler des directives administratives afin que les technologies importées contribuent effectivement au développement national. Toutefois, la liaison et la coordination laissent à désirer entre les diverses institutions mexicaines qui s'occupent des transferts de technologie : Office du transfert de technologie, Office des investissements étrangers et Bureau de la propriété industrielle. De nouveaux arrangements ont récemment été annoncés, dans le contexte d'une libéralisation des investissements étrangers.

115. Le contrôle de la technologie importée a été progressivement institué aux *Philippines*, depuis 1970, mais le système est encore mal défini. La Banque centrale a certaines attributions : elle fixe le plafond des redevances, le taux maximal pour la cession de marques de fabrique, la durée des accords de transfert de technologie; et elle fait respecter l'interdiction des restrictions à l'exportation. L'Office des investissements a mis au point des directives fondées sur trois critères : nécessité de la technologie pour l'industrie intéressée et l'économie nationale, coût de la technologie, et pratiques restrictives. Au Ministère de l'industrie, le service du transfert et du développement de la technologie procède à l'évaluation technique, économique et juridique des accords, afin de déglobaliser les technologies et d'utiliser si possible les technologies locales. La *République de Corée* a créé un Centre du transfert de technologie rattaché à l'Institut coréen de la science et de la technologie. L'objet, à l'heure actuelle, est de contrôler la croissance des paiements afférents à la technologie étrangère et de diversifier les sources de technologie – qui se réduisent pratiquement à un seul pays pour le moment.

116. Au milieu des années 70, plusieurs des pays en développement les plus avancés (ceux énumérés plus haut) avaient sensiblement amélioré leur pouvoir de négociation en tant qu'importateurs de technologie. La plupart d'entre eux, et quelques autres, possédaient déjà toute une série d'institutions de recherche-développement. Cependant, la coordination entre les importations de technologie et le développement du potentiel technologique national était – et demeure – inexistante ou inefficace. En ce qui concerne l'acquisition de technologies étrangères, il n'existe guère de liaison entre les diverses institutions qui participent directement ou indirectement à l'élaboration et à l'application de la politique technologique – qu'elles soient spécialisées dans la planification et la politique du développement, les finances les investissements étrangers, l'élaboration et l'évaluation des projets dans divers secteurs de l'économie, et surtout dans l'industrie, ou l'enseignement et la formation professionnelle[38].

B. – Vers des politiques technologiques

117. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, dans sa résolution 87 (IV) relative au renforcement de la capacité technologique des pays en développement, a recommandé à chaque pays en développement de mettre en place un centre national pour le développement et le transfert de la technologie, et a décidé de la création d'un service consultatif à la CNUCED. Cette initiative a favorisé l'apparition de politiques et d'institutions mieux coordonnées et plus efficaces en matière de technologie dans les pays en développement. Une aide a commencé à être fournie à cette fin.

118. Des missions préparatoires de la CNUCED, dont certaines ont déjà été suivies d'une action complémentaire, ont été effectuées dans un certain nombre de pays – Afghanistan, Egypte, Ethiopie, Iraq, Sri Lanka, Thaïlande et Venezuela[39]. Des missions du même genre ont été sollicitées par les Gouvernements du Burundi et de la Somalie, notamment. Si les grandes questions que posent l'acquisition, l'adaptation et la mise au point locale de technologies par les pays en développement sont nécessairement les mêmes, les politiques, et plus encore les institutions, diffèrent selon le contexte national. Ainsi, l'Ethiopie et l'Iraq, qui édifient des économies de type socialiste, sont en train de créer des centres nationaux dotés de pouvoirs de décisions considérables. D'autres, en revanche, c'est le cas de Sri Lanka et du Venezuela, envisagent plutôt de confier aux centres des activités consultatives et un rôle de coordination[40].

---

[38] Voir le rapport du secrétariat de la CNUCED, "Action visant à renforcer la capacité technologique des pays en développement : politiques et institutions" (TD/190/Supp.1), par. 26, reproduit dans *Actes..., quatrième session*, vol. III, *Documents de base* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.76.II.D.12).

[39] Les rapports de ces missions, qui ont paru ou qui vont paraître, sont : "Transfert et développement de la technologie en Afghanistan" (UNCTAD/TT/AS/3); "Transfer and development of technology in Ethiopia" (UNCTAD/TT/AS/4) [en anglais seulement]; "Transfert et développement de la technologie en Iraq" (UNCTAD/TT/AS/2); "Transfer and development of technology in Sri Lanka" (UNCTAD/TT/5) [en anglais seulement].

[40] On trouvera un aperçu des diverses conceptions d'une politique intégrée en matière de transfert et de développement de la technologie, ainsi qu'un résumé des recommandations des missions citées plus haut, dans CNUCED, *Manuel sur l'acquisition de technologie...*, chap. IX.

C. – De la politique à la planification technologiques

119. Au milieu des années 70, cinq pays en développement – Brésil, Inde, Mexique, Pakistan et Venezuela – avaient établi et publié des plans scientifiques et technologiques –[41]. Comme l'indique leur titre, chacun de ces plans se rapporte à la science et à la technologie – mais les définitions des termes "science" et "technologie" ne sont pas explicites et sont loin d'être satisfaisantes (voir par. 27 et 28 ci-dessus).

120. Dans chacun des cinq pays, le plan est précédé de l'analyse, par les autorités responsables, des principales faiblesses des arrangements existants pour le transfert et le développement de la technologie. Dans l'ensemble, les auteurs reconnaissent qu'on a accordé jusqu'ici trop d'importance à une conception un peu trop générale, voire abstraite, de la science, au détriment d'une technologie axée expressément sur le développement.

121. Dans chaque pays, l'élaboration d'un plan technologique a permis de fixer un objectif pour la recherche-développement et les activités connexes, ainsi que pour la plus grande part de l'enseignement et de la formation, résultats qui constituent un progrès important par rapport aux arrangements précédemment en vigueur. Il n'est pas possible de procéder à des comparaisons exactes en raison des différences de définition, mais il est significatif que, dans quatre des cinq pays, l'objectif explicite du plan soit de porter à 1 p. 100 la proportion des dépenses de recherche-développement dans le PIB. Ce chiffre n'a rien d'exceptionnel, mais on le considère en général comme le seuil d'un effort national efficace de recherche-développement, d'une part en se fondant sur l'expérience des pays développés et, de l'autre, en tenant compte du fait que, si les chercheurs et le matériel sont affectés à de trop nombreux projets, les résultats effectifs seront limités. Certes, cette proportion peut encore paraître assez faible par rapport aux besoins, mais elle représente un accroissement de 300 à 500 p. 100 dans les pays intéressés. Cela revient à dire également que le rapport entre les activités de recherche-développement et la formation de capital fixe sera de l'ordre de 5 à 100 et qu'il sera encore plus élevé dans l'industrie manufacturière.

122. Dans chaque pays, l'élaboration du plan a conduit à formuler des propositions de grande portée visant à créer des structures institutionnelles ou à modifier celles qui existent déjà; mais il est difficile à ce stade de se prononcer sur leur efficacité. Les plans font, on peut le prévoir, la plus large place aux nouveaux mécanismes de création d'une technologie nationale. On paraît accorder moins d'attention à une meilleure sélection de la technologie importée, à son évaluation, et à son adaptation aux besoins locaux, et en particulier à la nécessité d'établir une relation organique entre la technologie importée – en particulier au titre d'investissements étrangers – et la technologie mise au point dans le pays.

123. Dans l'ensemble, la partie consacrée, dans chaque plan technologique, à l'enseignement et à la formation a un caractère assez général.

124. La répartition des ressources par secteur est traitée d'une manière très générale (sauf en Inde), si bien que presque tous les secteurs de l'économie sont évoqués dans le plan et qu'il faut donc accorder une signification limitée à la notion de priorités; même en Inde, l'affectation des ressources par secteur et sous-secteur ne paraît pas reposer sur une méthode clairement définie.

125. Les plans technologiques indiquent la méthode qui a été suivie pour leur élaboration, en fonction du plan de développement ou de la stratégie de développement du pays, néanmoins leurs liens avec ce plan ou cette stratégie sont assez ténus. Cela n'est guère surprenant si l'on considère que quatre des cinq pays n'ont pas encore été très loin dans la planification du développement général. Il s'ensuit qu'il n'existe que des mécanismes assez précaires pour la mise en œuvre du plan technologique, de sorte que quelques pays seulement ont commencé à élaborer des politiques complètes et globales pour le transfert et le développement de la technologie, et à créer les institutions correspondantes en les raccordant entre elles. Cet état de choses tient en partie à la notion de plan "scientifique". Un plan "scientifique et technique" est certainement un début en vue d'axer la technologie, puis la science, sur le développement. Il n'en reste pas moins, comme on s'efforcera de le montrer dans les chapitres qui suivent, qu'il est plus important encore de mettre en place des moyens de planification technologique.

CHAPITRE VI

Nature et principaux éléments du plan technologique

126. On a vu dans les chapitres précédents les diverses opérations que suppose le développement de la technologie – importation, déglobalisation et adaptation de technologies étrangères, renforcement de la capacité technologique nationale, mise au point de technologies locales et formation d'une main-d'œuvre qualifiée. On a relevé aussi le rôle de diverses entités – notamment, universités, instituts de recherche appliquée, laboratoires de recherche-développement, services de vulgarisation, stations expérimentales, services de consultants – dans l'exécution de ces opérations. Ces entités peuvent être des services ou sections de l'administration, des organes autonomes ou semi-autonomes financés à l'aide de fonds publics, des entreprises privées, locales ou étrangères, et des organismes publics à but non lucratif. Dans tous les cas, la coordination de toutes ces activités et la réglementation des diverses entités incombent toujours aux pouvoirs publics. La répartition des ressources leur incombe aussi, on l'a vu, puisque, dans les pays en développement, des fonds privés sont rarement disponibles pour le développement de la technologie.

127. Les instruments nécessaires aux pouvoirs publics pour mener à bien la réglementation et la coordination vont

[41] Brésil, Présidence de la République, *Plano Básico de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, 1973/1974*, Brasilia, 1973; *idem, Basic Plan for Scientific and Technological Development, 1976-1979*, Brasilia, 1976; Inde, National Committee for Science and Technology, *Science and Technology Plan, 1974-1979*, 2 vol., New Delhi, 1974; Mexique, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, *Plan nacional indicativo de ciencia y tecnología, 1976-1982*, Mexico, 1976; Gouvernement du Pakistan, Scientific and Technological Research Division, *Prospects for National Science and Technology Policies, 1976-1981*, Karachi, 1976; Venezuela, Consejo Nacional de Investigaciones Tecnológicas, *Primer Plan Nacional de Ciencia y Tecnología, período 1976-1980*, Caracas, 1976. (Ces plans sont résumés et replacés dans leur contexte économique et historique dans TD/B/C.6/29 et Corr.1, chap. III.)

de la fixation d'objectifs matériels et financiers en ce qui concerne les activités et les organismes qui relèvent directement de leur contrôle à toute la gamme d'instruments qui ont des effets indirects : exonération fiscale, crédits et subventions, etc. Dans ce domaine, le choix des instruments dépend du degré de contrôle des pouvoirs publics sur les divers organismes, au même titre que dans le secteur de la production et des investissements.

128. Dans la mesure où le développement de la technologie suppose l'instauration d'un climat propre à inciter les techniciens, les cadres et les spécialistes de la gestion de l'économie à adopter des techniques mieux adaptées aux besoins du pays, et que l'initiative des travailleurs est considérée comme devant jouer un rôle important dans le développement de la technologie, les pouvoirs publics doivent élaborer et adopter des politiques appropriées en matière de formation de la main-d'œuvre, et aussi de formation des cadres et des administrateurs.

129. A côté des mesures de politique économique indiquées ci-dessus, les pouvoirs publics doivent aussi recourir à des instruments juridiques, notamment pour les transactions entre entreprises étrangères et nationales, ou pour le contrôle des brevets de marques de fabrique et des pratiques restrictives en général.

130. S'il existe un plan global de développement économique, les pouvoirs publics doivent tenir compte de tous les effets qui résultent des activités liées au développement de la technologie : besoins en matériaux, en investissements ou en main-d'œuvre.

131. Ces diverses fonctions des pouvoirs publics dans la promotion du développement technologique sont à l'origine de la notion de planification technologique. Il va de soi qu'il ne peut y avoir développement de la technologie sans planification technologique; jusqu'à ces derniers temps, le développement technologique s'est toujours fait sans planification spéciale. La raison d'être de la planification technologique est la même que pour la planification économique en général. Des pays se sont développés dans le passé sans le secours d'une planification globale de l'économie. Mais, depuis la seconde guerre mondiale, il est généralement admis que, dans le monde moderne, le développement exige que les autorités des pays en développement jouent un rôle prépondérant dans cet ensemble cohérent de politiques et d'activités qu'est la planification. De même, il est de plus en plus admis que le renforcement de la capacité technologique des pays en développement exige des autorités nationales un ensemble de politiques et d'activités que l'on peut qualifier de plan technologique.

132. La technologie fait partie intégrante de l'économie; tout acte lié à la production et aux investissements entraîne l'emploi de technologies et suppose donc un choix. Comment concevoir, dans ces conditions, un plan technologique différent et séparé du plan relatif à la production et aux investissements qui est le plan de développement économique ? On trouvera dans les sections qui suivent un aperçu de ce que l'on entend ici par plan technologique.

A. – Nature du plan technologique

133. La notion de planification technologique doit être rattachée non seulement à la notion de planification du développement dans son ensemble, mais aussi à des notions comme celle de planification de l'enseignement, de la santé, de la main-d'œuvre et des transports. Théoriquement, un plan de développement économique doit englober tous les aspects du développement social et économique; et il va de soi que les plans en matière d'enseignement, de santé et de transports ne sont et ne sauraient être dissociés les uns des autres, ni du plan de développement économique. Le développement de l'un ou l'autre de ces secteurs a des répercussions sur le développement de tous les autres. Mais il n'est possible ni en pratique ni en théorie de traiter ensemble tous ces aspects. Du point de vue pratique, chacun pose une série complexe de problèmes qui exigent l'attention soutenue de spécialistes – lesquels, par définition, ne sauraient avoir ni la compétence ni la capacité voulues pour résoudre les problèmes des autres secteurs.

134. Du point de vue théorique, des plans séparés s'imposent pour ces divers secteurs critiques puisqu'il n'existe pas encore de théorie de la planification qui permette de traiter tous les aspects complexes des problèmes dans tous ces domaines en une seule opération. Les modèles mathématiques de planification les plus élaborés – fondés sur des modèles de programmation entrée-sortie ou des modèles linéaires – ne sont pas du tout destinés à l'ensemble de l'économie, mais seulement à une portion très limitée de celle-ci : aux industries de fabrication de biens à partir d'autres biens, selon la capacité de production dans ces secteurs. L'éducation, la santé, les transports, les services professionnels et la recherche-développement sont considérés comme des secteurs "exogènes". On aurait tort de croire que les modèles de plans peuvent "résoudre" le problème de l'affectation des investissements à ces secteurs, ou tenir compte des effets de rétroaction des ces mêmes secteurs.

135. En fait, même pour les secteurs de fabrication de biens qui sont traités de manière endogène, tout ce que peuvent faire les modèles mathématiques c'est offrir une combinaison cohérente, au mieux "optimale" (ou d'une efficacité économique maximale) des niveaux de production à un moment donné. La formation de capital ne peut être traitée de façon satisfaisante, même dans ces secteurs, puisqu'elle doit se faire dans le temps et que l'échelonnement de l'expansion de la capacité est un problème qui ne peut encore être résolu de façon satisfaisante avec un modèle mathématique de planification. En dehors de la question de l'échelonnement, l'affectation des investissements globaux aux divers secteurs ne peut être entièrement "résolue" de manière endogène, à l'aide d'un modèle mathématique de planification parce qu'il y a toujours un certain décalage (période de gestation) entre l'opération d'investissement et l'expansion de la capacité qui en découler. Autrement dit, les investissements courants ne peuvent être rattachés à la production courante que par un lien à sens unique – les produits nécessaires pour mener à bien les investissements. Mais l'autre lien – entre l'expansion de la capacité et l'accroissement de la production de biens qui en résulte – ne peut être traité de façon endogène dans un modèle d'horizon fini. (C'est, sur le plan de la théorie, le "problème de l'année terminale".) Un modèle d'horizon infini peut, par définition, tenir compte de tous les liens, quels que soient les décalages. Mais ces modèles n'ont aucun intérêt concret en matière de planification.

136. Ce facteur temps – ainsi que la nécessité de données spécialisées, qui exige de recourir aux services d'experts pour chaque secteur – impose des plans séparés pour chacun des grands secteurs critiques. La planification

de l'enseignement doit tenir compte du fait que différents types de cours de formation ont une durée différente et que certains doivent se suivre dans un certain ordre. La planification du réseau routier doit tenir compte du fait que les routes sont censées durer indéfiniment. L'amélioration de la qualité des races d'animaux doit tenir compte de l'écart entre générations successives. Aucun de ces divers délais et degrés d'interdépendance ne peut être vraiment pris en considération dans un modèle de programmation qui assure une cohérence ou une optimisation horizontales.

137. C'est pour toutes ces raisons que, dans la pratique, et quel que soit le type de planification globale du développement économique retenu, il existe en général des plans séparés pour les divers secteurs. En Inde, à côté d'un plan global de développement de l'économie, il existe des plans d'aménagement des voies fluviales, des plans combinés de développement de l'énergie et des transports, des plans pour l'enseignement, etc., dont l'échéance va parfois jusqu'à 20 ans (alors que les plans de développement économique n'ont jamais dépassé 5 ans). En Union soviétique, où la planification globale du développement économique a vu le jour, un plan d'électrification a été mis en œuvre au début des années 20, bien avant les plans globaux de développement économique.

138. L'exposé qui précède fait ressortir la nécessité pratique de concevoir des plans pour les divers secteurs critiques. Sur le plan théorique, les auteurs d'ouvrages sur la décentralisation de la planification reconnaissent cette nécessité. Mais, si passionnants et ardus que soient les problèmes théoriques de la décentralisation de la planification, il faut reconnaître qu'aucun système de planification n'a encore permis, dans aucun pays, de vraiment mettre cette théorie en pratique.

139. Du point de vue purement théorique, le plan technologique ne peut que faire partie intégrante du plan de développement économique. Mais dans la pratique, les problèmes du développement de la technologie doivent être abordés isolément. On aurait tort de croire que les effets qui résultent du développement de la technologie puissent tous être intégrés dans les plans courants relatifs à la production et aux investissements – en raison du décalage, souvent difficile à déterminer, entre les efforts de développement de la technologie et leurs résultats probables (innovations). Pour cette même raison, il serait tout aussi erroné de croire que l'affectation des ressources destinées au développement de la technologie puisse se faire dans le cadre du plan de développement économique. Il faut pourtant trouver ces ressources et affecter au développement de la technologie des fonds prélevés sur les fonds globaux prévus pour le plan de développement économique. De même, quand on fixe les objectifs de production, il faut tenir compte des résultats probables du développement de la technologie. Toutefois, ce qu'il faut savoir c'est que le plan de développement technologique ne saurait être considéré comme un sous-produit du plan de développement économique. Il doit être élaboré séparément.

B. – Principaux éléments du plan technologique

140. On trouvera dans cette section un schéma des diverses parties que devrait comprendre un plan technologique idéal.

1. *Identification des secteurs ou domaines technologiques*

141. Le plan technologique doit d'abord identifier un certain nombre de secteurs ou domaines technologiques. Ces secteurs doivent être bien définis pour présenter une certaine homogénéité du point de vue technologique. La classification peut évidemment être différente de celle des produits ou des industries (comme dans les tableaux ou modèles de plan interindustries). Elle peut n'être pas exhaustive, autrement dit, certaines activités de l'économie peuvent y échapper. Les secteurs à retenir sont ceux qui offrent *a priori* un potentiel de développement technologique. Il va de soit que ces secteurs ne seront pas les mêmes selon les pays et dépendront du degré de développement technologique.

2. *Aperçu de la technologie existante*

142. Pour chacun de ces secteurs, le plan technologique doit donner un aperçu relativement complet de la technologie existante, en termes à la fois quantitatifs et qualitatifs. Il doit préciser la situation existante en donnant des informations pratiques – procédés, types et âge des machines, etc. Il doit ensuite donner, pour chaque secteur, une description des aspects économiques – coûts et avantages – des diverses méthodes de production utilisées.

3. *Moyens institutionnels de développement de la technologie*

143. Il faut ensuite un aperçu objectif des moyens institutionnels existants, propres à encourager le développement technologique dans chaque secteur. Parmi ces moyens institutionnels doivent figurer les services de vulgarisation, les stations expérimentales, les laboratoires de recherche-développement et les services de consultants, ainsi que les diverses institutions chargées de répandre et de diffuser l'information technologique.

4. *Politique technologique par secteur*

144. Une description de la politique technologique applicable à chaque secteur doit suivre. Cette politique est évidemment rattachée à la politique technologique nationale d'ensemble, dont elle est inspirée, et qui est le fondement de tout le plan technologique. Il faut indiquer en termes clairs si le secteur doit être considéré comme un secteur prioritaire aux fins d'innovation/adaptation de la technologie.

5. *Objectifs à court terme*

145. Il convient ensuite de fixer des objectifs à court terme, quantitatifs et qualitatifs, comme suit :

a) Mise en place d'une capacité supplémentaire pour diverses formes d'activités relevant du secteur, à deux fins :

i) Capacité nécessaire pour combler l'écart entre l'augmentation de la demande et la réduction de la capacité du stock de capital préexistant;

ii) Capacité nécessaire pour remplacer les machines vétustes envoyées à la ferraille;

b) Eléments de la capacité supplémentaire pouvant être trouvés sur place :

i) Technologies récemment importées (à préciser);

ii) Technologies préexistantes inchangées (à préciser);

iii) Technologies nouvelles (importées et adaptées/préexistantes, mais améliorées et adaptées/nouvelles, mises au point localement) dont il y a lieu de croire qu'elles sont disponibles.

6. *Projets à long terme*

146. Le plan décrira ensuite les projets à plus long terme :

a) Projets visant à améliorer et à adapter les technologies importées. Les technologies doivent être précisées, ainsi que les améliorations et les adaptations recherchées;

b) Projets visant à améliorer et à modifier des technologies déjà utilisées. Ces technologies aussi doivent être précisées, ainsi que les améliorations et adaptations recherchées;

c) Projets visant à améliorer et à modifier des technologies artisanales (toujours aux mêmes conditions);

d) Projets visant à mettre au point des technologies nouvelles (préciser les avantages recherchés et les coûts probables).

La présentation de ces projets doit s'accompagner d'une justification technico-économique. Il faut encore préciser quelle sera l'entité chargée de réaliser le projet : instituts de recherche-développement, autres laboratoires de recherche, ateliers et usines.

7. *Programmes de formation professionnelle*

147. Le plan technologique doit aussi prévoir des programmes à court et à long terme pour la formation du personnel nécessaire à l'exécution des projets à court et à long terme (sections 5 et 6 ci-dessus). Ainsi, s'il faut importer des technologies nouvelles, le plan doit assurer la formation du personnel voulu pour les utiliser. S'il est décidé, au titre de la section 6, de renoncer pour un temps à la recherche dans le domaine de l'électronique par exemple, au profit de la mise au point de nouvelles variétés de semences à haut rendement, le plan technologique doit prévoir des programmes de formation d'agronomes et éviter la formation d'un trop grand nombre d'ingénieurs électroniciens.

8. *Instruments de mise en œuvre*

148. Le plan technologique doit préciser les instruments dont les pouvoirs publics se serviront pour atteindre les objectifs à court et à long terme. Certaines des mesures à prendre relèvent d'agents du secteur public, d'autres, d'agents du secteur privé. Pour que les objectifs à court terme et les projets à long terme ne restent pas lettre morte, le plan doit prévoir les moyens politiques que les responsables de la planification pourront utiliser pour inciter, directement ou indirectement, ces agents à exécuter le plan.

CHAPITRE VII

Allocation des ressources

149. La tradition veut, à juste titre, que dans une société libérale le choix des projets de recherche dans n'importe quel domaine revienne, autant que possible, au chercheur : c'est ce qu'on apppelle la "recherche autoorientée". De plus en plus, ce principe devient incompatible avec la nécessité d'une "recherche orientée vers le client". Une grande partie des travaux de recherche ne pourraient être menés à bien sans fonds publics; or l'Etat a voix au chapitre, et souvent une voix prédominante, en ce qui concerne l'utilisation de ces fonds. Les sociétés libérales reconnaissent que, dans les sciences pures comme la philosophie ou les mathématiques, il faut laisser libre cours à l'invention et que, par conséquent, même si la recherche exige des fonds publics importants, il faut prévoir une assez large autonomie dans la gestion de l'institut de recherche et dans le choix des programmes. Mais la situation est différente pour la recherche appliquée et le développement technologique. On s'est demandé si l'accélération du progrès scientifique et technologique au cours des dernières décennies résultait principalement de l'éternel génie inventif de l'homme ou de la recherche-développement, de plus en plus organisée et financée par l'Etat même dans les pays à économie de marché. Le deuxième point de vue l'a emporté et il est courant maintenant de parler de "l'industrie de la recherche-développement"[42].

A. — Allocation de ressources dans les pays développés

150. Les dépenses de recherche-développement ont très rapidement augmenté aux Etats-Unis d'Amérique et en Europe occidentale au cours des 20 dernières années. On trouvera ci-après les estimations les plus récentes[43] des dépenses de recherche-développement par rapport au PNB de certains pays en 1975/76 :

Pays développés à économie de marché		*Pays socialistes d'Europe orientale*	
Etats-Unis d'Amérique	2,7	Union soviétique	4,9
République fédérale d'Allemagne	2,3	Tchécoslovaquie	3,9
Suisse	2,3	Pologne	2,3
Japon	2,1		
Royaume-Uni	2,0 (1972)		

151. Les dépenses de recherche-développement sont financées en grande partie par le gouvernement, même dans les pays développés à économie de marché. La part de la recherche-développement dans le PIB peut paraître assez élevée mais il ne faut pas perdre de vue qu'une partie relativement importante de la recherche-développement est consacrée à la recherche militaire et spatiale. La répartition entre recherche fondamentale et recherche appliquée n'est pas connue avec précision, bien que plusieurs études aient traité ce point particulier[44].

152. Les ressources consacrées à la recherche fondamentale et à la recherche-développement en Union soviétique sont comparables, en pourcentage du produit national, à celles des Etats-Unis d'Amérique. Cependant, le Directeur de l'Institut d'économie de l'Académie des

[42] Voir C. Freeman, "Economics of Research and Development" dans I. Spiegel-Rösing and D. de Solla Price, éd. *Science, Technology and Society: A Cross-Disciplinary Perspective*, Londres, Sage Publications, 1977, p. 223.

[43] UNESCO, "Development in human and financial resources for science and technology" (CSR-S-5) avril 1978.

[44] Voir N. Rosenberg, *Perspectives on Technology*, Londres, Cambridge University Press, 1976.

sciences aurait déclaré[45] : "La planification du progrès scientifique et technique... est le maillon le plus faible de toute la chaîne de la planification économique et de tout le système d'incitations matérielles à la production."

153. On peut affirmer à coup sûr que, dans les pays en développement, une part encore plus grande des ressources directement consacrées au développement de la technologie doit venir du gouvernement, indépendamment du lieu d'implantation des activités. Il en résulte que certains principes doivent régir l'allocation des ressources dans ce domaine, faute de quoi les ressources limitées seraient gaspillées au nom de la recherche. Les scientifiques et les technologues des pays en développement sont formés surtout aux disciplines scientifiques et technologiques des pays développés et constituent une élite privilégiée. Assez souvent, ils n'ont guère de préoccupations sociales et se livrent à des travaux de recherche sans grand rapport avec les besoins de la société à laquelle ils appartiennent. Ce manque de sens des responsabilités sociales chez les scientifiques est souvent aggravé par l'environnement où ils travaillent et par les politiques des gouvernements. Dans bien des cas, de vaines considérations de "prestige" conduisent les pays en développement à faire des investissements importants dans des domaines tout à fait improductifs; il en va de même pour certains travaux universitaires et de recherche.

154. L'importante question de l'allocation de ressources pour le développement de la capacité technologique présente deux aspects : allocation de ressources globales pour cette activité; répartition des ressources entre les différents projets ou programmes de développement technologique.

B. — Allocation globale

155. L'allocation des ressources globales doit être faite en fonction des ressources totales disponibles pour la planification du développement et de la façon jugée la plus raisonnable, compte tenu des objectifs sociaux de la planification. Le problème de principe est analogue à ceux qui se posent au niveau global pour le plan de développement économique : quel pourcentage du revenu national faut-il consacrer à la formation de capital, ou quel pourcentage de la formation de capital faut-il consacrer à l'expansion de la production de biens d'équipement ? Le problème se ramène à un choix d'échéance. Plus le taux de l'épargne, et par conséquent de l'investissement, est élevé, plus le taux de croissance de la consommation l'est aussi à long terme, tout en l'étant moins à court terme. De même, plus le taux d'investissement dans l'industrie de biens d'équipement est élevé, plus le taux de croissance de la consommation l'est aussi à long terme, alors qu'il l'est moins à court terme. D'une façon analogue, le développement technologique ne peut que contribuer à une meilleure utilisation des ressources, mais il le fait avec un décalage, et avec l'incertitude inhérente à tout projet individuel. Par exemple, au lieu de consacrer des ressources directement à la production sur la base de technologies existantes ou à l'importation de technologies "toutes faites", on peut les consacrer au développement de technologies mieux appropriées. Il faudrait alors nécessairement renoncer à court terme à une partie de la consommation au profit d'un accroissement "escompté" (au sens du calcul des probabilités) de la consommation à plus long terme.

156. Il convient de reconnaître qu'au-delà de ce jugement qualitatif il n'est pas possible de parvenir par un raisonnement théorique à une notion quantitative de l'allocation "optimale" ou "efficace". Il en va de même des questions analogues du taux de l'épargne ou de l'investissement dans les industries de biens d'équipement. A cet égard, il convient de se rappeler que le modèle monosectoriel de Harrod-Domar ou les modèles bisectoriels de Mahalonobis-Feldman sont des modèles essentiellement indicatifs, et non opérationnels, qui peuvent aider le planificateur à prendre les décisions optimales concernant la part du revenu national à investir et la part de l'investissement à allouer aux industries de biens d'équipement. On ne peut donc raisonnablement s'attendre à pouvoir mettre au point un modèle opérationnel indiquant le pourcentage "optimal" de l'investissement à consacrer au développement de la technologie.

C. — Répartition entre les secteurs

157. Les ressources totales allouées au développement de la technologie doivent être réparties entre un certain nombre de secteurs, puis entre un certain nombre de projets dans chaque secteur. La première tâche est de dresser la liste des secteurs. Tous les secteurs de l'économie qui figurent dans le plan de développement économique ne doivent pas nécessairement figurer dans les plans de développement technologique : certains peuvent être délibérément laissés de côté. Ainsi, un pays en développement peut décider de ne pas consacrer de ressources ou d'efforts au développement de la technologie dans le domaine de la navigation aérienne. Les secteurs retenus pour le développement de la technologie peuvent différer de ceux qui font l'objet du plan de développement économique. Ainsi, le plan de développement de la technologie dans le secteur des produits chimiques peut laisser de côté certaines technologies chimiques modernes, alors que les industries utilisant ces technologies figurent dans le secteur correspondant du plan de développement économique.

158. Pour commencer, on pourrait selon une méthode empirique répartir en gros les ressources entre les secteurs proportionnellement à la valeur ajoutée dans ces secteurs par les activités et technologies retenues. Cette règle de bon sens permet de proportionner les ressources allouées aux avantages escomptés de l'amélioration technologique dans un secteur. Une amélioration même spectaculaire de la capacité technologique d'un secteur peut ne pas justifier l'allocation de ressources à ce secteur si le champ d'application de l'amélioration est restreint du fait de l'exiguïté du secteur.

D. — Répartition entre les projets

159. Les ressources allouées à chaque secteur doivent être réparties entre les différents programmes ou projets de ce secteur. A cette fin on peut classer les projets en trois catégories :

Catégorie A : projets dont il est presque certain qu'ils vont donner des résultats positifs. Il s'agit d'améliorations devant être réalisées grâce à des machines et procédés connus, selon des méthodes éprouvées.

Catégorie B : projets qui ont des chances assez grandes de donner des résultats féconds.

[45] B. R. Williams, *Technology, Investment and Growth*, Londres, Chapman and Hall, 1967, p. 148 et 149.

Catégorie C : projets de caractère expérimental, dont les chances de succès, et les avantages en cas de succès, sont pratiquement imprévisibles.

160. Pour les projets des catégories A et B, il est suggéré d'évaluer chaque projet selon le rapport coût-utilité prévu. Les avantages peuvent être mesurés en fonction de l'augmentation de la valeur ajoutée dans le secteur du projet, en cas de succès. Le rapport entre les avantages ainsi mesurés et la part des coûts à imputer exclusivement au projet peut être considéré comme l'indice de la valeur du projet, si celui-ci appartient à la catégorie A. S'il s'agit d'un projet de la catégorie B, on peut diviser ce rapport par deux pour obtenir l'indice de valeur. Les projets de chaque secteur peuvent être classés dans l'ordre décroissant des indices de valeur. On retient les projets dans l'ordre, en commençant par celui dont l'indice est le plus élevé, jusqu'à ce que leur coût total soit égal au montant alloué aux projets des catégories A et B (on trouvera une explication technique dans l'annexe au présent chapitre).

161. La méthode de comparaison des rapports coût-utilité des projets ne s'applique pas aux projets de la catégorie C, car, pour ces derniers, on ne peut calculer par secteur ni l'augmentation prévisible de la valeur ajoutée ni les chances de succès. Cependant, il faut prévoir des crédits pour les projets de ce genre. Les projets de la catégorie B sont souvent le résultat de l'expérience acquise grâce aux projets pilotes de la catégorie C. Rejeter les projets de caractère expérimental parce que leurs résultats sont très incertains serait négliger le terrain même où la technologie est appelée à se développer. D'un autre côté, vu les faibles chances de succès de ces recherches, il n'est pas rentable de leur allouer trop de ressources. Ces projets de caractère préliminaire et exploratoire, dont les résultats sont indéfinis et incertains, constituent en somme des projets de préinvestissement, et les ressources qui leur sont consacrées des fonds de préinvestissement (dans la terminologie du financement des projets).

162. Il faut trouver un moyen de déterminer le montant de préinvestissement à allouer à un projet donné pour que les ressources ne soient pas gaspillées par les chercheurs en travaux passionnants mais sans utilité sociale. On pourrait retenir le principe d'un pourcentage "minimal" de préinvestissement. L'étude d'un problème donné exige un minimum de ressources pour être utile, mais en général les fonds alloués sont soit négligeables soit très supérieurs au minimum. Les travaux exploratoires au stade du préinvestissement ne devraient pas donner lieu à l'achat de nouveaux outils, instruments ou machines : les chercheurs devraient se servir pour ces travaux des moyens existants. Le "préinvestissement" devrait représenter le coût additionnel d'un projet exploratoire donné, tous les moyens et installations nécessaires étant déjà disponibles. Il convient de veiller aussi à ce qu'il n'y ait pas double emploi : éviter que des chercheurs différents travaillent dans des endroits différents au même genre de projets de préinvestissement.

163. Si on applique à un projet particulier de la catégorie C le principe du "minimum critique" de préinvestissement, l'allocation de ressources à l'ensemble des projets de la catégorie C d'un secteur devra se fonder sur un principe analogue, permettant de déterminer la part des ressources disponibles à allouer respectivement à ces projets très incertains, et aux projets des catégories A et B, qui ont des chances quasi certaines ou assez bonnes de donner des résultats satisfaisants.

164. Dans le choix des projets, les planificateurs doivent tenir compte de nombreuses considérations pratiques, en particulier des installations et du personnel scientifique disponibles. Il est parfois préférable de ne pas appliquer des règles trop strictes, mais simplement des directives générales, pour le choix des projets de cette catégorie. Le mieux est probablement de procéder de manière empirique.

E. — Infrastructure pour le développement de la technologie

165. Pour décider des projets d'investissement dans l'infrastructure, on ne peut pas appliquer la méthode de l'analyse de coût-utilité, ni même celle de la minimisation des coûts en fonction d'objectifs de production donnés, parce que le rendement de l'infrastructure ne peut pas s'évaluer en termes qualitatifs et encore moins se mesurer.

166. Pour commencer, les planificateurs en matière de technologie doivent avoir une idée précise des directions dans lesquelles le pays peut espérer accroître sa capacité technologique et le nombre d'activités nouvelles qui peuvent être entreprises avec succès en utilisant les talents et compétences immédiatement disponibles et l'expérience acquise par le pays. Il doit être possible ainsi de déterminer l'échelle et la gamme appropriées des activités pour lesquelles une infrastructure est nécessaire.

167. A défaut des calculs de coût-utilité, il existe de nombreux moyens de réaliser des économies d'infrastructure. Dans les pays en développement, les fonds publics ne sont que trop souvent gaspillés, surtout lorsque les avantages sont difficiles à mesurer et que le prestige apparent des pouvoirs publics est en jeu. Dans le bâtiment, par exemple, les coûts pourraient être fortement réduits si l'on renonçait aux techniques de construction des pays développés utilisant le ciment, l'acier et le béton. Dans la plupart des pays en développement, la menuiserie traditionnelle permet de fabriquer des meubles tout aussi fonctionnels que les meubles de bureau en acier des pays développés. Trop souvent, les établissements de recherche et d'enseignement des pays en développement occupent des immeubles modernes, à plusieurs étages, équipés à la dernière mode. Inévitablement, certains instruments et matériels scientifiques doivent être importés mais, souvent, dans les pays en développement, un équipement coûteux ramené par une mission scientifique se rouille parce que personne ne sait s'en servir. Il convient d'éviter de tels gaspillages.

ANNEXE

i) Dans la présente annexe, la manière de répartir les ressources consacrées au développement technologique, dont il est question dans le corps du chapitre VII, est exposée d'une façon plus rigoureuse, dans un langage nécessairement un peu technique.

ii) Y_t étant le produit brut en valeur réelle, et r la fraction de ce produit qui est consacrée au développement de la technologie, y'_t dépend de r en ce sens que si, à partir de la date o, le pourcentage r augmente et passe à r' la série Y_1, Y_2, Y_3 ... devient Y'_1, Y'_2, Y'_3 ... et pour tous les $t > t_\theta$, on a $Y'_t > Y_t$. En outre, plus l'augmentation $r'-r$ est forte, plus la valeur de Y'_t est élevée. Il y a un dosage à faire entre la longueur de la période d'attente et le niveau accru de la production, Y'_t, qui est obtenu après cette période d'attente. Il est par ailleurs difficile de déterminer la "meilleure" valeur ou la valeur "optimale" de r (voir par. 155 et 156).

iii) Soient 1, 2, ... n, les différents secteurs de l'économie, déterminés selon tel ou tel système de classification. Il est supposé que seuls les secteurs 1, 2, ... n' seraient visés par le plan de développement technologique, encore que tous les secteurs n puissent figurer dans un plan de développement économique. En d'autres termes, on suppose que les secteurs $n'+1$ ...n pourraient être délibérément laissés de côté dans le plan de développement technologique, le recours à des importations de technologie étant accepté par principe (voir par. 157).

iv) Même pour les secteurs 1, 2, ... n' visés dans le plan technologique, ce plan ne tiendrait pas compte de toutes les activités faisant partie de chaque secteur. Soient par exemple $V_1, V_2, \ldots V_{n'}$, les différentes mesures de la valeur ajoutée dans ces divers secteurs; les activités visées dans le plan technologique pourraient être telles qu'elles donneraient naissance, dans ces mêmes secteurs, aux quantités de valeur ajoutée $V_1'V_2'...V_{n'}$, où $V'_i \geqslant V_i$ (voir par. 158).

v) Si R_i désigne le montant des ressources consacrées au développement technologique dans le secteur i, une méthode empirique (voir par. 158) de répartition, entre les différents secteurs, des ressources totales R disponibles pour la planification technologique consiste à donner à R_i et R_j une valeur telle que $R_i/R_j = V_i'/V_j'$.

vi) R_{is} étant les ressources consacrées au projet s dans le secteur i, et V_{is} étant sa valeur ajoutée accrue qui est censée être obtenue dans le secteur i après l'achèvement du projet s, (voir par. 159 à 164), il faut alors considérer le rapport

$$I_{is} = \frac{V_{is}}{R_{is}}$$

comme l'indice de la valeur I du projet, si le projet s fait partie de la catégorie A telle qu'elle est définie au paragraphe 159. Si le projet fait partie de la catégorie B, l'indice suggéré est le suivant :

$$I_{is} = \frac{\frac{1}{2}V_{is}}{R_{is}}$$

vii) Comme on peut le voir, la formule de l'indice concernant les projets de la catégorie B met en jeu un coefficient de 1/2, qui est absent de la formule concernant les projets de la catégorie A. La raison de cette différence est que, par souci de simplicité, on a supposé que les projets de la catégorie A ont toutes les chances d'être menés à bien tandis que les projets de la catégorie B n'ont que 50 p. 100 de chances de l'être, ce qui donne une probabilité de 1/2. Il est considéré en outre que les chances de succès des projets de la catégorie B qui ont "de bonnes chances" d'être menés à bien ne peuvent être évaluées avec plus de précision. C'est pourquoi on a retenu le seul chiffre de 1/2, qui peut être considéré comme la valeur moyenne des probabilités se situant entre 0 et 1 pour les différents projets et qui permet de traduire la distinction établie entre les différentes catégories.

viii) Vient ensuite la méthode suggérée pour utiliser l'indice ci-dessus en vue de déterminer si des projets doivent être compris ou non dans le plan de développement technologique. Les projets des catégories A et B qui concernent les secteur i peuvent être classés selon l'ordre de grandeur de leurs indices. En d'autres termes, il conviendrait de numéroter les projets de telle manière que le projet $s = 1$ ait l'indice le plus élevé; viendrait au deuxième rang le projet $s = 2$, et ainsi de suite. Il est donc suggéré que les projets soient numérotés de telle sorte que $I_{i1} > I_{i2} > I_{i3} > ...I_{in}$

ix) Ayant ainsi classé les projets, il faut ensuite inclure dans le plan tous les projets numérotés $s = 1, 2, ...p$, de façon que

$$\sum_{s=1}^{p} R_{is} = R_i'$$

formule dans laquelle R_i' est le montant total alloué au secteur i compte non tenu des projets de "préinvestissement". De cette manière, on est certain que les projets concernant le secteur i seront tels que le total des ressources consacrées à ces projets sera égal à l'allocation fixée pour l'ensemble du secteur et qu'aucun projet laissé de côté n'aurait contribué plus qu'aucun des projets pris en considération à accroître la valeur ajoutée par unité de ressources consacrée à ce projet.

x) L'allocation totale R_i'' aux projets de "préinvestissement" du secteur i est la somme des allocations intéressant les divers projets de "préinvestissement" (voir par. 161 à 163). On a donc :

$$R_i'' = \sum_{s}^{p} R''_{is}$$

formule dans laquelle R''_{is} est la somme consacrée au "préinvestissement" dans le cas du projet s faisant partie du secteur i. Ainsi qu'on l'a expliqué, cela devrait représenter le "minimum critique" nécessité par le projet en question : tout montant inférieur à ce chiffre devrait être considéré comme insuffisant au point de constituer une consommation inutile de ressources.

xi) L'allocation totale R_i de ressources consacrées au secteur i serait naturellement égale à la somme des montants alloués aux projets des trois catégories, c'est-à-dire que

$$R_i = R_i' + R_i''$$

CHAPITRE VIII

Autres approches de la planification technologique

168. Le chapitre VI analyse le contenu d'un plan technologique idéal. Dans les rares pays où il en existe (voir chap. V), les plans technologiques ne correspondent pas à ce modèle – qui d'ailleurs ne saurait convenir à tous les pays. En effet, selon leur degré de développement technologique, les pays ont à faire face à des problèmes différents et la planification technologique doit y être adaptée.

169. Du point de vue de la planification technologique, les pays peuvent se classer en cinq catégories, en fonction de deux éléments. Le premier est le degré de dépendance technologique à l'égard des pays développés : certains pays ont déjà atteint un certain niveau de capacité technologique; d'autres demeurent entièrement tributaires des importations de technologie – la technologie artisanale locale mise à part – et ont encore tout à faire. Le deuxième élément est la dimension du pays. La "dimension économique" est importante pour le développement technologique que l'on considère le marché intérieur ou le volume des ressources pouvant être affectées au développement. Comment déterminer la "dimension économique" d'un pays ? C'est un problème classique, et difficile. Divers indices peuvent être utilisés : PIB, population et produit par habitant.

170. Ce problème résolu, on peut classer, à titre indicatif, les pays en cinq catégories :

Catégorie 1 : pays de grandes dimensions, technologiquement semi-dépendants (Argentine, Brésil, Chine, Inde).

Catégorie 2 : pays de dimensions moyennes, technologiquement semi-dépendants (Egypte, Iran, Mexique, Nigéria, Pakistan, République de Corée).

Catégorie 3 : pays de petites dimensions, technologiquement semi-dépendants (Hongkong, Singapour).

Catégorie 4 : pays de dimensions moyennes, technologiquement dépendants (Iraq, Thaïlande).

Catégorie 5 : pays de petites dimensions, technologiquement dépendants.

171. Les pays de grandes dimensions mais relativement sous-développés sur le plan technologique sont omis, car aucun pays qui dépend entièrement de pays développés pour la technologie ne peut être considéré comme important à un point de vue économique quelconque.

172. La section 1 du plan technologique décrit au chapitre VI (par. 141) serait différente pour chaque catégorie de pays. Mais certains secteurs devront faire l'objet d'une planification technologique dans tous les cas : *a*) l'agriculture et les activités connexes (élevage, pêcheries et industries alimentaires); *b*) les industries artisanales traditionnelles; *c*) les formes d'énergie insuffisamment utilisées ou nouvelles (énergie humaine et animale, énergie solaire, énergie éolienne); *d*) les transports (développement de moyens de locomotion plus efficaces dépensant moins d'énergie classique).

173. Les pays de la catégorie 4 pourraient être en mesure d'élaborer des technologies modernes courantes dans certains secteurs déterminés. Les pays des catégories 2 et 3 pourraient, dans un certain nombre de secteurs, introduire des technologies avancées. Les pays de la catégorie 5 ne pourraient faire appel qu'à des technologies n'exigeant pas un marché étendu ou disposant d'un marché d'exportation. Les pays de la catégorie 1 ne sont pas tenus à ces restrictions. Ainsi, l'Inde et le Brésil ont créé des industries sidérurgiques, automobiles et mécaniques et sont capables de mettre au point les technologies correspondantes.

174. La section 5 (par. 145) n'a de place dans un plan technologique que si le pays dispose d'institutions solidement établies pour la planification du développement économique. De nombreux pays en développement ont officiellement adopté le principe de la planification économique; mais rares sont ceux où ce principe est systématiquement appliqué. Même si les plans fixent régulièrement des objectifs quantitatifs de production et d'investissement, ils ne peuvent que rester lettre morte en l'absence d'arrangements institutionnels pour leur réalisation. Dans ces conditions, on voit mal comment on pourrait fixer les objectifs quantitatifs et qualitatifs envisagés à la section 5 du plan technologique.

175. La section 6 (par. 146) devrait figurer dans les plans technologiques de la plupart des pays qui établissent de tels plans. Mais sa composition par éléments variera selon le niveau de développement technologique du pays. L'alinéa *c* (projets de modernisation des technologies artisanales) devrait figurer dans tous les plans. L'alinéa *d* (projets de mise au point de technologies nouvelles) ne figurera vraisemblablement dans les plans que dans les quelques pays qui possèdent déjà une infrastructure solide pour le développement technologique et disposent d'un personnel technique suffisant. Les alinéas *a* et *b* pourraient figurer dans les plans d'un grand nombre de pays des catégories 1, 2, 3 et 4.

176. Les autres sections du plan technologique – section 2 (technologie existante) [par. 142], section 3 (moyens institutionnels de développement de la technologie) [par. 143], et section 4 (politique technologique par secteur) [par. 144] – pourraient figurer dans les plans de tous les pays. La section 7 (formation professionnelle) [par. 147] est la toute première à considérer dans chaque pays, même si le développement technologique est très limité dans la production. La section 8 (par. 148) doit aussi avoir sa place dans tous les plans. Les pays qui disposent d'un arsenal complexe d'instruments de financement public sont les mieux armés en la matière.

177. Après avoir examiné dans quelle mesure les diverses sections du plan technologique présenté au chapitre VI s'appliquent aux diverses catégories de pays, il faut voir maintenant quel est le mode de planification technologique qui correspond le mieux à chaque niveau de développement.

178. En dehors des pays de la catégorie 1, tous les pays en développement ont un trait commun : ils ne produisent pas encore de biens d'équipement à une échelle importante; au mieux, cette production n'est que marginale. Les importations de biens de cette catégorie proviennent presque entièrement des pays développés, et très peu des pays en développement de la catégorie 1. Dans le secteur manufacturier, ces importations se composent surtout d'équipements spécialisés, alors que dans l'agriculture commerciale à grand rendement, les industries extractives et le bâtiment – étant donné la nature des opérations – elles se composent à la fois d'équipement polyvalent et d'équipements spécialisés.

179. La transformation technologique consisterait à cesser progressivement d'importer ces équipements pour les fabriquer localement. Il y a à cela deux obstacles : tout d'abord, si la fabrication locale de biens d'équipement est destinée à satisfaire uniquement la modeste demande résultant indirectement de la consommation des classes à revenus moyens et élevés, et les besoins limités dans l'agriculture à grand rendement, du bâtiment et des mines, les déséconomies d'échelle et la spécialisation représenteront un coût très élevé; ensuite, certains pays n'ont que très peu ou pas du tout de réserves connues de matières premières essentielles, comme les minéraux de base et les combustibles, et il faudrait importer des matières premières pour fabriquer des biens d'équipement.

180. La première étape devra consister à limiter les importations aux seules machines polyvalentes indispensables à la fabrication d'autres biens d'équipement. Le délai à prévoir dépendra de l'enchaînement vers l'aval avec les industries de fabrication de biens de consommation et de biens intermédiaires qui seront créées. Le choix des secteurs industriels à développer et des produits à fabriquer sera déterminant à cet égard. De toute manière, il faudra encore pendant bien des années prévoir le transfert et l'adaptation de procédés de fabrication.

181. L'emploi de machines polyvalentes pour la production de biens d'équipement modernes courants exige proportionnellement un plus grand nombre d'ouvriers qualifiés, de techniciens et d'ingénieurs. Pour disposer à une date donnée d'un personnel suffisamment nombreux de ces catégories, il faut planifier sa formation au moins dix ans à l'avance. Certes, il est possible d'entreprendre plus tôt la fabrication de biens d'équipement mais, dans de nombreux pays, il faudra alors recourir, pendant des années encore, aux services de techniciens et d'ingénieurs étrangers. Il est possible de combiner les deux approches, le personnel local étant formé sur place par le personnel étranger dans les entreprises de production.

182. De nombreux pays des catégories 4 et 5 sont tributaires de un, deux ou trois produits agricoles – comme le thé, le café ou la viande – ou de produits minéraux – comme l'étain, le cuivre, la bauxite ou le minerai de fer. Pour que le produit soit compétitif, il est indispensable d'utiliser, et de tenir à jour, la technologie la plus moderne. Au départ, et sans doute pendant longtemps, la dépendance technologique sera inévitable dans ces secteurs. Mais il est possible de la réduire peu à peu : en assurant une transformation de plus en plus poussée du produit dans le pays même, et en acquérant progressivement la maîtrise de la technologie importée qui est d'abord adaptée puis élaborée sur place en grande partie – comme à Sri Lanka pour le traitement du thé. Les mêmes principes s'appliquent dans le secteur des industries extractives, mais un autre problème se pose. En passant de l'extraction et de la préparation du minerai à la fusion, à l'affinage et à la fabrication des semi-produits, on réalise des économies d'échelle généralement importantes, au moins au stade de la production du métal. Dans les petits pays tributaires du pétrole, les principes sont encore les mêmes, mais la complexité technologique est plus grande, pas tant aux stades de l'extraction et du raffinage qu'à celui de la mise en place d'une industrie pétrochimique.

183. Dans les pays des catégories 4 et 5, les premières mesures de planification technologique consistent à former les scientifiques, ingénieurs et techniciens dont le pays a besoin et à mettre en place progressivement les politiques et les institutions propres à assurer le transfert efficace et l'adaptation de la technologie importée puis l'élaboration de technologies locales. L'objectif premier doit être de produire des biens de consommation de masse, et de développer systématiquement les industries de fabrication des biens intermédiaires et des biens d'équipement nécessaires à cette production.

184. Les pays de la catégorie 1 sont poussés à entreprendre la production locale de biens d'équipement modernes, et même ultra-modernes en raison de l'importance stratégique de ces produits pour leur indépendance économique et politique. Mais cette production est soumise à des économies d'échelle. Les marchés dits "de grandes dimensions" – même ceux des pays de la catégorie 1 – sont trop restreints pour la production de biens de consommation finis très élaborés, répondant à la demande des classes aisées et qui supposent des biens d'équipement ultra-modernes. Cette demande est nécessairement limitée; même en Inde, les classes aisées représentent une population d'à peine plus de 12 millions et au Mexique, de 2 millions peut-être. Ces petits marchés sont déjà saturés aux niveaux de revenus existants, et ces revenus n'augmentent pas assez vite pour justifier une croissance accélérée du secteur des biens d'équipement axé sur les besoins de ce public. Cet état de choses a été bien étudié et s'explique par la stagnation résultant de politiques de remplacement des importations.

185. Si les tendances passées et actuelles – qui se traduisent par une expansion insuffisante du marché intérieur – se maintiennent, avec pour résultat une augmentation insuffisante du pouvoir d'achat des masses, il sera de plus en plus intéressant de produire pour exporter vers les pays développés. Le principal obstacle à cet égard est la résistance des sociétés transnationales, dont la collaboration est indispensable à l'importation des techniques ultra-modernes sur lesquelles elles exercent un oligopole; et le recours croissant à diverses formes de protectionnisme par les pays développés ne peut qu'aggraver la situation.

186. Parmi les pays de la catégorie 1, il faut distinguer ceux qui s'efforcent de réduire les inégalités de revenus tout en favorisant la croissance et le développement. Ces pays mettront vraisemblablement l'accent, dans leurs plans technologiques, sur une plus grande autonomie dans les industries mécanique et chimique, ainsi que sur l'importation de la technologie moderne nécessaire dans les secteurs industriels ou agricoles où ils possèdent un avantage comparatif sur le marché mondial. Dans les autres pays de la catégorie 1, qui sont assez ouverts aux investissements étrangers et très sensibles à la demande d'une petite élite urbaine, une grande partie des biens de consommation (y compris les biens de consommation durables) est et continuera d'être fabriquée à l'aide de technologies non seulement étrangères mais ultra-modernes. La planification peut néanmoins permettre à ces pays d'atténuer leur dépendance technologique s'ils prévoient d'affecter des ressources suffisantes au secteur de l'énergie (comme dans le cas du Brésil, de l'Inde et du Mexique) ou à celui de l'industrie mécanique (nouvelles orientations des plans indien et mexicain) ou encore à une technologie avancée du textile (Egypte).

187. La différence essentielle entre les technologies avancées et les technologies modernes courantes tient aux procédés utilisés. Les premières – qu'il s'agisse de chimie, d'ingénierie, de montage ou de transport – utilisent des procédés se rattachant à la science[46] et à fort coefficient de recherche[47]. Cette différence se traduit généralement, mais pas nécessairement, par des différences entre les produits.

188. Un procédé n'est jamais tout à fait abstrait, mais suppose des biens d'équipement et les connaissances nécessaires pour utiliser ces biens afin d'en fabriquer d'autres. Pour utiliser des procédés importés ultra-modernes, il faut former des spécialistes à quatre niveaux : scientifiques, ingénieurs, techniciens, assistants de laboratoire. Pour acquérir cette spécialisation, il faut plusieurs années de formation dans des établissements d'enseignement supérieur, suivies de plusieurs années d'expérience pratique. Les pays en développement de la catégorie 1 qui cherchent à développer une technologie avancée doivent planifier de longues années à l'avance de nouvelles formes d'enseignement scientifique et technique.

189. C'est au personnel national qualifié déjà employé dans l'industrie qu'il appartiendra d'assimiler et d'appliquer de façon indépendante les connaissances importées dans les secteurs classiques : industries mécanique, électrique et chimique. Il est difficile de dire combien de temps il faudra pour assimiler entièrement ces connaissances, mais sans doute moins que le "délai d'imitation"[48] enregistré dans un certain nombre de pays – soit moins de 10 ans.

190. Les procédés de pointe, comme les autres, ne sont pas isolés, mais simplement toute une série de transforma-

[46] L'expression "se rattachant à la science" est utilisée de préférence à celle "fondés sur la science" pour insister sur l'interaction constante et étroite entre les progrès fondamentaux de la science (pure ou appliquée) et les technologies ultra-modernes.

[47] On dit qu'une technologie est "à fort coefficient de recherche" lorsqu'il existe un rapport élevé entre *a*) le personnel de recherche-développement et l'emploi total et *b*) les dépenses de recherche-développement et la production nette totale.

[48] Délai entre l'innovation et la première "imitation".

tion, en amont et en aval, mettant en jeu d'autres procédés et produits. L'analyse des innovations technologiques dans les pays capitalistes avancés au cours des 50 dernières années montre que, pour tirer tout le parti possible de l'utilisation de procédés ultra-modernes, certaines conditions sont nécessaires, mais non suffisantes. Il faut, notamment, créer des services de recherche-développement hautement spécialisés, dans les sociétés de fabrication ou en liaison étroite avec ces sociétés; leur affecter un grand nombre de chercheurs et d'ingénieurs hautement qualifiés, spécialisés dans une multitude de disciplines des sciences physiques et biologiques et des sciences de l'ingénieur; consacrer d'énormes sommes, dépassant certains seuils, à la recherche-développement et ce pendant 10 à 20 ans. Il faut encore disposer d'une infrastructure nationale, de capacités en matière de technologie moderne courante, et d'institutions d'enseignement et de recherche dans les sciences physiques et les sciences de l'ingénieur. Il faut enfin que les institutions qui financeront les travaux de recherche-développement soient capables de résorber d'énormes pertes financières en cas d'échec des innovations.

191. Dans les pays en développement de la catégorie 1, même les sociétés manufacturières et commerciales les plus importantes, financées sur des fonds nationaux privés ou publics, n'ont pas encore une envergure suffisante pour envisager d'investir isolément des sommes de l'ordre de grandeur qu'exige la recherche-développement technologique moderne. Dans quelques secteurs, cette difficulté peut être surmontée en groupant les activités de recherche-développement. Mais les pouvoirs publics ont les moyens de créer les conditions requises pour l'application de nombreux procédés modernes. En fait, l'intervention massive de l'Etat doit être considérée comme la condition absolue du succès dans les secteurs technologiques modernes. C'est ce que prouve l'expérience des pays développés dans les secteurs de l'aéronautique, de l'électronique et de l'énergie nucléaire.

192. Dans le cas de plusieurs de ces procédés modernes, les coûts de recherche-développement, puis les frais d'investissement aux fins de fabrication et de commercialisation, dépassent de loin les possibilités de l'Etat. En revanche, il existe d'amples possibilités pour une collaboration féconde entre différents pays de la catégorie 1, sous la forme non seulement d'échanges commerciaux, mais aussi de recherche-développement et d'investissements communs.

TROISIÈME PARTIE

Résumé général et schéma d'action nationale

A. – La situation technologique actuelle

193. Des deux éléments qui constituent la technologie : savoir et équipement, le premier est le facteur décisif. Il existe trois grandes catégories de technologie : la technologie artisanale ou traditionnelle, qui n'a guère été modifiée par la révolution industrielle, la technologie moderne courante, qui remonte au milieu du siècle actuel, et la technologie de pointe.

194. La technologie est essentielle du point de vue de la capacité de production de biens d'équipement de même que pour l'ensemble du processus de développement.

195. La capacité des pays en développement de fabriquer un produit donné est entravée par divers obstacles, dont le plus important est d'ordre technologique. Eliminer ces obstacles afin d'acquérir la capacité de concevoir, de construire et d'exploiter une installation industrielle, se procurer ou fabriquer l'équipement nécessaire, obtenir des ressources financières et créer un marché intérieur assez vaste pour permettre des économies d'échelle posent des problèmes plus ou moins difficiles, qui peuvent être résolus à plus ou moins brève échéance.

196. L'analyse des technologies nécessaires pour les produits industriels que les pays en développement fabriquent ou envisagent de fabriquer montre aussi qu'il existe des problèmes plus ou moins difficiles à résoudre à plus ou moins longue échéance.

197. Il semble qu'une large autonomie technologique puisse être obtenue en quelques années dans un certain nombre d'industries de biens de consommation (nombreuses industries alimentaires, formules pharmaceutiques et fabrication de certains principes actifs, textiles, vêtements et chaussures) et d'industries de biens intermédiaires et de biens d'équipement (acier laminé, principaux matériaux de construction, papier, nombreux produits chimiques, articles en métal et machines diverses). Pour répondre aux besoins de consommation essentiels et développer l'infrastructure industrielle, les instruments essentiels sont les biens intermédiaires et les biens d'équipement qui sont nécessaires pour produire les biens de consommation et l'infrastructure sociale. Une autonomie technologique beaucoup plus grande est ainsi possible dans les pays en développement dans un délai relativement bref, moyennant l'adoption de politiques appropriées.

B. – Activités et institutions nationales pour le développement de la technologie nationale

198. Pour accroître la capacité technologique nationale des pays en développement, les activités essentielles, et les institutions correspondantes, doivent se fixer les objectifs suivants : déglobaliser la technologie importée et l'adapter aux besoins locaux; organiser la recherche-développement pour la production de technologies nationales; créer des services techniques – en particulier des services locaux de consultants appelés à réaliser les études techniques et à servir de lien indispensable entre l'adaptation et l'élaboration des technologies, d'une part, et leur utilisation dans le système national de production, d'autre part. Dans les pays en développement, les gouvernements ont un rôle primordial à jouer dans toutes ces activités, ce qui est aujourd'hui largement reconnu. Ils ont aussi un rôle à jouer dans la création d'une demande suffisante et croissante pour la technologie produite localement. A cet égard, il importe d'éviter des différences marquées dans la répartition du revenu, afin d'assurer un marché en expansion pour les biens intermédiaires et les biens d'équipement qui utilisent

des technologies vitales pour le développement économique et social.

199. L'enseignement scientifique et technologique ne bénéficie toujours pas d'une priorité élevée et les programmes d'études ne tiennent pas suffisamment compte des objectifs de développement. Cette situation est liée au manque de prestige social dont les technologues et les techniciens sont souvent victimes en raison de la structure de l'utilisation des ressources nationales. Il faut d'urgence étudier de plus près les problèmes de l'enseignement et de la formation professionnelle dans la perspective du renforcement de la capacité technologique.

200. Il est reconnu aussi que c'est une fonction essentielle du gouvernement dans les pays en développement d'allouer des ressources suffisantes pour le développement de la capacité technologique nationale et de répartir ces ressources entre les secteurs. Il n'existe pas de formule toute faite pour l'allocation des ressources, et comme pour le choix entre l'épargne/investissement et la consommation, le problème se ramène à une question de calendrier. Pour la répartition, une méthode empirique consiste à répartir les ressources proportionnellement à la valeur ajoutée dans les secteurs utilisant les technologies retenues. Quant aux projets dans chaque secteur ils se divisent en trois catégories, du point de vue de l'évaluation : ceux dont les chances de succès sont quasi certaines, ceux dont les chances de succès sont assez grandes et les projets de caractère expérimental, dont les résultats sont imprévisibles. Dans les deux premières catégories, l'analyse de coût-utilité peut servir à évaluer le projet de recherche.

C. – Progrès vers la planification du développement dans certains pays en développement

201. Dans la plupart des cas, les pays en développement ont établi des plans de développement économique qui comportent un aspect financier et, de plus en plus, des chapitres consacrés à la main-d'œuvre, ainsi qu'aux problèmes sociaux touchant par exemple la santé. Mais rares sont les pays qui ont établi des plans technologiques, bien que, depuis quelques années, l'importance de la science et de la technologie pour le développement soit de plus en plus reconnu et que plusieurs pays s'efforcent de plus en plus de contrôler les importations technologiques.

202. Cinq pays – le Brésil, l'Inde, le Mexique, le Pakistan et le Venezuela – qui représentent près de 40 p. 100 de la production industrielle des pays en développement et 45 p. 100 de leur population ont récemment établi et publié des plans scientifiques et technologiques qui diffèrent par la portée mais contiennent des éléments analogues : une étude effectuée par les autorités officielles compétentes sur les faiblesses de la politique technologique existante; des objectifs d'accroissement substantiel des ressources consacrées à la fois à la recherche-développement et à la formation professionnelle, avec l'indication des domaines prioritaires et du type d'activités de recherche-développement à entreprendre; des arrangements tendant à renforcer les organismes nationaux; enfin, les modalités de financement des programmes. S'ils sont mis en œuvre, ces programmes permettront d'augmenter de trois à cinq fois la part du PIB consacrée à la recherche-développement, avec en général un objectif de contribution de 1 p. 100. Il est moins facile d'évaluer les incidences probables des changements envisagés dans les structures institutionnelles des pays intéressés. Il semble qu'en général on continue à négliger quelque peu la nécessité de lier les arrangements institutionnels pour le transfert au développement technologique. Les plans visent tous à accroître les effectifs techniques nécessaires pour s'assurer une plus grande autonomie technologique, mais sur ce point ils sont rédigés en termes assez généraux.

D. – Nature de la planification technologique et différentes méthodes d'approche

203. Les plans de développement – qu'ils aient un caractère indicatif ou qu'ils se proposent, d'une manière ou d'une autre, d'orienter plus directement l'économie – se situent généralement à trois niveaux : ensemble de l'économie, secteurs économiques et projets. Ils prévoient des objectifs concrets et des allocations de fonds pour l'investissement, et notamment des "enveloppes" budgétaires pour l'innovation technique et la formation professionnelle. La planification technologique recouvre à la fois l'importation et l'adaptation de technologies, l'élaboration de technologies nationales au moyen de la recherche-développement et par la formation de techniciens, et l'équilibre variable qui s'établit entre ces technologies au cours des années. Les objectifs d'un plan de développement de la technologie nationale concernent notamment la formation de capital fixe (établissements de formation professionnelle et laboratoires de recherche) et les activités courantes (programmes de formation, projets d'innovation).

204. La planification technologique idéale comprend les éléments suivants :

a) Identification des secteurs et sous-secteurs devant faire l'objet du plan technologique;

b) Profil technologique qualitatif et quantitatif des secteurs et sous-secteurs retenus;

c) Analyse critique des moyens institutionnels existants par secteur et sous-secteur pour la promotion du développement technologique;

d) Objectifs de la politique technologique par secteur et sous-secteur;

e) Objectifs qualitatifs et quantitatifs à court terme pour le développement de la technologie par secteur et sous-secteur, en particulier en ce qui concerne la nature de l'adaptation et de l'amélioration des techniques déjà utilisées;

f) Projets à plus long terme portant principalement sur l'élaboration de technologies nouvelles;

g) Programmes de formation de la main-d'œuvre correspondant aux programmes à court terme et à long terme;

h) Instruments de politique générale à mettre en place pour exécuter le plan technologique.

205. Les pays en développement ont des perspectives différentes selon leurs dimensions, leurs ressources et leur niveau actuel de développement technologique, et ils ont aussi des objectifs économiques et sociaux différents. Les secteurs considérés seront donc divers eux aussi. Si tous les pays doivent inclure des secteurs comme l'agriculture et les industries agricoles, l'artisanat traditionnel, les nouvelles sources d'énergie et les transports, les pays qui ont déjà acquis une certaine capacité technologique et disposent d'un marché intérieur important peuvent utiliser toute une

gamme de technologies industrielles modernes courantes, y compris dans le domaine des biens d'équipement et même quelques technologies de pointe. Les pays qui ne disposent pas d'un important marché intérieur, mais qui ont acquis une certaine capacité technologique, devront se limiter surtout à mettre au point des technologies modernes courantes et technologies de pointe leur permettant de produire des articles destinés à l'exportation. Les pays qui sont encore totalement tributaires des importations de technologies modernes devront concentrer leurs efforts sur la formation de personnel technique et scientifique. Ceux des pays qui sont largement tributaires de l'exportation de un ou de deux produits devront utiliser les technologies les plus récentes – même s'ils doivent les importer – pour la transformation de ces produits. Pendant un certain temps, ils devront se limiter à l'objectif assez modeste consistant à adapter les technologies modernes courantes importées.

206. La répartition par secteur des objectifs quantitatifs pour l'ensemble des technologies importées, des technologies importées et adaptées et des technologies locales ne figure que dans les plans technologiques des pays ayant l'expérience de la planification de la production et des investissements; ces objectifs quantitatifs ne sauraient figurer dans les plans technologiques des pays qui n'élaborent pas de plans de développement économique. Les plans technologiques de tous les pays doivent donner l'importance voulue à la planification des effectifs. Quel que soit le niveau de développement technologique d'un pays, il a le plus grand intérêt à établir, dans le cadre de son plan technologique, le profil technologique des différents secteurs, afin de réunir les données de base nécessaires à la formulation de stratégies en vue de nouveaux progrès.

207. Le Service consultatif du transfert de technologie de la CNUCED peut, à la demande des gouvernements, aider les pays qui décident d'entreprendre une planification technologique ou de prendre des mesures initiales à cet effet.

DOCUMENT TD/239

Technologie : aspects du transfert inverse de technologie relatifs au développement

Etude du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*29 janvier 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
Introduction	1-2	314
Chapitres		
I. Principales caractéristiques et tendances récentes	3-17	314
A. Ampleur des courants de personnel qualifié des pays en développement vers les pays développés	4-8	314
B. Principales caractéristiques des courants d'émigration de personnel qualifié	9-17	315
1. Ventilation par professions	11-16	315
2. Caractéristiques régionales	17	317
II. Examen des grandes questions : possibilités d'action à l'échelon national	18-34	317
A. Historique	18-22	317
B. Action des pays en développement	23-31	318
1. Mesures d'incitation	24	318
2. Mesures de réglementation	25-30	318
3. Mesures de "disjonction"	31	319
C. Action des pays développés	32-34	319
III. Examen des grandes questions : possibilités d'action à l'échelon international	35-57	320
A. Modification du cadre de la comptabilisation internationale des ressources en vue d'y incorporer le capital-valeur que le transfert inverse de technologie représente	37-42	320
B. Eventuels domaines de coopération internationale	43-57	321
1. Contributions des pays développés d'accueil	43-51	321
2. Perception d'un modeste impôt supplémentaire sur le revenu du personnel qualifié des pays en développement travaillant dans les pays développés avec un abattement pour double imposition	52-54	322
3. Elargissement éventuel de la facilité de financement compensatoire du FMI	55-56	323
4. Quelques conclusions	57	323
IV. Cadre d'organisation d'une coopération entre pays en développement pour l'échange de personnel qualifié	58-64	323
A. Bases d'une coopération entre pays en développement	60	323
B. Modalités de l'échange de compétences	61-64	323
V. Questions soumises à la Conférence	65-73	325
A. Examen des décisions intergouvernementales prises à la CNUCED concernant le transfert inverse de technologie	66-71	325
B. Décisions intergouvernementales : phase suivante	72-73	326

TABLEAUX

1. Part des pays en développement dans le courant total d'immigrants qualifiés vers les Etats-Unis d'Amérique, le Canada et le Royaume-Uni, de 1961 à 175/76 316
2. Emigration de personnel qualifié par rapport à l'effectif du pays : estimations par échantillonnage pour certains pays en développement et pays développés 317

Introduction

1. La question du transfert inverse de technologie est depuis un certain temps à l'ordre du jour. La communauté internationale a adopté plusieurs résolutions fondamentales préconisant une action concertée aux niveaux national, régional et international pour atténuer les effets négatifs de ce phénomène. On peut citer, entre autres, les résolutions de l'Assemblée générale 32/192, du 19 décembre 1977, et 33/151, du 19 décembre 1978, relatives au transfert inverse de technologie[1]. En outre, à sa deuxième session, en décembre 1978, la Commission du transfert de technologie a adopté la résolution 7 (II) sur les aspects du transfert inverse de technologie relatifs au développement[2]. La question a, par ailleurs, été examinée en profondeur par le Groupe d'experts gouvernementaux du transfert inverse de technologie, qui s'est réuni à Genève du 27 février au 7 mars 1978 et a adopté une série de conclusions et de recommandations concertées[3]. La présente étude du secrétariat de la CNUCED s'inspire des travaux effectués précédemment par la CNUCED, notamment de monographies récentes dont certaines ont été réalisées en étroite collaboration avec le Département des affaires économiques et sociales du Secrétariat de l'ONU[4]. Elle reflète également les débats et les résultats de la réunion du Groupe d'experts gouvernementaux du transfert inverse de technologie. Elle s'appuie enfin sur les travaux d'autres organismes internationaux, comme l'UNITAR, l'OIT, l'OMS et l'UNESCO, qui se sont occupés de la question, et sur les importantes recherches faites dans les milieux universitaires ou dans des organismes n'appartenant pas aux Nations Unies.

2. La présente étude comporte cinq chapitres. Le chapitre premier contient une analyse des principales caractéristiques du transfert inverse de technologie. Le chapitre II est consacré à un examen des principaux problèmes appelant une action à l'échelon national, à la fois dans les pays en développement et dans les pays développés. Le chapitre III traite des principaux problèmes internationaux, en faisant ressortir les asymétries du marché international des compétences, ainsi que la nécessité de veiller à ce que les courants de personnel qualifié des pays en développement vers les pays développés ne soient pas simplement une conséquence ou une confirmation de la faiblesse et de la pauvreté des pays d'origine, mais représentent un échange qui profite à la fois aux pays exportateurs et aux pays importateurs de personnel qualifié, les intérêts des uns et des autres étant dûment pris en considération. On y étudie tout d'abord la question de la modification du cadre général de la comptabilisation internationale des ressources pour permettre de tenir compte du capital-valeur que représente le transfert inverse de technologie. On y examine ensuite certaines des propositions qui ont été formulées en vue d'une meilleure répartition des charges et des avantages liés à la migration de personnel qualifié. Le chapitre IV concerne la question de l'échange de personnel qualifié dans le cadre de la coopération entre pays en développement et examine à la fois les principes de base d'une telle coopération et les mesures pratiques qu'elle exige. Enfin, le chapitre V donne un aperçu des grandes questions qui seront soumises à la cinquième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

[1] Voir aussi la résolution 3362 (S-VII) de l'Assemblée générale, du 16 septembre 1975, section III, par. 10; les résolutions de la Conférence 39 (III), du 16 mai 1972, par. 20, et 87 (IV), du 30 mai 1976, par. 18.

[2] Voir le rapport de la Commission du transfert de technologie sur sa deuxième session (*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session extraordinaire, Supplément No 4* [TD/B/736]), annexe I.

[3] Voir "Rapport du Groupe d'experts gouvernementaux du transfert inverse de technologie" (TD/B/C.6/28), par. 70.

[4] Pour une liste détaillée des monographies établies par le secrétariat de la CNUCED, ou à sa demande, *ibid.*, annexe III.

CHAPITRE PREMIER

Principales caractéristiques et tendances récentes

3. Pour examiner les aspects du problème de la migration de personnel qualifié, sous l'angle du développement, il paraît nécessaire de définir les catégories particulières de personnel qui sont visées (et celles qui ne le sont pas) par la notion de "transfert inverse de technologie". La définition qui semble le mieux convenir à ces migrants qualifiés quittant les pays en développement pour les pays développés et dont s'entend l'expression "transfert inverse de technologie" est tirée de la classification adoptée par l'Immigration and Naturalization Service des Etats-Unis d'Amérique – "PTK" – et qui recouvre les membres de professions libérales, les techniciens et les travailleurs assimilés *(professional, technical and kindred workers).* On parle aussi indifféremment de personnel hautement qualifié, très qualifié ou qualifié. En gros, la classification "PTK" est analogue à celle qui est utilisée dans d'autres pays développés, même si la comparabilité statistique peut présenter certaines difficultés qui ont été longuement examinées dans une étude précédente du secrétariat de la CNUCED[5].

A. – Ampleur des courants de personnel qualifié des pays en développement vers les pays développés

4. Si l'on veut mettre en évidence les aspects les plus marquants de la question du transfert inverse de technologie, il importe de rappeler les tendances récentes et les caractéristiques principales de l'émigration de personnel qualifié des pays en développement vers les pays développés. De même que dans les précédentes études du secrétariat de la CNUCED, on s'efforcera ici de traiter surtout des courants vers les trois principaux pays développés d'immigration : Etats-Unis d'Amérique, Canada et Royaume-Uni. Toutefois, comme il semble qu'à peu près 75 p. 100 des migrants qualifiés de pays en développement s'établissent dans ces trois pays[6], il devrait être possible, à partir des données relatives aux courants vers ces derniers, de dégager des conclusions générales sur la nature du phénomène d'émigration des pays en développement vers les pays développés, dans son ensemble. On trouvera également ci-après quelques estimations générales sur les courants de personnel qualifié vers l'Europe occidentale.

[5] "Le transfert inverse de technologie : son ampleur, ses conséquences économiques et ses incidences en matière de politique générale", étude établie avec le concours de P. Balacs, (TD/B/C.6/7), octobre 1975, par. 25.

[6] *Ibid.*, par. 23.

5. En gros, les tendances concernant les courants de personnel qualifié, qui avaient été relevées dans l'étude susmentionnée du secrétariat de la CNUCED, se sont maintenues. Le nombre de migrants qualifiés entrant aux Etats-Unis et au Canada, par exemple, reste très important, bien qu'il ne progresse plus au même rythme que par le passé. Les politiques d'immigration d'après guerre mentionnées dans cette étude, et dont on a dit qu'elles établissaient une discrimination en faveur des membres de professions libérales par rapport aux autres immigrants, semblent en grande partie inchangées[7]. Toutefois, il faut ajouter qu'aujourd'hui les pays développés ont de plus en plus tendance à exiger que l'immigration soit "planifiée" en fonction des conditions du marché intérieur de l'emploi[8]. Ainsi, au lieu d'une augmentation constante de l'apport de personnel dans toutes les catégories professionnelles, on observe aujourd'hui des fluctuations d'une année à l'autre, dans chaque catégorie, les services d'immigration tenant compte des besoins particuliers du marché intérieur de l'emploi.

6. Il ressort d'estimations antérieures du secrétariat de la CNUCED qu'entre le début des années 60 et 1972 le nombre des personnes qualifiées (ingénieurs et scientifiques, médecins et chirurgiens, techniciens et travailleurs assimilés) originaires de pays en développement qui ont émigré vers les trois principaux pays développés d'immigration – Etats-Unis d'Amérique, Canada et Royaume-Uni – a été à peine supérieur à 230 000[9]. A ce chiffre, il faut ajouter environ 29 000 immigrants aux Etats-Unis de 1973 à 1975[10] et 25 000 au Canada de 1973 à 1976[11]. Pour le Royaume-Uni, il n'a pas été possible d'obtenir des chiffres à jour mais, même si l'on admet une tendance à la baisse du taux d'immigration (en supposant un chiffre annuel moyen de 5 000 personnes), on obtiendrait probablement un total d'environ 20 000 personnes pour les quatre années de la période 1973-1976. En ajoutant ces chiffres au total de 230 000, on arrive, pour les trois principaux pays développés d'immigration, à un nombre global de plus de 300 000 personnes pour la période 1960-1975/76.

7. Peut-être même s'agit-il là d'une sous-estimation, car le chiffre donné pour les Etats-Unis d'Amérique embrasse une catégorie limitée de groupes professionnels et non toute la gamme des membres de professions libérales, techniciens et travailleurs assimilés, comme dans le cas des deux autres pays développés.

8. En outre, les estimations ne tiennent pas compte de l'émigration de personnel qualifié vers d'autres pays développés; c'est là une lacune qui semble particulièrement importante dans le cas de l'Europe occidentale, laquelle est généralement considérée comme accueillant de très nombreux migrants qualifiés venant de pays en développement, en particulier de Yougoslavie, d'Algérie, de Tunisie, du Maroc et de certaines autres régions en développement. Toutefois, dans une étude récente du secrétariat de la CNUCED, il a été estimé qu'au début des années 70 115 000 migrants qualifiés de pays en développement étaient employés en Europe occidentale[12]. En les ajoutant au total de 300 000 obtenu pour les Etats-Unis d'Amérique, le Canada et le Royaume-Uni, on arrive *grosso modo* à un total global, pour l'émigration de personnel qualifié de pays en développement vers les pays développés, d'environ 420 000 (voire davantage si l'on prend en compte d'autres pays, comme l'Australie) au début ou vers le milieu des années 70.

B. – Principales caractéristiques des courants d'émigration de personnel qualifié

9. On notera aussi avec intérêt, outre l'importance des courants globaux, une modification simultanée et progressive de la composition de ces courants, du fait que les autorités d'immigration des pays développés se sont efforcées d'orienter leur politique en fonction des besoins de main-d'œuvre du marché intérieur en appliquant aux mouvements internationaux de personnel des critères de sélectivité plus rigoureux. Cela s'est traduit, tout d'abord, par une diminution des courants de personnel non qualifié au profit des courants de personnel qualifié et, ensuite, par une augmentation de la part des pays en développement dans le courant total de personnel qualifié vers les pays développés; il s'agit là d'ailleurs d'une tendance qui explique peut-être en partie le rôle croissant des pays en développement en tant que "principaux exportateurs de personnel qualifié vers les pays développés"[13].

10. Cette tendance s'est peut-être manifestée de façon plus frappante aux Etats-Unis d'Amérique où, aujourd'hui, 70 à 80 p. 100 de l'ensemble des immigrants qualifiés viennent de pays en développement, contre 37 p. 100 seulement en 1961-1965[14]. Au Canada et au Royaume-Uni, les chiffres correspondants ont été en moyenne de 26 p. 100 et 22 p. 100 respectivement.

1. *Ventilation par professions*

11. Un examen détaillé de la ventilation par professions des courants de personnel qualifié (voir le tableau 1) fait encore mieux ressortir la nature particulière de ces courants en provenance de régions en développement. Par exemple, ce sont les médecins et les chirurgiens qui, aux Etats-Unis d'Amérique, au Canada et au Royaume-Uni, ont représenté le groupe le plus important d'immigrants en provenance de pays en développement, avec 60 p. 100 du nombre total d'immigrants qualifiés dans ces trois pays (72 p. 100 aux Etats-Unis, 49 p. 100 au Royaume-Uni et 37 p. 100 au Canada). Les ingénieurs et les scientifiques venaient ensuite avec 43 p. 100 du nombre total d'immigrants qualifiés (58 p. 100 aux Etats-Unis, 32 p. 100 au Canada et 17 p. 100 au Royaume-Uni).

12. En chiffres absolus, ce sont près de 61 000 médecins et chirurgiens, plus de 100 000 ingénieurs et scientifiques, et 123 000 techniciens et travailleurs assimilés qui

---

[7] *Ibid.*, par. 26.

[8] Voir, par exemple, Canada, Ministère de la main-d'œuvre et de l'immigration, *Perspectives de la politique d'immigration*, Ottawa, 1974, p. 23.

[9] Voir TD/B/C.6/7, tableau 1.

[10] Sur la base de données non publiées, émanant de la National Science Foundation des Etats-Unis d'Amérique.

[11] Voir Canada, Ministère de la main-d'œuvre et de l'immigration, *Statistiques d'immigration*, Ottawa.

[12] "Aspects du transfert inverse de technologie relatifs au développement" (TD/B/C.6/41), novembre 1978, par. 9.

[13] TD/B/C.6/7, par. 29.

[14] D'après des données non publiées, émanant de la National Science Foundation des Etats-Unis d'Amérique.

TABLEAU 1

Part des pays en développement dans le courant total d'immigrants qualifiés vers les Etats-Unis d'Amérique, le Canada et le Royaume-Uni, de 1961 à 1975/76

	Nombre de migrants qualifiés[a] originaires de		
	Pays en développement	*Tous pays*	*(1) en pourcentage de (2)*
Pays de destination et professions	(1)	(2)	(3)
Etats-Unis d'Amérique[b]	*118 816*	*190 813*	*62*
Médecins et chirurgiens	40 876	56 447	72
Ingénieurs et scientifiques	77 279	133 478	58
Toutes autres catégories	661	888	74
Canada[c]	*81 613*	*297 211*	*27*
Médecins, chirurgiens et dentistes	4 850	13 023	37
Ingénieurs et scientifiques	13 601	42 711	32
Toutes autres catégories	63 162	241 477	26
Royaume-Uni[d]	*84 040*	*380 751*	*22*
Médecins, chirurgiens et dentistes	15 655	32 065	49
Ingénieurs et scientifiques	9 225	54 705	17
Toutes autres catégories	59 160	293 981	20
Total	*284 469*	*868 775*	*33*
Médecins, chirurgiens et dentistes	61 381	101 535	60
Ingénieurs et scientifiques	100 105	230 894	43
Toutes autres catégories	122 983	536 346	23

Sources : Royaume-Uni : "Le transfert inverse de technologie : son ampleur, ses conséquences économiques et ses incidences en matière de politique générale" (TD/B/C.6/7) tableau 3; Etats-Unis d'Amérique : données non publiées de la National Science Foundation; Canada, Ministère de la main-d'œuvre et de l'immigration, *Statistiques d'immigration*, Ottawa.

[a] Pour le Canada et le Royaume-Uni, la notion de migrant qualifié est plus large que pour les Etats-Unis (voir TD/B/C.6/7, annexe A, tableau A-2, notes *a* à *f*).

[b] Pour la période 1961-1975.

[c] Pour la période 1963-1976.

[d] Pour la période 1964-1972.

ont émigré des régions en développement vers les trois pays développés considérés entre 1961 et 1975/76.

13. On jugera peut-être mieux de l'incidence de ces courants de personnel qualifié sur les pays en développement et sur les pays développés en les considérant par rapport à l'effectif de personnel qualifié dont disposent ces pays. Le tableau 2 donne à cet égard quelques estimations par échantillonnage — pour quelques catégories (principalement les médecins et les chirurgiens) et pour quelques pays en développement et pays développés.

14. Pour les pays en développement, on observe ce qui suit : aux Philippines, le taux annuel moyen d'émigration de médecins a représenté 21 p. 100 (1975-1976) de l'accroissement annuel moyen de l'effectif du pays pour cette période; dans le cas des ingénieurs et des scientifiques, la proportion a été d'environ 11 p. 100 (1975-1976). Au Pakistan, 50 à 70 p. 100 des nouveaux médecins diplômés chaque année ont apparemment émigré durant les années 70. En Inde, on estime que le nombre d'ingénieurs et de médecins partis travailler à l'étranger représentait environ 25 à 30 p. 100 respectivement de celui des nouveaux diplômés pour les années en question. A Sri Lanka, c'est l'émigration de comptables pendant la période 1971-1974, exprimée en pourcentage de l'effectif de 1971, qui a représenté le plus fort courant (35 p. 100); venaient ensuite les médecins (20 p. 100) et les ingénieurs (18 p. 100). En République arabe syrienne et en Iran, le courant d'émigration a représenté en 1971 environ 40 p. 100 et 33 p. 100 respectivement du nombre total de médecins dans ces pays, alors qu'à Haïti (non mentionné dans le tableau) le nombre d'émigrants a été en fait supérieur à l'effectif total du pays[15].

15. Quant aux avantages retirés par les pays développés d'accueil, ils sont illustrés par les estimations du tableau 2, selon lesquelles le courant annuel de médecins et de chirurgiens en provenance de pays en développement a représenté jusqu'à 51 p. 100 de l'apport net à l'effectif total de médecins et chirurgiens autochtones aux Etats-Unis d'Amérique pour la période 1971-1972, le chiffre correspondant pour le Royaume-Uni étant de 40 p. 100. En ce qui concerne les ingénieurs venant de pays en développement, le taux a été légèrement moins élevé, se situant à 26

[15] Voir OMS, "Etude multinationale sur les migrations internationales de médecins et d'infirmières : rapport de situation" (EB57/21 Add.1), 20 novembre 1975, p. 3.

TABLEAU 2

Emigration de personnel qualifié par rapport à l'effectif du pays : estimations par échantillonnage pour certains pays en développement et pays développés

Pays	*Migrants qualifiés en pourcentage de l'effectif du pays ou de l'apport annuel sur le marché*		
	Médecins et chirurgiens	*Ingénieurs et scientifiques*	*Autres catégories*
A. – *Pays en développement d'émigration*			
Philippines[a] (1975-1976)	21	11	10
Pakistan[b] (années 70)	50-70	..	..
République arabe syrienne[c] (1971)	40	..	..
Iran[c] (1971)	30	..	..
Inde[b] (1966)	30	25	4
Sri Lanka[d] (1971-1974)	20	18	35
B. – *Pays développés d'immigration*			
Etats-Unis[e] (1971-1972)	51	26	11
Royaume-Uni[e] (1966)	40	..	5

Sources : pour la République arabe syrienne et l'Iran, OMS, "Etude multinationale sur les migrations internationales de médecins et d'infirmières : rapport de situation" (EB57/21 Add.1), 20 novembre 1975; rapports parus en décembre 1977 dans la série "Monographies sur le transfert inverse de technologie (exode de compétences) : examen des problèmes et des politiques" – Philippines : TD/B/C.6/AC.4/5, tableau 1; Pakistan : TD/B/C.6/AC.4/3, par 59; Sri Lanka : TD/B/C.6/AC.4/4, tableau 3; Inde : TD/B/C.6/AC.4/6, par. 8. Pour les Etats-Unis d'Amérique et le Royaume-Uni, "Le transfert inverse des techniques : son ampleur, ses conséquences économiques et ses incidences en matière de politique générale" (TD/B/C.6/7), tableau 4.

[a] Courant annuel moyen d'émigrants qualifiés en pourcentage de l'augmentation annuelle moyenne de l'effectif du pays.

[b] Emigration en pourcentage de l'apport annuel sur le marché.

[c] Emigration en pourcentage du nombre total pour l'année considérée.

[d] Emigration pour les années 1971 à 1974, en pourcentage de l'effectif de 1971.

[e] Immigration de personnel qualifié de pays en développement, en pourcentage de l'accroissement annuel de l'effectif de main-d'œuvre autochtone de mêmes catégories.

p. 100 du supplément d'ingénieurs aux Etats-Unis au début des années 70.

16. Il convient peut-être aussi de rappeler que les médecins, ingénieurs et scientifiques de pays en développement qui émigrent dans les pays développés le font généralement pendant la période la plus productive de leur vie professionnelle. Aux Etats-Unis d'Amérique, par exemple, environ 50 p. 100 de tous les médecins diplômés à l'étranger qui sont entrés dans le pays depuis les années 60 avaient moins de 40 ans. En 1970, près de la moitié (49 p. 100) des scientifiques et ingénieurs immigrant aux Etats-Unis avaient moins de 30 ans; on en comptait également 46 p. 100 ayant entre 30 et 44 ans[16]. Ce sont là des facteurs qui accentuent les pertes que les courants de migration représentent pour les pays d'origine et les avantages pour les pays d'accueil.

2. *Caractéristiques régionales*

17. En ce qui concerne les sources, l'Asie vient au premier rang, avec environ 50 p. 100 du courant total de personnel qualifié émigrant vers les trois pays développés en question[17]. Le reste se répartit entre les autres régions. Les chiffres absolus et les pourcentages respectifs de ces autres régions paraissent sensiblement moins élevés que ceux de l'Asie. Mais pour certains pays, la perte d'une poignée de personnes qualifiées peut représenter une part assez importante de l'effectif de main-d'œuvre qualifiée dont dispose le pays ou concerner essentiellement certains groupes clefs de compétences. En pareil cas, bien que le nombre d'émigrants soit peu élevé, les conséquences économiques peuvent être très lourdes.

CHAPITRE II

Examen des grandes questions : possibilités d'action à l'échelon national

A. – Historique

18. Les causes des courants migratoires – internes et internationaux – ont été analysées dans de nombreuses études dues aussi bien à des organisations internationales qu'à des établissements universitaires[18]. Ces études, et en

[16] Foreign Affairs Division, Congressional Research Service, Library of Congress, *Brain Drain: A Study of the Persistent Issue of International Scientific Mobility*, étude préparée pour le Subcommittee on National Security Policy and Scientific Developments du Committee of Foreign Affairs, Chambre des représentants des Etats-Unis, Washington (D.C.), U.S. Government Printing Office, 1974, p. 141.

[17] Voir TD/B/C.6/7, tableau 2.

[18] Voir dans TD/B/C.6/7, chap. 1er, une liste d'ouvrages qui traitent des causes de la migration de personnel qualifié.

particulier celle qui a été réalisée par Glaser pour l'UNITAR[19], donnent à penser que ce sont avant tout les considérations de niveau de vie et de revenu qui poussent les individus à émigrer. Ce facteur, conjugué dans une certaine mesure avec d'autres, tels que les conditions de travail et le milieu social, joue un rôle déterminant dans la décision d'émigrer. Krugman et Bhagwati arrivent, de leur côté, à des conclusions analogues.

19. Outre les facteurs qui influent sur la décision d'un individu de migrer, il en existe d'autres qui ont des répercussions sur l'ampleur, la composition et l'orientation générales des courants de migrations. L'internationalisation du personnel qualifié, l'avantage relatif que trouvent certains pays en développement à produire et exporter des compétences et les politiques d'immigration et d'émigration des pays développés et des pays en développement jouent, entre autres, un rôle important. Les études font en outre ressortir un très fort rapport d'interdépendance entre ce qu'on appelle les facteurs "de pulsion" et les facteurs "d'attraction" qui jouent respectivement du côté des pays en développement et du côté des pays développés; c'est un phénomène symptomatique de la situation générale d'inégalité de développement dans l'économie internationale.

20. Ces dimensions plus vastes des causes des migrations du personnel qualifié indiquent donc clairement que le phénomène du transfert inverse de technologie doit être abordé dans une perspective plus large tenant compte de la diversité des objectifs et des préoccupations des différents pays en développement et de la nécessité d'agir à plusieurs niveaux. C'est pourquoi il faut commencer par cerner, de façon analytique, les différentes propositions formulées et les raisons dont elles procèdent. En gros, ces propositions se rangent en trois grandes catégories :

a) Propositions appelant une action des pays en développement;

b) Proposition appelant une action des pays développés;

c) Propositions appelant une action fondée sur la coopération des pays développés et des pays en développement.

21. On peut aussi noter que, dans ses conclusions et recommandations concertées, le Groupe d'experts gouvernementaux du transfert inverse de technologie reconnaît clairement que "des efforts concertés sont nécessaires, aux échelons national, régional et international..."[20].

22. On s'efforcera d'examiner dans la section B ci-après quelques-unes des propositions concernant les points *a* et *b* et, dans la section C, les propositions relatives au point *c*.

B. – Action des pays en développement

23. Selon les ouvrages traitant de la question, la plupart des mesures que les pays en développement devraient prendre viseraient à freiner l'exode de personnel qualifié. Elles peuvent se ranger en trois grandes catégories : *a*) mesures "d'incitation" destinées à encourager le personnel hautement qualifié à rester dans le pays ou à y revenir; *b*) mesures "de réglementation" visant à décourager le personnel hautement qualifié de quitter le pays; *c*) mesures de "disjonction" visant à "autochtoniser" le système d'enseignement afin de pouvoir employer le personnel qualifié dans le pays.

1. *Mesures d'incitation*

24. Ces mesures auraient pour principal objectif d'instituer une série de stimulants matériels et autres qui ôtent de l'intérêt à l'émigration. Leurs partisans justifient généralement le recours à une incitation matérielle accrue par la nécessité d'élever les niveaux de rémunération du personnel hautement qualifié dans les pays en développement. Toutefois, s'il est vrai qu'un certain nombre d'aspects institutionnels de la vie professionnelle dans les pays en développement pourraient être améliorés, la difficulté de concrétiser ce type de proposition tient essentiellement à l'énorme écart qui existe entre les rémunérations pratiquées dans les pays en développement, d'une part, et les pays développés, d'autre part, et à l'impossibilité de le réduire suffisamment pour ralentir le courant d'émigration dans des proportions non négligeables. En outre, toute tentative en vue de rapprocher encore les rémunérations du personnel hautement qualifié des niveaux internationaux risquerait de fausser les structures intérieures des salaires, de provoquer une mauvaise répartition des ressources et de créer différents types de déséquilibres dans une économie en développement. Donc, comme le note Bhagwati :

> Même si ces politiques devaient, d'une manière ou d'une autre, être appliquées à une assez grande échelle, et si elles réduisaient l'hémorragie de personnel hautement qualifié, leurs heureux effets devraient être soigneusement mis en balance avec les effets nocifs qu'elles auraient par ailleurs sur les pays qui les adopteraient[21].

En revanche, les stimulants liés à la qualité des conditions de travail sont peut-être un peu plus faciles à appliquer et peuvent avoir des effets bénéfiques. Quelques autres mesures sont concevables pour favoriser l'amélioration des aspects institutionnels et mobiliser ainsi les compétences des expatriés hautement qualifiés; on peut notamment envisager d'utiliser à court terme les services des intéressés lorsqu'ils viennent séjourner dans leur pays d'origine, soit en leur confiant des missions de recherche dans des établissements nationaux, soit en faisant appel à eux pour l'exécution de tel ou tel programme ou projet de développement.

2. *Mesures de réglementation*

25. Les règlements des pays en développement sur l'émigration peuvent être considérés comme faisant pendant aux restrictions imposées à l'immigration (contingents, conditions d'entrée sélectives, etc.) dans les pays développés; ces derniers, il convient de le noter, limitent déjà l'afflux global aux niveaux qu'ils jugent souhaitables.

26. Du côté des pays en développement, les restrictions (que certains pays appliquent de temps à autre) peuvent prendre diverses formes : imposer aux diplômés frais émoulus de l'université des périodes de service minimales

[19] Voir W. A. Glaser et G. C. Habers, *The Brain Drain: Emigration and Return*, UNITAR Research Report No 22, Oxford, Pergamon Press, 1978.

[20] TD/B/C.6/28, par. 70, al. 1. *e*.

[21] "Le transfert inverse de technologie (exode des compétences) : propositions relatives à la comptabilisation, à la compensation, à l'imposition du courant international de ressources et à des mesures connexes de politique générale", étude faite par J. N. Bhagwati à la demande du secrétariat de la CNUCED (TD/B/C.6/AC.4/2), décembre 1977, par. 72.

dans leur pays (comme de nombreux pays le font déjà pour les jeunes médecins); contingenter les délivrances de passeports; rendre la migration plus difficile par d'autres moyens (c'est ainsi que l'organisation de l'examen de l'Education Council for Foreign Medical Graduates, par l'American Medical Association, a été interdite en Inde). On a aussi essayé la formule du "cautionnement", consistant dans l'obligation soit d'accomplir un service au retour d'un séjour d'étude à l'étranger, soit, en cas de non-retour, de verser un certain montant à titre de compensation.

27. Normalement, toutefois, ces types de restrictions sont peut-être difficiles à appliquer et risquent d'entraîner des injustices du fait qu'elles peuvent être "tournées" par ceux qui ont de hautes relations ou une certaine ingéniosité, et de provoquer d'une façon générale l'irritation des personnes hautement qualifiées que l'on cherche à retenir dans le pays, au détriment peut-être de leur efficacité et des services qu'elles rendent à leurs collectivités[22].

C'est pourquoi les restrictions de ce genre sont rarement imposées et sont parfois annulées à la suite de protestations énergiques de la part des groupements professionnels.

28. On peut aussi mentionner ici l'argument parfois avancé, selon lequel plusieurs pays en développement auraient exagéré l'expansion de leurs moyens d'enseignement, l'émigration de leur personnel hautement qualifié étant un résultat direct de cette politique; les tenants de cette thèse ont ajouté que s'il était possible, dans un pays où sévit l'émigration, de réduire l'ampleur des moyens d'enseignement, cela tendrait, toutes choses égales d'ailleurs, à freiner l'émigration vers les pays développés où les taux de rémunération sont plus élevés, d'une part, en réduisant le nombre des personnes formées et, d'autre part, en augmentant le profit tiré de l'éducation dans le pays où elle a été reçue.

29. Cependant, l'opportunité d'une politique en ce sens dépendrait des conditions précises qui existent sur le marché du travail pour le personnel hautement qualifié et des objectifs sociaux des pays en développement intéressés. Par exemple, si la limitation de la formation globale de personnel de cette catégorie se répercute principalement sur la disponibilité nationale nette (c'est-à-dire l'offre nationale moins l'émigration) plutôt que sur l'émigration, on pourrait voir là un effet négatif grave de la politique suivie, en ce sens qu'on risque en fait de créer une pénurie de compétences dans les pays en développement. En d'autres termes, l'opportunité d'une réduction des moyens d'enseignement disponibles pour la formation de la catégorie de personnel hautement qualifié qui émigre ne [peut] nullement être considérée comme allant de soi, même lorsqu'il y a "chômage" ou "excédent"[23].

30. Pour ces raisons, nombre de pays en développement jugent difficile (ou plutôt moins souhaitable) d'adopter des mesures restrictives de nature à limiter directement l'émigration; en lieu et place, la plupart mettent l'accent sur un ensemble de mesures s'appuyant surtout sur des stimulants et laissant aux intéressés une relative liberté de quitter le pays ou d'y revenir.

3. *Mesures de "disjonction"*

31. Le troisième type de mesures préconisées à des degrés variables repose sur la notion d'"autochtonisation" du système de formation du personnel qualifié, par une adaptation plus étroite des programmes aux besoins de développement du pays. Ce type de mesures pourrait constituer un élément de la politique générale visant à réduire la dépendance des pays en développement à l'égard des pays développés. Il semble qu'il y aurait grand intérêt à étudier les secteurs où cette autochtonisation pourrait être poussée et l'équilibre à instituer dans la formation de cadres moyens et supérieurs.

C. — Action des pays développés

32. Traditionnellement, la mesure à laquelle les pays développés recourent le plus communément consiste à régler le courant de migration et sa composition par l'application d'un contingentement sélectif. Toutefois, comme les courants migratoires font désormais partie intégrante des relations économiques internationales, ce qui a des conséquences économiques et sociales importantes pour les pays en développement comme pour les pays développés, on peut se demander s'il convient de s'en tenir à une conception purement unilatérale du contingentement de l'immigration, en particulier dans la mesure où cette façon de faire soulève des questions touchant les droits de l'individu à se déplacer librement et les répercussions de modifications unilatérales des contingents sur l'économie des pays en développement. C'est pourquoi l'idée d'introduire un régime d'accords bilatéraux ou multilatéraux tenant compte des intérêts aussi bien du pays d'origine que du pays d'accueil semblerait mériter examen[24].

33. Plusieurs autres suggestions utiles ont été faites quant aux domaines où les pays développés pourraient prendre des initiatives judicieuses. Ces pays pourraient notamment :

a) Réorienter leurs programmes d'aide ou d'assistance technique de manière à renforcer les établissements d'enseignement des pays en développement et à encourager l'absorption du personnel qualifié dans ces pays;

b) Parallèlement, instituer et financer des fonds et des programmes destinés à favoriser la mise en route d'activités de recherche et de formation dans les établissements des pays en développement, et encourager une utilisation accrue des services de cadres et consultants qualifiés des pays en développement pour l'exécution de programmes et projets financés par des pays développés;

c) Prendre diverses autres mesures propres à assurer une participation accrue des migrants des pays en développement aux efforts de développement de leur pays; ces mesures pourraient consister notamment à supprimer les obstacles aux envois de fonds et transferts de revenu dans le pays d'origine des migrants, ainsi qu'à étudier les possibilités permettant à ces derniers de déduire de leur revenu imposable des sommes qu'ils destineraient à des organisations agréées de pays en développement, ou encore d'affecter — toujours de leur plein gré — un certain pourcentage de l'impôt sur le revenu qu'ils paient dans les pays développés à des activités de développement;

d) Enfin, conformément aux conclusions et recommandations concertées adoptées par le Groupe d'experts

[22] *Ibid.*, par. 70.

[23] *Ibid.*, par. 73.

[24] Voir, par exemple, les conclusions de la Conférence mondiale de l'emploi (1976), exposées dans le rapport du Secrétaire général "Le problème de l'exode des compétences : exode de personnel qualifié des pays en développement vers les pays développés" (E/1978/92), juin 1978, par. 114 à 117.

gouvernementaux du transfert inverse de technologie, envisager de fournir, dans les limites de leurs contraintes nationales, une assistance bilatérale aux fins du rassemblement et de la diffusion de "renseignements statistiques et fiscaux" sur les migrants qualifiés, "et étudier les moyens de faire en sorte que ces renseignements soient systématiquement disponibles"[25].

34. A toutes ces suggestions s'ajoutent diverses propositions concrètes touchant les mesures à prendre par les pays développés, formulées dans les recommandations présentées par le Groupe des Soixante-Dix-Sept au Groupe d'experts gouvernementaux[26].

CHAPITRE III

Examen des grandes questions : possibilités d'action à l'échelon international

35. Le phénomène du transfert inverse de technologie, ou exode des compétences, dépasse toutefois les frontières nationales et semble ouvrir de larges perspectives à une "coopération internationale qui pourrait jeter les bases d'une évolution constructive dans ce domaine"[27]. Il faut noter qu'aussi longtemps que les obstacles aux mouvements internationaux des marchandises et des capitaux persisteront, il y aura à la fois demande et offre de personnel qualifié sur le plan international. L'instauration d'un nouvel ordre économique international exige dès lors qu'on fasse en sorte que l'exode de personnel qualifié des pays en développement vers les pays développés soit, non pas une simple conséquence ou une confirmation de la faiblesse et de la misère des pays d'origine, mais bien un échange dans lequel les intérêts des pays qui exportent des compétences et ceux des pays qui les importent sont pris en considération dans un esprit de réciprocité. Cette démarche qui découle de la nécessité de mettre de l'ordre et d'instituer des rapports équitables dans des courants internationaux de personnel qualifié exigera que l'action à l'échelon national soit complétée par une action au niveau international

36. Le présent chapitre traite d'un certain nombre de points découlant de la réunion du Groupe d'experts gouvernementaux du transfert inverse de technologie et de diverses études faites en la matière par la CNUCED[28] et l'OIT[29]. On y souligne que l'intention n'est pas de proposer des politiques en tant que telles, mais plutôt d'arrêter un cadre préliminaire dans lequel ces politiques pourraient être envisagées. De toute évidence, plusieurs des considérations formulées ici ont un caractère provisoire et devraient être étudiées plus en détail par des experts. Après examen, à la section A, de la question des migrations de personnel qualifié dans le cadre de la comptabilisation internationale des ressources, on analysera, à la section B, quelques-unes des propositions (y compris l'idée d'une compensation internationale) qui ont été avancées afin que les inconvénients et les avantages découlant de ces migrations soient équitablement répartis entre les pays en développement qui exportent et les pays développés qui importent des compétences.

A. — Modification du cadre de la comptabilisation internationale des ressources en vue d'y incorporer le capital-valeur que le transfert inverse de technologie représente

37. Les études de la CNUCED font ressortir que l'exode des compétences signifie, non seulement la migration d'êtres humains, mais aussi un transfert de ressources productives des pays en développement vers les pays développés, c'est-à-dire un transfert inverse de technologie. De même, une étude faite pour la Commission des affaires étrangères de la Chambre des représentants des Etats-Unis voit dans ce phénomène une "forme inverse d'aide à l'étranger"[30].

38. Or, ce transfert de ressources, non seulement reste sans contrepartie, mais encore constitue un phénomène qui, jusqu'à présent, a été entièrement exclu des analyses ou discussions officielles touchant les relations économiques internationales. Cette exclusion semble d'autant plus grave que le volume des ressources en jeu est considérable. C'est ainsi que, selon les estimations préliminaires du secrétariat de la CNUCED, le capital-valeur correspondant à l'exode de personnel qualifié (qu'il faut distinguer de la mesure des gains et pertes) de l'ensemble des pays en développement vers trois pays développés (Etats-Unis d'Amérique, Canada et Royaume-Uni) a représenté non moins de 46 milliards de dollars entre 1961 et 1972, soit environ 3,8 milliards par an[31]. Ce montant est presque aussi important que celui du courant d'APD entre ces pays durant la même période, et l'on a donc eu raison de dire qu'il y avait là un "contrepoids à l'aide à l'étranger"[32]. Ces chiffres sont peut-être un peu faussés dans un sens ou dans l'autre, mais leur ordre de grandeur est manifestement suffisant pour retenir l'attention.

39. Il y aurait donc lieu de se demander si le capital-valeur que représentent les migrations de personnel qualifié ne devrait pas figurer au bilan général du courant international de ressources, la notion de ressources étant dûment élargie pour englober ce capital-valeur. Une méthode éventuelle, proposée par Bhagwati, pourrait consister à distinguer trois éléments dans la comptabilité internationale : les courants publics, les courants privés nominaux et la valeur imputée (ou capital-valeur) des courants de personnel qualifié[33]. Ce bilan global des courants de ressources aurait l'avantage de replacer la situation générale dans une meilleure perspective et contribuerait notamment à donner des transferts nets de ressources entre pays

[25] TD/B/C.6/28, par. 70, al. 1, *i*.

[26] *Ibid.*, annexe I.

[27] *Ibid.*, par. 5.

[28] Voir par exemple "Le transfert inverse de technologie (exode des compétences)..." (TD/B/C.6/AC.4/2); "Aspects juridiques et administratifs de la compensation, de l'imposition et de mesures connexes de politique générale : suggestions concernant un ensemble optimal de politiques", étude de R. Pomp et O. Oldman (TD/B/C.6/AC.4/7), décembre 1977.

[29] Voir OIT, "Compensating countries of origin for the out-migration of their people", par W. R. Böhning, document de travail WEP 2-26/WP 18 E, décembre 1977.

[30] Voir Foreign Affairs Division, Congressional Research Service, Library of Congress, *Brain Drain...*, *op. cit.*, p. 249.

[31] Ces chiffres ont été établis à partir des estimations du secrétariat de la CNUCED présentées dans TD/B/C.6/7. Ils ne tiennent toutefois pas compte des révisions en hausse correspondant aux effets externes.

[32] Voir la note 30 ci-dessus.

[33] Voir TD/B/C.6/AC.4/2, par. 26.

développés et pays en développement une vue plus conforme à la réalité.

40. Le calcul du capital-valeur correspondant au personnel qualifié (que comporte la notion de capital humain) n'est évidemment pas une idée nouvelle. Il existe désormais des techniques assez bien rodées pour évaluer le capital humain. Fondamentalement, deux méthodes sont possibles : *a*) celle du "coût historique", consistant à calculer la valeur actuelle des coûts directs et indirects de l'enseignement reçu par le migrant qualifié; *b*) celle de la "valeur actualisée", consistant à estimer la valeur actuelle du produit marginal (ou d'un facteur équivalent) que le migrant accumulera pendant sa vie active escomptée dans le pays d'immigration. Les deux calculs peuvent être faits avec deux séries de prix : ceux en vigueur dans le pays développé (de destination) et ceux en vigueur dans le pays en développement (d'origine).

41. Il y a lieu de noter que les problèmes qui résultent de l'utilisation d'évaluations différentes, fondées sur les prix du pays d'origine ou du pays de destination, ne sont pas propres à la conversion des migrations de personnel qualifié en capital-valeur. Des problèmes analogues se posent quand on essaie d'évaluer les courants d'aide pour arriver à un tableau plus équilibré de la répartition relative de la charge de l'aide entre pays donateurs et de ses avantages entre pays bénéficiaires. Toutefois, s'il s'agit, comme on le suppose, d'aboutir à un tableau plus équilibré des courants de ressources productives entre pays développés et pays en développement, il conviendrait de choisir un mode d'évaluation correspondant théoriquement à la pratique, désormais acceptée aussi par le Comité d'aide au développement de l'OCDE, qui consiste à convertir les courants de ressources en équivalent dons.

42. Pour mesurer le capital-valeur que représentent les mouvements de personnel qualifié, aux fins de comptabilisation avec le courant international de ressources, "il suffit de s'entendre sur un ensemble de conventions, de procédures et de notions" qui, selon Bhagwati, n'ont peut-être "rien... de plus difficile que celles qu'utilisent constamment les statisticiens et les économistes pour établir des comptes uniformes du revenu national, par exemple"[34]. De son côté, le Groupe d'experts gouvernementaux du transfert inverse de technologie, qui a étudié la question, a noté que,

étant donné l'insuffisance des données statistiques et les divergences de vues, les travaux plus poussés relatifs à la comptabilisation des courants de ressources internationales, que le système des Nations Unies doit entreprendre de façon coordonnée et au niveau des experts, devraient viser à éclaircir les problèmes de méthodologie concernant les concepts et les procédures à mettre au point en vue de l'application pratique de cette comptabilisation[35].

C'est pourquoi le Groupe d'experts a recommandé que

la Commission du transfert de technologie, à sa deuxième session, examine les dispositions à prendre, y compris la nécessité de convoquer un groupe d'experts, eu égard aux décisions du système des Nations Unies en matière de coordination, pour l'examen de la possibilité de mesurer les courants de ressources humaines[36].

B. — Eventuels domaines de coopération internationale

1. *Contributions des pays développés d'accueil*

43. La principale considération motivant les déclarations faites récemment à l'appui d'un système de compensation internationale semble avoir été la perte subie par les pays d'émigration. Toutefois, au-delà de cette idée de perte, il y a la notion plus générale de gains enregistrés par les pays développés ou, plus précisément, le transfert de ressources inhérent aux courants de compétences. Et c'est là que se pose la question du partage des gains ou avantages ou de l'établissement d'une certaine équivalence des ressources ainsi transférées.

44. Diverses formules possibles ont été examinées ces dernières années pour faciliter le partage des gains ou pour obtenir une certaine équivalence des ressources transférées sous la forme de capital humain.

45. Une formule qui a longuement retenu l'attention consisterait à mettre en recouvrement, auprès des pays d'accueil développés, une "contribution directe" dont le produit pourrait être versé à des fins de développement, soit à un fonds spécial, soit directement aux divers pays en développement. Cette contribution pourrait être conçue de façon à tenir compte d'un certain nombre de variables. Elle pourrait être, par exemple, fonction du nombre total d'immigrants hautement qualifiés travaillant dans le pays développé, du montant de leur revenu, du montant de l'impôt qu'ils paient dans le pays développé, de la rareté relative de leurs homologues dans le pays en développement d'origine, du degré de formation qu'ils auraient reçu aux frais du pays en développement ou de toute autre combinaison de facteurs qui tiendraient compte des coûts et des problèmes des pays en développement, ainsi que de l'enrichissement des pays développés[37].

46. Cependant, toute contribution calculée d'après une formule spéciale risque de poser des difficultés un peu plus grandes, au niveau de la répartition des gains, qu'un partage des recettes budgétaires supplémentaires tirées de l'immigration par le pays d'accueil. Selon ce dernier système, les pays développés pourraient convenir, par exemple, par voie de convention fiscale bilatérale ou multilatérale, de partager selon une formule à déterminer les recettes fiscales que leur assurent les ressortissants des pays en développement. On remarquera qu'un certain nombre de gouvernements de pays en développement accordent déjà d'importantes exonérations fiscales temporaires aux ressortissants de pays développés qui travaillent chez eux, soit au titre de programmes d'assistance technique, soit en tant qu'employés de filiales de sociétés transnationales. Ces exonérations représentent, à l'évidence, des recettes auxquelles renoncent les pays en développement. D'une certaine façon, par conséquent, le partage des recettes fiscales des pays développés pourrait être considéré comme une concession réciproque, faite eu égard au traitement octroyé à leurs ressortissants par les gouvernements des pays en développement. Du point de vue juridique, il y a d'ailleurs des précédents de partage des recettes fiscales entre pays développés, selon des modalités de ce genre[38].

[34] *Ibid.*, par. 4, al. i, *a*.

[35] TD/B/C.6/28, par. 70, al. 1, *m*.

[36] *Ibid.*, par. 70, al. 4.

[37] Voir TD/B/C.6/AC.4/7, par. 115.

[38] On en trouvera un exemple dans le document de travail de l'OIT WEP 2-26/WP 18 E, p. 20.

47. En ce qui concerne le montant des ressources que permettrait de dégager un système de partage des recettes fiscales, Bhagwati estime que, si les pays développés partageaient avec les pays en développement le tiers environ ou à peine davantage du produit des impôts qu'ils perçoivent sur les migrants qualifiés de ces derniers pays, la somme obtenue pourrait être de l'ordre de 500 millions de dollars par an; le partage du quart ou du cinquième des recettes fiscales donnerait vraisemblablement une somme se situant entre 250 et 300 millions de dollars chaque année[39].

48. Enfin, deux autres propositions connexes ont été formulées récemment, qui relèvent de la notion de contribution volontaire et qu'il peut valoir la peine d'examiner, en tant que complément aux idées exposées ici.

49. En premier lieu, on pourrait envisager d'élargir la pratique en vigueur aux Etats-Unis d'Amérique, selon laquelle le contribuable est autorisé à déduire de son revenu imposable les sommes qu'il a versées à des œuvres de bienfaisance agréées, et d'admettre libéralement et rapidement au bénéfice de ce régime un grand nombre d'organismes de bienfaisance des pays en développement, puis d'étendre aussi l'application de cette pratique à d'autres pays développés[40].

50. En second lieu, tout comme aux Etats-Unis, le contribuable est autorisé, depuis peu, à affecter une partie du montant de ses impôts au financement des élections présidentielles, les immigrants des pays en développement dans les pays développés pourraient être autorisés à réserver un certain pourcentage de leurs impôts pour une donation à un organisme désigné, en vue de dépenses de développement, ou à stipuler que leurs contributions serviront à financer des dépenses au titre de certains projets ou dans certains pays, ou les deux à la fois. Il existe déjà un précédent en la matière dans le système des Nations Unies – celui du FISE[41].

51. Les ressources obtenues par ces divers mécanismes pourraient être canalisées vers le développement par l'intermédiaire d'institutions ou de fonds spécialement créés à cet effet. Le ou les fonds (ou services) ainsi créés pourraient, selon l'usage établi à l'échelon international, prendre la forme d'organismes dotés de pouvoirs précis pour réunir des ressources financières et les utiliser. Ils pourraient encore être créés dans le cadre de telle ou telle organisation régionale. Les pays développés pourraient aussi en créer, sous la forme de fonds ordinaires ou de fonds dûment dotés de statuts, inspirés des comités pour le FISE qui ont été constitués aux Etats-Unis et au Royaume-Uni et qui servent à canaliser vers cet organisme les contributions volontaires versées dans ces pays. Enfin, les pays en développement pourraient aussi décider de créer des fonds dûment dotés de statuts pour réunir des ressources financières en faveur de projets précis.

2. *Perception d'un modeste impôt supplémentaire sur le revenu du personnel qualifié des pays en développement travaillant dans les pays développés avec un abattement pour double imposition*

52. Un deuxième type de formule, qui a été initialement proposé par Bhagwati et dont les aspects juridiques et administratifs ont depuis été analysés en détail, consisterait à frapper d'un modeste impôt supplémentaire le revenu gagné dans les pays développés par le personnel qualifié originaire de pays en développement (essentiellement les personnes dont le revenu dépasse un certain niveau), dans un régime d'impôt général (analogue à celui des Etats-Unis), le produit de l'impôt ainsi perçu servant à financer des activités de développement dans les pays en développement. Cette formule a aussi été examinée par le Groupe d'experts gouvernementaux du transfert inverse de technologie et, compte tenu des commentaires dont elle a fait l'objet, Bhagwati a revu les idées avancées, dans une étude récente[42].

53. Il ne s'agit pas là évidemment d'une innovation en matière fiscale, puisqu'il est admis, selon les usages internationaux, qu'un pays affirme, dans un souci de justice, sa juridiction fiscale sur ses ressortissants à l'étranger. C'est en fait ce qui se produit dans le cadre du régime actuel "de l'impôt général", selon lequel les revenus des nationaux à l'étranger sont imposés, par opposition au régime "de l'impôt cédulaire", où c'est le lieu de résidence et non la nationalité qui détermine la qualité de contribuable. Les arguments en faveur du régime général ont, naturellement, été renforcés ces dernières années où la mobilité internationale de la main-d'œuvre s'est accrue, surtout dans les groupes hautement qualifiés. Des pays comme les Etats-Unis, le Mexique et les Philippines recourent avec profit au régime de l'impôt général. Dans une certaine mesure, la plupart des régimes fiscaux applicables au revenu sont hybrides, en ce qu'ils combinent des éléments des deux systèmes. Toutefois, comme Pomp et Oldman l'ont fait observer, "les pays développés recourent probablement plus souvent au système de l'impôt général et les pays en développement à celui de l'impôt cédulaire"[43]. On peut donc dire que les pays en développement qui, pour diverses raisons, n'ont pas appliqué le régime de l'impôt général jusqu'à présent renoncent aux recettes fiscales qu'ils pourraient légitimement s'assurer de cette manière. Il faut peut-être noter que la perception d'un impôt supplémentaire frappant les ressortissants à l'étranger (dans le cadre d'un régime général) ne représentera pas nécessairement une charge excessive quand elle s'accompagne – comme c'est généralement le cas dans les conventions fiscales entre pays développés – de déductions fiscales accordées par le pays hôte. A en juger d'après l'expérience des Philippines, un impôt nominal (d'un taux de 1 à 3 p. 100 seulement) appliqué au revenu des ressortissants travaillant à l'étranger peut assurer un transfert de recettes d'un montant raisonnable[44]. Il semble en outre, toujours

[39] Voir J. N. Bhagwati, "The brain drain: compensation and taxation", mémoire présenté à la Conférence sur l'évolution économique et démographique (problèmes à prévoir pour les années 80), Union internationale pour l'étude scientifique de la population, Helsinki, 28 août-1er septembre 1978 [multicopié].

[40] Voir TD/B/C.6/AC.4/7, par. 33.

[41] *Ibid.*, par. 41.

[42] Voir la note 39.

[43] TD/B/C.6/AC.4/7, par. 52.

[44] Voir "Monographies sur le transfert inverse de technologie (exode de compétences) : examen des problèmes et des politiques aux Philippines", étude établie à la demande du secrétariat de la CNUCED par F. Makasiar Sicat (TD/B/C.6/AC.4/5), décembre 1977, par. 67.

d'après le cas des Philippines, que la perception d'un impôt de cette nature soit possible en vertu du droit international existant (y compris les conventions relatives aux droits de l'homme). Par ailleurs, le système fonctionnerait mieux si les pays développés pouvaient accepter, en vertu de conventions fiscales bilatérales ou multilatérales, de fournir un minimum d'assistance. Il y a déjà plusieurs précédents de promesses données en ce sens par les pays développés, en exécution d'un engagement expressément contracté par voie de convention fiscale[45].

54. En définitive, le niveau du taux de l'impôt, l'importance des recettes obtenues et la manière dont ces recettes se répartiront entre les différents pays en développement dépendront, bien entendu, de la structure fiscale à laquelle on aboutira. Le cas des Philippines – où la perception d'un impôt extrêmement faible sur un nombre limité de leurs ressortissants à l'étranger a permis d'encaisser un total d'environ 23 millions de pesos (approximativement 3,2 millions de dollars) pendant les quatre années 1973-1976[46] – autorise à penser qu'il y a là une importante source de recettes dont d'autres pays en développement peuvent faire usage pour s'assurer des ressources en devises.

3. *Elargissement éventuel de la facilité de financement compensatoire du FMI*

55. On a proposé une troisième formule qui paraît assez différente des deux premières, en ce sens que son objectif serait uniquement de faire face aux "problèmes d'ajustement" découlant des fluctuations enregistrées dans les envois de fonds des migrants. Ces envois de fonds en sont venus à constituer un important élément de la balance des paiements pour plusieurs pays en développement, et une forte diminution des sommes correspondantes enregistrées par les pays exportateurs de main-d'œuvre, en période de récession dans les pays développés, pourrait engendrer de graves problèmes d'ajustement. C'est ainsi qu'entre 1974 et 1976 les envois de fonds à destination de la Turquie ont accusé un fléchissement de plus de 400 millions de dollars; et l'on peut penser que plus le pays est pauvre ou tributaire de l'extérieur plus les problèmes d'ajustement seront graves.

56. Un moyen de résoudre le problème pourrait être d'élargir la facilité de financement compensatoire du FMI, de façon à couvrir, outre les variations des recettes tirées de l'exportation de marchandise, celles qui sont imputables aux envois de fonds. Une proposition en ce sens figure d'ailleurs dans la Déclaration de Manille[47]; il y aurait peut-être lieu d'examiner de plus près les moyens de lui donner suite.

4. *Quelques conclusions*

57. Les propositions faisant l'objet du présent chapitre, qui visent à corriger en partie les déséquilibres du marché international des compétences, n'ont aucun caractère novateur et n'exigent par ailleurs aucune modification des pratiques internationales en vigueur; elles sont plutôt le fruit d'un effort en vue d'élargir l'application des règles internationales existantes, de façon à tenir compte des préoccupations des pays en développement, en tant que fournisseurs de main-d'œuvre qualifiée. Dans un premier temps, on pourrait peut-être confier à des spécialistes le soin de les analyser en profondeur pour en déterminer la faisabilité et les modalités de mise en œuvre.

CHAPITRE IV

Cadre d'organisation d'une coopération entre pays en développement pour l'échange de personnel qualifié

58. Dans les chapitres qui précèdent, on s'est attaché au phénomène plus connu des courants de personnel qualifié des pays en développement vers les pays développés. L'étude sera maintenant centrée sur les échanges de compétences entre les pays en développement eux-mêmes, qui soulèvent de nouvelles questions et ouvrent des perspectives nouvelles à la coopération entre eux.

59. L'importance de cette coopération a été soulignée dans les résolutions adoptées dans diverses réunions internationales, notamment dans le Programme d'action pour la coopération économique, adopté par la cinquième Conférence des chefs d'Etat ou de gouvernement des pays non alignés (Colombo, 16-19 août 1976)[48] et dans la résolution 32/192 de l'Assemblée générale, du 19 décembre 1977, relative au transfert inverse de technologie (paragraphes 3 et 4). En outre, les raisons sérieuses qu'il y a de dégager une démarche collective en la matière ont été examinées assez en détail par le secrétariat de la CNUCED dans une étude qu'il a présentée au Groupe d'experts gouvernementaux du transfert inverse de technologie, à sa réunion en février-mars 1978[49].

A. – Bases d'une coopération entre pays en développement

60. L'idée d'une coopération pour l'échange de compétences trouve son fondement dans l'apparition, ces dernières années, de deux grandes tendances : *a*) important accroissement de l'effectif de personnel qualifié dont disposent ou peuvent disposer certains pays en développement et *b*) accumulation d'excédents de ressources à investir et, parallèlement, forte pénurie de personnel qualifié, dans d'autres. Ces tendances ont ainsi créé entre les deux groupes de pays, du point de vue de leur dotation en ressources humaines et ressources d'investissement, une situation de complémentarité qui peut être mise à profit, dans l'intérêt commun, aux termes d'un accord de coopération d'un type ou d'un autre.

B. – Modalités de l'échange de compétences

61. Comme l'indique l'étude du secrétariat de la CNUCED en la matière, quelques pays en développement

[45] Voir à ce sujet O. Oldman et R. Pomp, "The brain drain : a tax analysis of the Bhagwati proposal", *World Development* (Oxford), vol. 3, No 10, octobre 1975, p. 759 et notes de bas de page.

[46] Voir TD/B/C.6/AC.4/5, par. 68.

[47] Voir *Actes..., quatrième session*, vol. I, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.76.II.D.10), annexe V.

[48] Voir A/31/197, annexe III, section I.M., par. 7.

[49] *Coopération entre pays en développement dans le domaine de l'échange des compétences : mesures visant à l'autonomie collective* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.79.II.D.1).

s'efforcent déjà d'organiser l'échange de compétences dans le cadre bilatéral ou sous-régional, mais dans bien des cas les possibilités existant à cet égard ne sont pas encore pleinement explorées, faute de moyens institutionnels que cette coopération exige en pratique[50]. Il y a donc de puissants motifs de créer les institutions en question, lesquelles permettraient en effet d'arriver à une meilleure division internationale du travail dans la production de capital humain en organisant l'investissement dans l'enseignement ("production" de compétences) et les transferts de personnel qualifié ("commerce" de compétences) à l'intérieur des régions ou sous-régions en développement, compte tenu des avantages comparatifs.

62. On s'efforcera d'exposer ci-après quelques suggestions précises à cet égard et d'indiquer les mesures nécessaires pour leur donner une forme concrète.

a) Au départ, l'adoption de dispositions permettant d'assurer une meilleure *diffusion des renseignements* concernant l'offre et la demande de personnel qualifié, dans les pays en développement, paraît être une condition essentielle de la coopération. Jusqu'ici, les possibilités d'accès à ces renseignements ont été limitées. Pour combler cette lacune, on pourrait mettre en place un dispositif institutionnel – création de banques de données ou de réserves *(pools)* de main-d'œuvre, par exemple – propre à assurer un échange périodique et coordonné de renseignements sur les possibilités d'emploi et d'investissement qui s'offrent à l'intérieur de la région en développement considérée.

b) Au-delà du simple échange de renseignements, il y aurait tout à fait lieu d'instituer des *liens structurels* – ou de renforcer ceux qui existent déjà – entre les divers groupes de décideurs nationaux dont relève la planification de l'enseignement et de la main-d'œuvre dans les pays en développement. Par la suite, un effort concerté pourrait être entrepris en vue de créer effectivement, dans ces secteurs, des institutions communes à plusieurs pays en développement, dont la tâche serait de coordonner les politiques à l'intérieur de certains groupements régionaux ou sous-régionaux.

c) Par ailleurs, les pays en développement pourraient entreprendre conjointement diverses *activités concernant la formation en cours d'emploi et l'enseignement périscolaire.* Dans certains de ces pays, plusieurs branches d'activités économiques et techniques ont progressé à un point tel que des ressortissants d'autres pays en développement peuvent maintenant y recevoir, à bien moindres frais, une formation en cours d'emploi beaucoup mieux adaptée à leurs besoins. Il sera peut-être nécessaire, à cette fin, de mettre au point certains arrangements pour faire correspondre la demande et l'offre de moyens de formation de cette nature.

d) L'échange de compétences fondé sur la coopération pourrait être très utilement favorisé par l'introduction de *programmes d'assistance technique spécialement conçus,* administrés et financés par les pays en développement eux-mêmes. On devrait pouvoir examiner la possibilité d'élaborer un plan de cette nature, qui pourrait être organisé en fonction des besoins à court terme et à long terme et du potentiel des pays du tiers monde.

e) La coopération technique entre pays en développement pourrait aussi être facilitée par l'intermédiaire d'*organismes consultatifs en matière de services professionnels spécialisés, appartenant aux pays en développement et gérés par eux,* qui i) recevraient un "traitement préférentiel" dans la réalisation des programmes de développement des pays en développement et ii) seraient encouragés à entreprendre une collaboration de formes et de types nouveaux, afin d'exécuter des projets en commun. Le développement de ces organismes pourrait contribuer à faire de l'exode des compétences une offre de service apportant aux pays d'origine et aux pays d'accueil des avantages raisonnables. En outre, en conférant à leur gestion un caractère autochtone et en les rendant mieux adaptés aux besoins des pays en développement les possibilités de coopération entre ces pays en seraient accrues.

f) Il y aurait sans doute aussi grand intérêt à explorer les possibilités de créer une *organisation des pays fournisseurs de personnel qualifié,* pour permettre à ces pays d'harmoniser leurs politiques et d'adopter une position commune au regard de la production et de l'échange des compétences.

g) L'*harmonisation des modalités et conditions d'emploi* des migrants dans les pays d'accueil est un autre domaine où une action concertée paraît s'imposer. C'est là un sujet très mal connu, et une étude détaillée pourrait aider à élaborer les accords types sur les conditions d'emploi, de rémunération et de sécurité des travailleurs migrants, à l'intérieur de la région en développement.

h) Enfin, toute action en vue de promouvoir un échange de compétences fondé sur la coopération dans tel ou tel domaine (comme il est indiqué ci-dessus) doit être conçue dans le cadre plus large d'une coopération tenant compte des intérêts mutuels ou complémentaires des pays en développement exportateurs de compétences, d'une part, et importateurs de compétences, d'autre part. C'est pourquoi, si les pays en développement pauvres en ressources d'investissement et possédant un excédent de main-d'œuvre qualifiée participaient, sur une base préférentielle, à un plan encourageant les transferts de compétences à d'autres pays en développement (en l'occurrence, ceux qui ont d'importantes ressources à consacrer à l'investissement), on pourrait légitimement s'attendre que les pays bénéficiant de ces transferts veuillent contribuer à une répartition équitable des avantages au niveau régional en procédant à un *transfert réciproque de ressources* approprié (sous la forme de prêts ou de dons intergouvernementaux) ou en favorisant les projets d'investissements communs dans les pays en développement exportateurs de personnel qualifié. Il y aurait certainement intérêt à étudier les diverses formules possibles pour mettre en place des arrangements complémentaires de cette nature.

63. Pour promouvoir la coopération dans chacun des huit domaines particuliers indiqués ci-dessus, on peut envisager plusieurs modalités institutionnelles, dont les suivantes : *a*) coopération bilatérale entre "couples" de pays; *b*) coopération régionale ou sous-régionale entre petits groupes ou sous-groupes de pays en développement; et *c*) coopération interrégionale ou multilatérale mettant en jeu des groupements plus importants de pays en développement.

64. Il est possible d'utiliser toutes ces formules, soit isolément, soit en les combinant, pour favoriser la mise en place d'un nouveau cadre de coopération. Mais auparavant,

[50] *Ibid.*, chap. II.

d'importants travaux de recherche sont encore nécessaires aux fins de diagnostic dans ce domaine[51], afin de donner corps, par des propositions concrètes et applicables en pratique, aux grandes idées avancées en ce qui concerne la coopération. C'est dans ces conditions que le Groupe d'experts gouvernementaux du transfert inverse de technologie, après avoir examiné la question, a prié le Secrétaire général de la CNUCED

d'examiner la faisabilité des diverses propositions faites jusqu'ici au sujet de la coopération entre pays en développement dans le domaine de l'échange des compétences[52].

Cet examen pourrait constituer la prochaine phase des travaux dans ce nouveau domaine de préoccupation pour les pays en développement.

CHAPITRE V

Questions soumises à la Conférence

65. Le problème du transfert inverse de technologie préoccupe la CNUCED depuis la troisième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, en 1972 (voir par. 1 ci-dessus). Depuis lors, le secrétariat a établi sur la question près de dix études de fond axées sur les aspects ci-après : *a*) problèmes de portée internationale; *b*) examen, par pays, de quelques-uns des principaux problèmes qui se posent sur le plan national; et *c*) analyse des possibilités de coopération entre les pays en développement qu'offre l'échange des compétences. Ces études ont été examinées, au niveau intergouvernemental, à la fois par le Groupe d'experts gouvernementaux du transfert inverse de technologie, en février-mars 1978, et par la Commission du transfert de technologie, à sa deuxième session, en décembre 1978.

A. – Examen des décisions intergouvernementales prises à la CNUCED concernant le transfert inverse de technologie

66. Le premier examen approfondi de la question, au niveau intergouvernemental, a eu lieu au cours de la réunion du Groupe d'experts gouvernementaux du transfert inverse de technologie de la CNUCED. Malgré la relative nouveauté de quelques-unes des questions et la diversité bien compréhensible des opinions exprimées à leur sujet, le Groupe d'experts a adopté un ensemble de conclusions et recommandations concertées à partir de recommandations présentées par le Groupe des Soixante-Dix-Sept[53], appuyées sans réserve par le Groupe D, et des observations des experts du Groupe B relatives au problème de l'exode des compétences[54]. Il a défini 13 points d'accord, plusieurs domaines où la CNUCED devra mener plus avant ses travaux, ainsi qu'un domaine où l'accord n'a pu se faire.

67. Le Groupe d'experts est arrivé aux conclusions suivantes[55] :

a) Le problème du transfert inverse de technologie a de multiples aspects et englobe notamment des questions sociales et économiques, ainsi que des problèmes de développement, et la CNUCED, dans son ressort, a un rôle à jouer dans l'examen de ce processus;

b) Il est nécessaire d'étudier l'expérience de pays appartenant à des régions géographiques différentes afin d'avoir une conception bien équilibrée des questions en cause et améliorer les réactions des pays en vue d'une action appropriée plus poussée aux échelons régional et international;

c) Des efforts concertés sont nécessaires aux échelons national, régional et international pour aider les pays en développement à trouver des solutions au problème;

d) La liste de mesures correctives proposées par le Groupe des Soixante-Dix-Sept constitue une contribution utile dans la perspective d'une action plus poussée de la part des pays en développement;

e) La proposition de S. A. R. le prince héritier Hassan de Jordanie devrait être prise en compte dans l'étude approfondie que le Secrétaire général de l'ONU devait établir en coopération avec la CNUCED et l'OIT, cette étude devrait aussi aborder d'autres questions, notamment la fiscalité et le contrôle des changes s'appliquant aux envois de fonds des migrants;

f) Des travaux plus poussés relatifs à la comptabilisation des courants internationaux de ressources, que le système des Nations Unies devait entreprendre de façon coordonnée et au niveau des experts, devraient viser à éclaircir les problèmes de méthodologie concernant les notions et les procédures à mettre au point en vue de l'application pratique de cette comptabilisation.

68. En outre, le Groupe d'experts s'est mis d'accord sur certains principes d'action des pays développés et des pays en développement[56]. Ces idées ont été précisées dans les recommandations et les observations soumises séparément à la réunion par le Groupe des Soixante-Dix-Sept et par les experts du Groupe B.

69. Le Groupe d'experts a par ailleurs formulé un certain nombre de recommandations spécifiques concernant la suite des travaux de la CNUCED relatifs au transfert inverse de technologie. Il a prié le Secrétaire général de la CNUCED

de continuer, dans le cadre du programme de travail de la CNUCED, ses études sur les données d'expérience et les politiques des divers pays d'immigration et d'émigration de personnel qualifié, ainsi que sur les modalités d'une coopération aux échelons national, régional et international, et d'examiner la faisabilité des diverses propositions faites à ce jour au sujet de la coopération entre pays en développement dans le domaine de l'échange des compétences[57].

En outre, il a recommandé que la Commission du transfert de technologie

examine les dispositions à prendre, y compris la nécessité de convoquer un groupe d'experts, eu égard aux décisions du système des Nations Unies en matière de coordination, pour étudier la possibilité de mesurer les courants de ressources humaines[58].

---

[51] *Ibid.*, chap. IV, sect. B.

[52] TD/B/C.6/28, par. 70, al. 3.

[53] *Ibid.*, annexe I.

[54] *Ibid.*, annexe II.

[55] *Ibid.*, par. 70, al. 1.

[56] *Ibid.*

[57] *Ibid.*, par. 70, al. 3.

[58] *Ibid.*, par. 70, al. 4.

70. Enfin, le Groupe d'experts a pris note que l'accord n'avait pu se faire sur un point : la proposition des experts du Groupe des Soixante-Dix-Sept, appuyés par ceux du Groupe D, de demander au Secrétaire général de la CNUCED d'examiner en détail les diverses propositions concernant la participation aux recettes, pour que les avantages et les inconvénients de la migration de personnel qualifié soient partagés plus équitablement[59].

71. Après avoir examiné le rapport du Groupe d'experts gouvernementaux, la Commission du transfert de technologie a adopté par consensus, le 15 décembre 1978, la résolution 7 (II) sur les aspects du transfert inverse de technologie relatifs au développement, dans laquelle elle a fait siennes les conclusions et recommandations du Groupe d'experts (par. 2). Elle a aussi prié le Conseil du commerce et du développement d'inviter le Secrétaire général de l'ONU à lui communiquer, pour qu'elle l'examine, l'étude en profondeur du problème de l'exode des compétences qu'il est en train d'établir en tenant compte des propositions précises formulées à ce sujet, notamment par S. A. R. le prince héritier Hassan de Jordanie (par. 3). En outre, elle a prié le Conseil du commerce et du développement d'inviter le Secrétaire général de l'ONU à prendre les décisions nécessaires quant à la délimitation des compétences aux fins de la coordination du traitement du problème de l'exode des compétences à l'intérieur du système des Nations Unies et lui a demandé d'envisager, au vu de ces décisions, les dispositions appropriées à prendre, y compris la nécessité de convoquer un groupe d'experts pour examiner s'il est possible de mesurer les courants de ressources humaines, et de lui présenter les conclusions (par. 4). La Commission a aussi prié le Secrétaire général de la CNUCED de continuer, dans le cadre de son mandat, à faire des études sur l'expérience, en matière de transfert inverse de technologie, de pays appartenant à des régions géographiques différentes, en tant que condition préalable indispensable notamment pour envisager des mesures appropriées à prendre en conséquence (par. 5).

[59] *Ibid.*, par. 70, al. 5.

B. – Décisions intergouvernementales : phase suivante

72. Nul doute que les questions sur lesquelles on est arrivé à un accord à l'échelon intergouvernemental, dans le cadre de la CNUCED, puissent servir de point de départ à un examen plus approfondi des principaux problèmes et à l'adoption de décisions à la cinquième session de la Conférence. A cet égard, les principes directeurs contenus dans la résolution 33/151 concernant le transfert inverse de technologie, adoptée par l'Assemblée générale le 20 décembre 1978, notamment les paragraphes qui s'adressent à la Conférence, revêtent une importance particulière. Ainsi, au paragraphe 5 de sa résolution, l'Assemblée générale

Demande instamment à tous les Etats Membres de prendre d'urgence en considération, à la cinquième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, la question de l'élaboration de mesures concernant les aspects du transfert inverse de technologie relatifs au développement.

Au paragraphe 6, elle

Prie le Secrétaire général de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement de faire rapport à l'Assemblée générale, à sa trente-quatrième session, sur les résultats auxquels aura abouti la Conférence, à sa cinquième session, sur la question intitulée "Aspects du transfert inverse de technologie relatifs au développement" et, en particulier, sur les travaux concernant la question mentionnée au paragraphe 5 ci-dessus.

73. Comme l'Assemblée générale a approuvé le rôle de la CNUCED dans le domaine du transfert inverse de technologie, les décisions qui seront prises à la cinquième session de la Conférence auront incontestablement une incidence décisive sur l'orientation des mesures qui devraient être prises aux niveaux national, régional et international pour équilibrer les intérêts et les préoccupations des pays en développement et des pays développés dans ce domaine.

POINT 14 DE L'ORDRE DU JOUR*

DOCUMENTS TD/222 ET SUPP.2

Développement des marines marchandes

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*18 décembre 1978*]

DOCUMENT TD/222

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
Introduction	i-ii	327
Chapitres		
I. Questions en jeu	1-7	328
II. Bilan de la situation	8-24	329
III. Développement de la flotte de navires de ligne	25-33	331
IV. Développement de la flotte de vraquiers	34-66	332
A. Concurrence dans le transport de vrac	34-46	332
B. Vrac sec	47-53	334
C. Fret pétrolier	54-62	334
D. Evaluation préliminaire	63-66	336
V. Aspects financiers	67-74	337
VI. Recommandations d'orientation	75-76	338

TABLEAUX

1. Exportations des principaux produits de vrac sec des pays en développement 335
2. Importations des principaux produits de vrac sec dans les pays en développement 335
3. Exportations de pétrole brut des pays en développement 335
4. Exportations et importations de produits pétroliers des pays en développement : récapitulation . . 336
5. Participation des pays en développement au trafic annuel des cargaisons de vrac 336

Introduction

i) A sa troisième session, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement a formellement reconnu que "les pays en voie de développement devraient participer d'une manière croissante et substantielle au transport maritime de marchandises..."[1]. Par la suite, la Commission des transports maritimes, à sa huitième session, a fait le bilan de la situation et a conclu "que les efforts faits jusqu'ici par les pays en développement pour accroître leurs flottes n'ont pas été couronnés de tout le succès souhaitable". La Commission a noté "avec préoccupation la [faible] position actuelle des flottes des pays en développement parmi les flottes marchandes mondiales, plus particulièrement parmi les flottes de navires-citernes et de vraquiers", et a prié le secrétariat de la CNUCED d'établir "une série de principes directeurs en vue d'accroître la compétitivité des marines marchandes des pays en développement, surtout dans les trafics de vrac solide et liquide"[2]. Plus récemment, le Groupe de travail intergou-

* L'ordre du jour figure dans le volume I, 3e partie, par. 6.

[1] Résolution 70 (III) de la Conférence, par. 10.

[2] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-septième session, Supplément No 3* (TD/B/648), annexe I, résolution 28 (VIII), par. 1. Le secrétariat travaille à l'établissement des principes directeurs.

vernemental spécial chargé de passer en revue les répercussions économiques de l'existence ou de l'absence d'un lien véritable entre le navire et le pavillon a conclu, entre autres choses, que l'expansion des flottes de libre immatriculation (ou flottes dites sous pavillon de complaisance) avait des conséquences préjudiciables à la compétitivité des flottes des pays en développement[3]. A sa dix-huitième session, le Conseil du commerce et du développement a pris note du rapport du Groupe de travail intergouvernemental spécial et a prié le Secrétaire général de la CNUCED de le transmettre à la Conférence à sa cinquième session[4].

ii) Le présent rapport analyse les problèmes d'orientation générale que pose le développement des marines marchandes. On trouvera en annexe des tableaux statistiques indiquant la participation des pays en développement au transport de vrac.

CHAPITRE PREMIER

Questions en jeu

1. Si la participation des pays en développement aux transports maritimes mondiaux est aussi faible, c'est parce que, du point de vue institutionnel et économique, ce secteur est organisé de telle manière que les armateurs et les sociétés transnationales d'un petit groupe de pays développés à économie de marché peuvent maintenir leur emprise sur les activités. Les pays en développement exportent 61 p. 100 des marchandises transportées par mer mais ils possèdent moins de 8 p. 100 de la flotte mondiale. Le contraste est particulièrement marqué dans les trafics de vrac où ils exportent 90 p. 100 des cargaisons liquides et plus du tiers des cargaisons constituées par les grands produits de vrac sec, alors que leur part dans la flotte mondiale de navires-citernes et de vraquiers est inférieure à 6 p. 100.

2. Les nations maritimes traditionnelles ont concédé aux pays en développement le droit de participer au trafic de ligne[5], lequel représente 20 p. 100 des cargaisons mondiales mais, hormis certaines affirmations libellées en des termes indirects et très généraux[6], elles continuent de leur refuser le droit de participer au trafic mondial de vrac, qui porte sur 80 p. 100 des cargaisons mondiales; dans la pratique, beaucoup de pays développés à économie de marché (principaux importateurs de marchandises en vrac) semblent traiter leurs partenaires commerciaux en développement (principaux exportateurs) comme s'ils n'avaient aucun droit de participer à ce transport. En fait, le transport mondial de vrac est dominé par les pays développés à économie de marché qui possèdent 90 p. 100 de la flotte mondiale de vraquiers.

3. La nature complexe du trafic international de vrac fait qu'il serait difficile de mettre au point un principe unique régissant les droits en matière de transport. Certaines cargaisons font l'objet de mouvements réguliers et assurent un emploi constant aux navires-citernes et aux vraquiers faisant la navette entre les pays coéchangistes et elles pourraient être transportées par des navires battant le pavillon de ces pays. D'autres font l'objet de mouvements irréguliers et doivent nécessairement être transportées par des navires servant au commerce mondial général; mais il n'y a pas de raison valable, semble-t-il, pour que le transport des unes et des autres continue d'être dominé par les armateurs et les sociétés transnationales des pays développés à économie de marché.

4. Les pays développés à économie de marché non seulement contrôlent le transport d'un fret beaucoup plus important que celui qui résulte de leur propre commerce, mais encore ils maintiennent leur domination alors qu'ils sont de moins en moins en mesure de fournir le personnel de bord, élément pourtant capital du transport maritime de vrac. Logiquement, on aurait pu s'attendre que leurs armements transfèrent une partie de leurs investissements pour créer des compagnies maritimes dans les pays en développement qui peuvent fournir la main-d'œuvre nécessaire mais, au lieu de cela, ils utilisent la main-d'œuvre bon marché des pays pauvres du monde et conservent intégralement la propriété et le contrôle des navires grâce à l'artifice du pavillon de complaisance, sans donner une part équitable des bénéfices des opérations maritimes ni aux pays qui fournissent le pavillon ni à ceux qui fournissent la main-d'œuvre. Ces dernières années, la proportion des opérations maritimes transférée des pavillons des pays développés à économie de marché à ceux des pays de libre immatriculation a augmenté régulièrement, au point que le tiers de la flotte mondiale navigue actuellement sous pavillon de complaisance.

5. Si l'exploitation de navires sous pavillon de complaisance a pu se perpétuer ainsi – alors qu'il est reconnu sur le plan international qu'il doit y avoir un "lien véritable" entre le navire et le pays d'immatriculation – c'est parce que, jusqu'ici, seuls certains éléments du lien ont été identifiés. Le Groupe de travail intergouvernemental spécial chargé de passer en revue les répercussions économiques de l'existence ou de l'absence d'un lien véritable entre le navire et le pavillon a maintenant défini de nouveaux éléments qui, a-t-il dit, "sont normalement à prendre en considération pour déterminer si un lien véritable existe entre un navire et son pays d'immatriculation"[7]; ce qu'il faut aujourd'hui, c'est reconnaître sur le plan international que ces éléments sont indispensables à l'existence d'un lien véritable afin que des mesures soient prises pour limiter et supprimer progressivement l'exploitation de navires sous pavillon de complaisance qui entrave le développement des flottes de pavillon national des pays en développement. La suppression progressive du système de la libre immatriculation permettrait aussi aux pays qui offrent actuellement

[3] Voir "Rapport du Groupe de travail intergouvernemental spécial chargé de passer en revue les répercussions économiques de l'existence ou de l'absence d'un lien véritable entre le navire et le pavillon" (TD/B/C.4/77), annexe.

[4] Voir le rapport du Conseil du commerce et du développement sur sa dix-huitième session *(Documents officiels de l'Assemblée générale, trente-troisième session, Supplément No 15* [A/33/15], vol. II), par. 447.

[5] Voir *Conférence de plénipotentiaires des Nations Unies sur un code de conduite des conférences maritimes*, vol. II, *Acte final (y compris la Convention et les résolutions) et liste des tonnages requis* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.75.II.D.12).

[6] Voir résolution 12 (II) de la Conférence, par. 1; résolution 70 (III) de la Conférence, par. 8 et 10; et résolution 3202 (S-VI) de l'Assemblée générale, du 1er mai 1974, sect. I, par. 4, al. *a*.

[7] Voir la résolution adoptée par le Groupe de travail intergouvernemental spécial (TD/B/C.4/177, annexe), par. 1, al. *b*.

ces facilités d'accroître leur participation de navires immatriculés sous leur propre pavillon.

6. Les pays en développement ont deux bonnes raisons de demander une participation accrue aux transports maritimes : d'une part, leurs échanges entraînent des mouvements de marchandises et, d'autre part, ils peuvent exploiter des navires de manière plus économique que ne le peuvent les pays maritimes traditionnels sous leur propre pavillon. Pour beaucoup de pays en développement, participer au transport maritime de vrac serait un moyen logique de développement industriel car il s'agit d'une activité en aval directe pour les pays qui servent de carrières, de mines et de puits aux industries extractives des pays développés; cette participation offrirait aux pays en développement une possibilité directe de passer de leur rôle passif de fournisseurs de ressources naturelles à un rôle actif propre à favoriser l'économie et la balance des paiements. C'est aux pays en développement eux-mêmes qu'il appartient de décider s'ils souhaitent élargir leur part dans le transport maritime de vrac, mais leur refuser le droit d'y participer ne saurait être interprété autrement que comme la volonté de perpétuer l'organisation institutionnelle de ce secteur et d'empêcher les pays en développement de se développer selon les principes du nouvel ordre économique international.

7. Il faut donc mettre en place de nouveaux mécanismes propres à assurer une réorientation des relations internationales dans les transports maritimes pour que les pays en développement puissent accroître leur part dans la flotte mondiale de vraquiers. Des mesures fragmentaires portant sur quelques aspects seulement ne sauraient suffire : ce qu'il faut, c'est un ensemble de mesures couvrant tous les aspects de la question.

CHAPITRE II

Bilan de la situation

8. Bien que le trafic de vrac représente à peu près 78 p. 100 des chargements mondiaux (environ 54 p. 100 sur navires-citernes et 24 p. 100 sur vraquiers), les efforts faits par les pays en développement pour développer leur marine marchande ont porté principalement sur le secteur des lignes régulières qui représente seulement 20 p. 100 environ du trafic mondial. Plusieurs raisons expliquent cette situation.

9. Une partie considérable des cargaisons de vrac est transportée par des "transporteurs industriels" – industries intégrées verticalement qui possèdent ou contrôlent des navires-citernes et des vraquiers – et, dans l'ensemble, les pays en développement n'ont pas participé directement comme utilisateurs de vraquiers. Pour autant qu'ils l'aient fait, le transport de vrac a toujours été relativement satisfaisant, aussi bien du point de vue des services fournis que des taux de fret. Le trafic de vrac (c'est-à-dire l'expédition de cargaisons complètes de produits homogènes entre des ports peu nombreux) constitue une opération techniquement efficace et relativement peu coûteuse. En revanche, les transports maritimes réguliers ont toujours été une source de mécontentement, en particulier en ce qui concerne les taux de fret. Le trafic de ligne (c'est-à-dire le transport de petits envois de cargaisons hétérogènes entre de très nombreux ports d'embarquement et de débarquement) constitue une opération où l'efficacité technique est médiocre et qui, en plus, coûte cher; en outre, dans les transports maritimes, les taux sont fixés par des ententes sur les prix – à savoir les conférences maritimes. Les transports maritimes réguliers en sont donc venus à être considérés comme le secteur où il faut agir en premier et beaucoup de pays en développement ont réagi en se dotant d'une flotte de navires de ligne dans l'espoir que leur qualité de propriétaire leur permettrait d'assurer une réduction des taux de fret, ou du moins de conserver une partie des bénéfices généralement attribués au trafic de ligne. Quelques pays en développement ont été encouragés aussi à investir dans la navigation de ligne par la montée des taux de fret, espérant ainsi économiser des devises et se procurer des recettes en devises.

10. Dans le même temps, certains facteurs venaient dissuader les pays en développement de participer au transport de vrac. A la différence des navires de ligne, qui naviguent sur des itinéraires fixes, la plupart des navires-citernes et des vraquiers "indépendants" (c'est-à-dire ceux qui n'appartiennent pas à des industries intégrées verticalement) sont exploités sur toutes les mers loin de leur pays d'origine. Ce genre d'exploitation apparaît d'une certaine complexité à beaucoup de pays, comparé à la simplicité de l'exploitation d'un service de ligne à destination et en provenance du pays d'origine qui s'occupe des transports engendrés par les activités commerciales de ce pays et pour lesquels il peut invoquer un droit naturel de participation.

11. Les navires-citernes et les vraquiers exploités par des transporteurs industriels naviguent souvent sur des itinéraires fixes à destination ou en provenance de pays en développement, mais ces pays se sont souvent trouvés impuissants à intervenir dans les opérations intégrées verticalement. Par exemple, les pays producteurs de pétrole ont acheté des pétroliers, mais n'ont pas pu leur trouver un emploi parce que les compagnies pétrolières transnationales contrôlent le transport, la distribution et la commercialisation.

12. En outre, bien que beaucoup de pays en développement expédient certains produits en quantités se prêtant au transport en vrac, ils font quand même souvent appel aux services de ligne pour des raisons de caractère historique remontant à une époque où les quantités totales étaient insuffisantes pour justifier des expéditions en vrac. Ces pays se sont donc surtout efforcés d'améliorer les services réguliers au lieu d'adopter les méthodes plus économiques du transport en vrac, car pour cela il faudrait modifier non seulement les méthodes maritimes, mais aussi les systèmes de commercialisation et de distribution hérités de l'époque coloniale, ce qui exigerait des décisions d'orientation encore plus complexes. Les pays en développement se sont employés – et ont réussi – à obtenir dans les organes internationaux la reconnaissance de leur droit de participer au trafic de ligne.

13. Voilà donc les raisons qui font que la plupart des pays en développement qui ont acquis des flottes se sont intéressés aux trafics de ligne plus qu'aux trafics de vrac. Dans l'ensemble, ils ont suivi la voie tracée par leurs devanciers : ils ont commandé des navires de charge classiques, adopté les mêmes itinéraires, adhéré aux mêmes conférences maritimes et, en général, pratiqué les taux fixés par les conférences dans lesquelles les nations maritimes traditionnelles détiennent la majorité des voix. Les compa-

gnies maritimes des pays en développement ont servi ceux-ci du fait que leur présence a certainement amené les conférences maritimes à accorder une attention plus bienveillante à leurs problèmes et qu'ils ont pu obtenir des tarifs plus avantageux pour certains produits sur la plupart des trafics, sans compter qu'elles leur ont rapporté une partie des bénéfices d'armement qui, autrement, seraient allés aux pays maritimes traditionnels. Néanmoins, le problème de la réduction des taux de fret doit encore retenir l'attention.

14. A l'avenir, les pays en développement devront élaborer une politique qui leur assurera les services de ligne dont ils ont besoin comme utilisateurs de navires et, en même temps, ouvrira des possibilités de participation à leur pavillon national, sans perdre de vue que pour participer il faut en général faire partie de ces mêmes ententes dont les activités ont été toujours considérées comme contraires aux intérêts des pays en développement.

15. Par ailleurs, les nations maritimes traditionnelles, qui connaissent des coûts salariaux élevés, renoncent aux navires de charge classiques à forte intensité de main-d'œuvre pour leur trafic de ligne et investissent dans les navires porte-conteneurs à forte intensité de capital. Comme les porte-conteneurs peuvent effectuer un plus grand nombre de voyages complets par année que les cargos classiques, les pays développés à économie de marché (qui possèdent presque tous les navires porte-conteneurs de la flotte mondiale) ont une plus grande capacité de transport dans le secteur des lignes régulières que celle qui correspond à leur part de la flotte mondiale. De même, la part des pays en développement dans la flotte de navires de charge classique (15 p. 100) donne une idée exagérée de leur part dans la capacité mondiale de transport de marchandises.

16. D'un autre côté, les fortes dépenses d'équipage des nations maritimes traditionnelles ont nui à leur capacité de participer au trafic de vrac. Dans les trafics de ligne, un pays peut quelquefois compenser ces fortes dépenses par des méthodes de rationalisation qui réduisent le temps et la main-d'œuvre nécessaires à la manutention, maintenant ainsi sa position compétitive par rapport aux pays où ces dépenses sont moindres. Mais dans les trafics de vrac, les expéditions se font généralement franco chargement et déchargement (ce qui signifie que les opérations de manutention sont effectuées par le chargeur et par le destinataire), de sorte que cette compensation n'y est pas possible. Dans les trafics de ligne, les pays à coûts salariaux élevés ont été protégés contre la concurrence des pays à coûts plus faibles par les ententes des conférences, mais dans les trafics de vrac, cette protection n'existe pas. Subissant les conséquences directes de leurs frais élevés d'équipage et éprouvant de plus en plus de difficultés à recruter des gens de mer, les pays riches ont été obligés de chercher une main-d'œuvre meilleur marché et plus abondante. Comme les charges financières et les coûts des voyages sont pratiquement les mêmes pour les navires sous tous les pavillons, les armateurs ne peuvent améliorer leur compétitivité qu'en réduisant leurs coûts d'exploitation (dont les dépenses d'équipage constituent l'essentiel)[8].

17. La législation de la plupart des pays maritimes restreint, voire interdit, l'emploi d'étrangers à bord des navires battant le pavillon national, et ce pour des raisons de sécurité et de défense, mais aussi parce qu'il est difficile de faire fonctionner une petite collectivité comme un navire avec des hommes de nationalités diverses.

18. Dans ces conditions, on aurait pu penser que les compagnies des pays développés à économie de marché allaient créer des filiales ou des compagnies affiliées dans les pays à main-d'œuvre abondante et bon marché. Pour cela, elles auraient dû mettre sur pied des coentreprises dans les pays en développement, renoncer en partie à leur contrôle exclusif et permettre une certaine participation des pays intéressés. C'est certainement ce qui se serait passé s'il n'y avait pas eu de pays offrant des facilités de libre immatriculation. Ces pays de libre immatriculation sont prêts, moyennant une rémunération modeste, à "vendre" leur pavillon aux armateurs d'autres pays sans exiger en contrepartie aucun des pouvoirs de contrôle ou de participation normalement exercés par les pays sous le pavillon desquels les navires sont immatriculés.

19. Les flottes des pays de libre immatriculation offrant des pavillons de complaisance ont augmenté, passant de 21,6 p. 100 du port en lourd mondial au début des années 70 à 31,7 p. 100 au milieu de 1977. Pendant la même période, la proportion des navires immatriculés dans les pays développés à économie de marché est tombée de 64,7 p. 100 à 53,8 p. 100, ce qui indique un transfert régulier d'opérations. Au milieu de 1977, les navires-citernes représentaient 56 p. 100 de la flotte de libre immatriculation, les vraquiers 27 p. 100 et les navires de charge classique 14 p. 100 seulement – et encore, une partie de ces derniers aurait été employée dans les trafics de vrac. Les seuls navires qui appartiennent incontestablement à la catégorie des navires de ligne – à savoir les porte-conteneurs – ne représentaient que 0,5 p. 100 de la flotte de libre immatriculation.

20. Les armateurs qui ont recouru à des pavillons de complaisance ne l'ont pas fait uniquement pour résoudre leurs problèmes de main-d'œuvre, mais aussi parce qu'ils désiraient éviter l'imposition, disposer d'une liberté totale dans l'utilisation de leur trésorerie et éluder des règlements et contrôles nationaux qu'ils jugent tatillons. Cependant, le fait que le transfert d'opérations s'est produit surtout dans le trafic de vrac (où, comme on l'a déjà dit, les effets des dépenses d'équipage se font particulièrement sentir parce qu'il n'est pas possible de les compenser dans les expéditions franco chargement et déchargement et que les ententes des conférences sur les prix n'existent pas dans ce secteur) donne à penser que le problème de main-d'œuvre a été le facteur décisif à cet égard et que s'il n'y avait pas eu de pays de libre immatriculation les pays en développement auraient pu bénéficier d'une plus grande participation au transport de vrac.

21. Les pays en développement ont deux bonnes raisons de demander une participation accrue au transport de vrac. Premièrement, ils sont fondés à revendiquer le droit de participer au transport de marchandises dont les mouvements sont engendrés par leur propre commerce extérieur tout comme ils ont réclamé, et obtenu, la reconnaissance de ce droit dans le trafic de ligne. Deuxièmement, les pays qui fournissent la main-d'œuvre nécessaire aux navires-citernes et aux vraquiers sont fondés à demander de participer aux

[8] Le coût d'exploitation pour un navire-citerne de 200 000 tonnes est de 8 000 dollars par jour sous pavillon suédois mais de 4 100 dollars seulement sous pavillon de complaisance (d'après *Shipping*, brochure publiée par l'Association suédoise des armateurs, 1978). Voir aussi "Coûts comparatifs de la main-d'œuvre : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/222/Supp.4).

opérations de transport de vrac plus activement qu'ils ne le font actuellement comme simples fournisseurs de personnel de bord pour les navires battant pavillon étranger.

22. Certaines voix se sont élevées, dans les nations maritimes traditionnelles, contre la prétention de faire participer au transport de vrac les propres navires de leurs partenaires commerciaux, pour le motif que cette intervention sur le marché libre augmenterait les coûts de transport. Ces arguments sont valables pour certains secteurs des trafics de vrac (par exemple, sur le marché des affrètements au jour le jour où le fait de vouloir un certain pavillon risque d'entraîner des coûts pour amener le navire sur place et de priver un pays de l'utilisation d'un navire déjà en position), mais ils ont le défaut de ne pas tenir compte de larges secteurs du trafic de vrac qui n'ont rien à voir avec le marché libre et qui sont desservis par des navires constamment employés sur des services réguliers de navette. Dans ce cas, le transport pourrait être assuré par des navires sous pavillon national sans créer de trop grands problèmes. Jusqu'ici, les arguments en la matière ont été avancés surtout sous forme d'affirmations et de contre-affirmations : ce qu'il faut, c'est une analyse statistique des trafics de vrac pour déterminer la participation effective des pays en développement à ces trafics et pour voir dans quelle mesure les cargaisons de vrac sont transportées par des navires à emploi régulier, par opposition aux navires effectuant des voyages irréguliers et exploités à l'échelle mondiale.

23. De même, les pays en développement qui fournissent actuellement le personnel de bord pour les navires exploités sous pavillon de complaisance dans les trafics à l'échelle mondiale pourraient accroître leur participation à ces opérations sans perturber le marché libre.

24. Dans l'étude des moyens d'accroître la marine marchande des pays en développement, le secteur des navires-citernes et des vraquiers mérite évidemment la priorité car c'est là que les progrès ont été les plus lents; mais il ne faudrait pas, pour autant, négliger le développement de la flotte de navires de ligne. Il faut étudier les possibilités, non seulement d'accroître la participation, mais aussi de réduire les taux de fret, et voir en outre s'il serait souhaitable que les pays en développement suivent les pays industrialisés dans la voie de la conteneurisation.

CHAPITRE III

Développement de la flotte de navires de ligne

25. Il faut absolument définir les orientations à suivre pour le développement de la flotte de ligne si l'on veut obtenir des services économiques et accroître la participation des navires de pavillon national.

26. Si les tarifs des services de ligne sont aussi hauts, c'est en partie à cause des ententes sur les prix des conférences maritimes auxquelles les compagnies nationales sont obligées d'adhérer et aussi parce que les coûts y sont élevés. Ces coûts seront toujours, par la force des choses, plus lourds que dans les trafics de vrac en raison de la nature même des opérations; il n'en demeure pas moins que dans beaucoup des trafics de ligne, sinon dans la plupart, les coûts sont excessifs et cela pour d'autres raisons qui sont le surtonnage, les services faisant double emploi et l'utilisation de services de ligne pour des mouvements de marchandises qui pourraient être assurés de manière plus économique avec les méthodes du transport de vrac. C'est un domaine où une action des pays en développement est possible et faisable.

27. La plupart des conférences maritimes ont toujours cherché à dissimuler le gaspillage provoqué par le surtonnage et les services faisant double emploi, au lieu d'en élucider les raisons, car, n'étant pas soumises aux pressions d'organismes de chargeurs efficaces, elles trouvaient plus simple de répercuter les coûts sous forme de hausse des taux de fret que de supprimer l'inefficacité par une rationalisation des services. Les pays en développement peuvent renverser cette tendance en insistant pour que soient ouvertement examinés les besoins réels en fonction des tonnages transportés et des fréquences d'arrivée et de départ nécessaires, et en demandant que les services soient rationalisés de façon à répondre à ces besoins. Lorsque les cargaisons sont insuffisantes pour permettre de remplir les navires de chaque pays coéchangiste tout en respectant les fréquences de voyage nécessaires au commerce, la solution évidente consiste à instituer une formule d'association selon laquelle des pays voisins pourront utiliser en commun leurs navires pour des voyages successifs. Cela vaut aussi bien pour les pays développés que pour les pays en développement.

28. En même temps, il est indispensable d'étudier les possibilités d'utiliser les techniques du transport de vrac pour le mouvement des marchandises expédiées jusqu'ici sur des services de ligne. Ces études sont facilitées par le renforcement rapide des groupes spécialisés dans l'expédition de certains produits qui, après l'impulsion donnée par le programme intégré pour les produits de base[9], sont devenus beaucoup plus conscients de l'opportunité d'une meilleure organisation entre leurs membres et des possibilités de négociation collective sur le marché libre pour obtenir des services de transport meilleur marché. Plusieurs initiatives en ce sens ont déjà été prises avec succès et ces groupes ont constaté que, sans avoir nécessairement abandonné le système des services de ligne pour adopter les méthodes du transport de vrac, ils avaient accru leur pouvoir de négociation vis-à-vis des conférences maritimes et, ce faisant, avaient obligé les exploitants des lignes régulières à regarder leurs coûts de plus près.

29. Il peut y avoir conflit entre les intérêts d'un pays en développement en tant qu'armateur et ses intérêts en tant qu'utilisateur de navires si sa compagnie maritime nationale persiste à exploiter ses navires comme navires de ligne traditionnels alors qu'en même temps un groupe de chargeurs du pays décide que le maintien de sa position sur le marché exige une réduction et une stabilisation des taux de fret qui ne peuvent être obtenues qu'en adoptant les méthodes du transport de vrac. Ce conflit peut être évité, toutefois, si le gouvernement réévalue constamment les besoins du pays en services maritimes. Pour beaucoup de produits de base expédiés par des pays en développement, les besoins de transport ont évolué plus vite que les services de ligne traditionnels qui avaient été conçus pour transporter des quantités moins importantes à l'époque coloniale, et bien des cargos classiques que les pays en développement exploitent actuellement pour le trafic de ligne pourraient rendre des services plus utiles à leur pays

[9] Voir la résolution 93 (IV) de la Conférence.

s'ils étaient utilisés pour le vrac (ou ce que nous appellerons le "nouveau vrac"), l'idée étant d'assurer le transport de produits de base qui ne peuvent supporter les taux de fret élevés applicables aux services de ligne à grande fréquence desservant un grand nombre de ports. Cela vaut plus particulièrement pour les produits primaires qui doivent soutenir la concurrence des produits synthétiques sur les marchés étrangers. Une réévaluation des besoins d'un pays dans le domaine des fréquences de voyage pour ses importations peut fort bien faire apparaître que les importations pourraient, elles aussi, être adaptées aux fréquences de voyage déterminées par les exportations de vrac ou de "nouveau vrac", ce qui assurerait un emploi économique aux navires dans les deux directions.

30. A l'autre extrême, dans la mesure où un pays en développement a besoin de services de ligne rapides, fréquents et à périodes de transit brèves, il faudrait envisager sérieusement l'exploitation de porte-conteneurs – secteur des trafics de ligne où les pays en développement sont très en retard sur les pays maritimes traditionnels. S'il est normal que les pays développés possèdent la plus grande partie de la flotte mondiale de porte-conteneurs (puisque l'essentiel du trafic conteneurisé se fait entre pays développés), il n'y a pas de raison que les services conteneurisés entre pays développés et pays en développement soient dominés par les exploitants des nations maritimes traditionnelles.

31. Dans la mise en place de services conteneurisés, il est indispensable que les pays en développement établissent leurs plans en fonction de leurs besoins effectifs au lieu de construire, comme l'ont fait quelques pays industriels, des navires qu'on ne peut remplir qu'en les chargeant de conteneurs dont la cargaison pourrait être expédiée de manière plus économique par des services de nouveau vrac. Les expéditeurs de cargaisons de nouveau vrac de faible valeur qui ne peuvent supporter des taux de fret élevés ne devraient pas être obligés d'utiliser des conteneurs.

32. Les pays en développement ne peuvent prendre exemple sur les nations maritimes traditionnelles pour développer leur flotte de navires de ligne car trop de droits acquis sont en jeu. Un pays qui, pour obtenir la participation souhaitée, se bornerait à suivre les voies tracées par les pays maritimes traditionnels, pourrait s'apercevoir que tout en ayant obtenu la participation recherchée, il ne réussit pas à fournir les services requis par ses intérêts commerciaux.

33. Les pays en développement doivent donc évaluer pour leur propre compte les types de services de ligne à fournir.

CHAPITRE IV

Développement de la flotte de vraquiers

A. – Concurrence dans le transport de vrac

34. Avant d'examiner les mesures que l'on pourrait prendre pour accroître la participation des flottes de vraquiers des pays en développement, il faut étudier comment les flottes de transporteurs de vrac des pays maritimes traditionnels se procurent du fret. Comme il est indiqué au chapitre II, quelques industries intégrées verticalement ("transporteurs industriels") ont leurs propres navires qui transportent les cargaisons dont elles ont le contrôle. Mis à part ce cas d'espèce, les armements obtiennent des cargaisons au moyen d'affrètements "privés" (c'est-à-dire en négociant directement avec ceux qui ont le contrôle de l'expédition de certains produits) ou en frétant des navires sur le marché libre par l'intermédiaire des bourses maritimes. Dans les deux cas, l'affrètement peut porter sur un voyage simple, une série de voyages consécutifs, ou une période déterminée; mais la plupart des contrats à long terme sont des affrètements privés. Les transporteurs industriels ne possèdent généralement pas assez de navires pour couvrir tous leurs besoins et ils ont recours à des affrètements à temps (en principe pour des achats ou des ventes à long terme) et à des affrètements au voyage (en principe pour des achats et des ventes au comptant).

35. Le fret faisant l'objet de contrats d'affrètement conclus sur le marché libre représente seulement 10 p. 100 environ du tonnage total transporté par des services non réguliers. Les 90 p. 100 restants sont acheminés par des transporteurs industriels ou au titre d'affrètements privés, mais la part respective des transporteurs industriels et des armateurs ayant recours à des affrètements privés n'est pas connue avec précision. On sait que les compagnies pétrolières transnationales possèdent 40 p. 100 de la flotte pétrolière mondiale en service et disposent en outre de 34 p. 100 de cette flotte au titre d'affrètements à temps; mais on ne possède pas de données comparables pour la flotte mondiale de vraquiers.

36. L'expression "affrètements privés" recouvre plusieurs catégories d'arrangements dont l'importance relative n'est pas connue. Dans certains cas, les parties négocient les affrètements dans des conditions de concurrence quasi totale et d'indépendance mutuelle, chacune connaissant les taux et conditions en vigueur sur le marché libre et sachant d'expérience ce qu'elle peut attendre de son partenaire commercial. Dans d'autres cas, où les pouvoirs publics font pression sur les sociétés propriétaires des marchandises pour qu'elles utilisent les transporteurs battant tel ou tel pavillon, les conditions du marché libre n'entrent guère en ligne de compte pour les parties négociantes.

37. Sur le marché libre, le transport de vrac fait l'objet d'une vive concurrence entre armateurs sur le plan des tarifs et de l'efficacité du transport. Il en est de même des transports de vrac effectués en vertu d'affrètements privés influencés par le marché libre. Comme on l'a déjà indiqué, l'artifice couramment utilisé par les armateurs des pays à coûts élevés pour rester compétitifs consiste à immatriculer leurs navires sous pavillon de complaisance, ce qui leur permet non seulement d'utiliser une main-d'œuvre à meilleur compte, mais aussi de bénéficier d'avantages financiers comme l'exonération fiscale.

38. En dehors du marché libre, la rivalité des armateurs de vraquiers dans la recherche d'un emploi à leurs navires prend surtout la forme d'une concurrence pour obtenir une espèce d'exclusivité sur le transport de marchandises, soit directement, soit au moyen d'accords contractuels avec les parties qui ont le contrôle de ces marchandises. Les cargaisons des transporteurs industriels sont à l'évidence des cargaisons "captives", comme le sont beaucoup des cargaisons couvertes par des affrètements privés entre sociétés affiliées; mais même lorsque les marchandises n'appartiennent pas en propre à l'armateur ou à une société affiliée,

l'armateur peut s'assurer indirectement l'exclusivité du transport par le biais d'accords contractuels à long terme. En fait, c'est souvent parce qu'ils ont des cargaisons assurées en vertu d'accords à long terme que les armateurs obtiennent des crédits pour l'achat de navires neufs. Dans certains secteurs des trafics de vrac, cet aspect semble primordial : des armateurs capables d'exploiter des navires de manière efficace et économique risquent de ne pas trouver d'emploi pour leurs navires s'ils se trouvent "exclus" des accords contractuels et autres qui assurent une sorte d'exclusivité pour le transport des cargaisons[10]. Un emploi assuré réduit les coûts d'exploitation parce que l'armateur peut alors obtenir de meilleures conditions pour le financement de l'achat de navires et diminuer ses frais de gestion.

39. Les pays en développement qui désirent accroître leur part dans le transport des cargaisons de vrac résultant de leur propre commerce devraient logiquement s'intéresser d'abord aux mouvements de marchandises qui offrent un emploi constant aux vraquiers ou aux navires-citernes plutôt qu'aux cargaisons acheminées de manière irrégulière par des navires servant au commerce mondial général; il faudrait étudier de quelle manière et dans quelle mesure ces cargaisons sont actuellement liées aux entreprises étrangères. Les ressources naturelles des pays en développement sont le plus souvent exploitées dans le cadre de marchés publics attribuant à la société étrangère titulaire de la concession les droits en matière de transport par mer. Tel est le cas, en particulier, du pétrole produit par les pays en développement. De même, beaucoup de pays en développement importent du pétrole et d'autres produits en vrac au titre de contrats qui laissent les fournisseurs maîtres du transport. Les pays en développement devraient examiner la possibilité, lors de la reconduction ou de la renégociation de ces contrats, d'inclure des clauses d'exclusivité relative réservant un pourcentage raisonnable des cargaisons aux navires sous pavillon national. Ils pourraient ensuite suivre la tactique des armateurs des pays développés qui fondent l'expansion de leur flotte de vraquiers sur le transport en exclusivité de certaines cargaisons.

40. Dans la recherche des mouvements de marchandises appropriés, il faut déterminer non seulement ceux qui offrent effectivement, mais aussi ceux qui pourraient offrir, un emploi constant aux navires. Beaucoup de mouvements de marchandises de vrac, en particulier dans les trafics pétroliers, semblent convenir aux services réguliers du genre "navette", mais en fait ils sont assurés, en totalité ou en partie, par des navires exploités sur des services irréguliers dans le commerce à l'échelle mondiale. Il est possible que les structures des trafics que desservent ces navires soient déterminées, non par des facteurs concernant les marchandises, mais par les préférences des armateurs concernant le passage en cale sèche dans des ports particuliers et les changements d'équipage (encore que, pour ces derniers, le transport aérien soit de plus en plus utilisé). Les navires sous pavillon national, employant des équipages nationaux et utilisant des installations de cale sèche nationales ou régionales, pourraient assurer des services réguliers du genre "navette". Ces questions demandent à être étudiées.

41. Les milieux maritimes traditionnels doutent que les pays en développement puissent exploiter des pétroliers et des vraquiers de manière aussi efficace que leurs devanciers. En tout état de cause, même si les flottes des pays maritimes traditionnels sont exploitées de manière plus efficace, rien ne permet de penser que les avantages de cette efficacité profitent à d'autres. Une compagnie pétrolière transnationale, par exemple, peut affréter à temps un pétrolier aux taux du marché mondial, mais vendre le pétrole à un pays en développement à un prix forfaitaire englobant le prix du pétrole et de l'assurance ainsi qu'un prix indûment majoré pour le transport. De même, les prix f.o.b. payés aux pays en développement pour leurs exportations ne reflètent pas nécessairement les taux de fret bas en vigueur sur le marché d'aujourd'hui.

42. On ne voit d'ailleurs pas de raison sérieuse de penser que les pays en développement ne peuvent pas exploiter des pétroliers et des vraquiers dans de bonnes conditions de rentabilité. Ces pays peuvent fournir le personnel de bord à des coûts salariaux inférieurs à ceux des pays développés et, dans certains cas, inférieurs à ceux des navires sous pavillon de complaisance. De plus, à beaucoup d'égards, ils ont besoin de moins de connaissances spécialisées pour exploiter des pétroliers et des vraquiers, en particulier pour les opérations de vrac au titre de contrats à long terme, que pour les services de ligne. L'efficacité des services de ligne dépend dans une très large mesure de l'efficacité de la planification des voyages et de la manutention des marchandises, qui exigent beaucoup de connaissances spécialisées, alors que dans les transports franco chargement et déchargement, l'expéditeur et le destinataire s'occupent de ces deux opérations et que l'organisation des voyages est beaucoup plus simple. Le seul handicap dont les pays en développement auraient inévitablement à souffrir sur le plan de la compétitivité serait leur incapacité de concurrencer les avantages fiscaux et autres avantages financiers dont jouissent les armateurs ayant recours aux pavillons de complaisance.

43. Ce handicap (qui affecte également les flottes des pays développés battant le pavillon national) justifie une réduction des activités des flottes de libre immatriculation. En l'occurrence, ces dernières ne bénéficieraient plus de leurs avantages fiscaux mais, de toute façon, rien ne prouve que ces avantages aient jamais profité aux chargeurs.

44. Les pays en développement, qui ont de bonnes raisons de demander une participation accrue au transport de vrac en tant que fournisseurs de personnel de bord, ont des raisons encore plus impérieuses de demander la suppression du régime de la libre immatriculation. En fait, la suppression de ce régime est le seul facteur susceptible d'inciter les armateurs des pays riches à transférer une partie de leurs investissements pour créer des compagnies maritimes dans les pays en développement qui peuvent fournir le personnel de bord.

45. Les flottes de libre immatriculation se développent depuis vingt ans et il serait utopique de penser que le système puisse prendre fin du jour au lendemain. Néanmoins, il ne serait pas déraisonnable, de la part des pays soucieux de développer leur flotte sous pavillon national, de demander la suppression progressive des registres de libre immatriculation en quelques années. A cette fin, il faudrait se mettre d'accord à l'échelon mondial surles principes suivants : le navire doit apporter une contribution à

[10] La façon dont s'exerce le contrôle sur les cargaisons pétrolières est décrite dans le document TD/222/Supp.3, reproduit dans le présent volume. Il n'a pas encore été possible de réunir des renseignements similaires sur le contrôle des cargaisons de vrac sec.

l'économie nationale du pays d'immatriculation; ce dernier doit avoir une part équitable dans la propriété effective du navire; les pays d'immatriculation doivent être admis à employer leurs ressortissants à bord des navires et à faire figurer dans leur balance des paiements les recettes et les dépenses, ainsi que les achats et les ventes de navires[11]. Il faudrait également décider à l'échelon international de "bloquer" les registres de libre immatriculation existants et de prendre des sanctions contre tout pays qui tenterait d'ouvrir un nouveau registre de ce genre, étant entendu que les pays qui offrent actuellement des facilités de libre immatriculation fermeraient leurs registres en quelques années et, en échange, exigeraient progressivement une participation accrue à la propriété effective et à l'emploi des navires.

46. La fermeture des registres de libre immatriculation est une opération de longue haleine. Dans l'immédiat, il convient, pour étudier la possibilité d'accroître la flotte des vraquiers, d'examiner les trafics de vrac existants : il faut analyser aussi bien le vrac sec que le fret pétrolier afin de déterminer la participation des pays en développement.

B. – Vrac sec

47. Le vrac sec comprend principalement cinq produits : minerai de fer, charbon, grains[12], phosphate et bauxite/alumine. Les chargements des cinq principaux produits de vrac sec ont atteint au total 646 millions de tonnes en 1976 (dernière année pour laquelle on dispose de chiffres) et ont représenté 78 p. 100 des cargaisons embarquées sur vraquiers et 19 p. 100 des cargaisons mondiales. Les 22 p. 100 restants des cargaisons embarquées sur vraquiers (représentant 5 p. 100 des cargaisons mondiales) comprennent environ 15 produits "mineurs" de vrac[13] qui sont transportés soit par des vraquiers en cargaisons complètes, soit par des navires de ligne, soit encore comme cargaisons complètes de navires de charge classiques. En 1976, le trafic de ces produits "mineurs" a atteint 170 millions de tonnes.

48. Pour déterminer les mouvements de vrac qui se prêteraient à une expansion des flottes de vraquiers des pays en développement, nous avons extrait des chiffres du commerce pour 1975 et 1976 les données relatives à tous les mouvements des cinq principaux produits de vrac à destination ou en provenance des pays en développement, qui s'élèvent à 100 000 tonnes par an au moins (voir annexe I).

49. L'existence d'un mouvement de marchandises de 100 000 tonnes au moins n'indique pas, en soi, l'existence d'un service de vrac régulier, car cela dépend pour beaucoup de la taille des navires, de la fréquence et de la longueur des voyages; mais en général, les trafics inférieurs à 100 000 tonnes sont assurés par des voyages occasionnels plutôt que par des services réguliers du genre "navette" (encore que des exceptions puissent exister sur les itinéraires courts, par exemple dans la Méditerranée). On a donc choisi ce chiffre comme limite inférieure pour obtenir une estimation globale préliminaire de la participation des pays en développement aux mouvements réguliers (navette) des cinq principaux produits de vrac.

50. L'annexe I montre que 52 pays et territoires en développement participent à des mouvements assez importants des principaux produits de vrac sec : 15 comme exportateurs seulement, 19 comme importateurs seulement, et 18 à la fois comme exportateurs et comme importateurs. On obtiendrait un chiffre encore plus élevé si l'on tenait compte aussi du trafic des produits "mineurs".

51. La situation globale des exportations est récapitulée au tableau 1.

52. Pour ce qui est des importations, la situation globale est résumée au tableau 2.

53. Au total, par conséquent, les pays en développement participent à des mouvements importants des principaux produits de vrac sec, pour 201 millions de tonnes par an comme exportateurs, 37 millions de tonnes comme importateurs, et 6,5 millions de tonnes comme exportateurs et importateurs à la fois.

C. – Fret pétrolier[14]

54. Le fret pétrolier, qui représente environ 54 p. 100 des cargaisons mondiales, comprend essentiellement le pétrole brut et les produits pétroliers. En 1976, les chargements se sont élevés à 1 418 millions de tonnes pour le pétrole brut et 260 millions de tonnes pour les produits pétroliers.

55. Les quatorze pays en développement qui sont les principaux producteurs mondiaux de pétrole[15] ont exporté 91 p. 100 du pétrole brut transporté par mer en 1976, tandis que douze autres pays en développement qui sont de petits exportateurs de pétrole brut[16] en ont exporté 4 p. 100.

56. La situation de ces pays exportateurs de pétrole en ce qui concerne les exportations mondiales de pétrole brut est assez bien connue et n'appelle pas d'analyse détaillée ici; la situation globale en 1975 est résumée au tableau 3.

57. L'annexe II donne des estimations des importations de pétrole brut des pays en développement acheminées par mer en 1975, ainsi que des estimations du volume des importations de différentes provenances. Il ressort de ce tableau que 55 pays[17] ont importé au total 206 millions de tonnes, dont 91 p. 100 (187,8 millions de tonnes) en provenance des gros producteurs de pétrole, 0,6 p. 100 (1,2 million de tonnes) en provenance d'autres pays en

[11] Voir, à ce propos, la résolution adoptée par le Groupe de travail intergouvernemental spécial (TD/B/C.4/177, annexe).

[12] Blé, maïs, orge, avoine, seigle, sorgho et fèves de soja.

[13] Minerai de manganèse, sables minéraux, sucre brut, ferraille, fonte, gypse, coke, sel, bois, soufre, ciment, pyrites de fer, acier, minerais non ferreux, engrais.

[14] Pour plus de détails sur cette question, voir dans le présent volume le document TD/222/Supp.3.

[15] Algérie, Arabie saoudite, Emirats arabes unis, Equateur, Gabon, Indonésie, Iran, Iraq, Jamahiriya arabe libyenne, Koweït, Nigéria, Oman, Qatar, Venezuela.

[16] Angola, Antilles néerlandaises, Brésil, Brunéi, Congo, Egypte, Malaisie, Mexique, Pérou, République arabe syrienne, Trinité-et-Tobago, Tunisie.

[17] Non compris Bahreïn, qui occupe une position spéciale puisqu'il est essentiellement exportateur de produits pétroliers raffinés sur son territoire à partir de pétrole brut importé de pays voisins. Quelques autres pays et territoires se trouvent dans une situation analogue, mais, à la différence de Bahreïn, ils sont situés loin des sources de production.

TABLEAU 1

Exportations des principaux produits de vrac sec des pays en développement

Exportations des pays en développement	*Importations des pays coéchangistes (en milliers de tonnes)*			
	Pays en développement	*Pays développés à économie de marché*	*Pays socialistes d'Europe orientale*	*Total*
Minerai de fer	2 000	146 900	6 200	155 100
Charbon	160	–	–	160
Grains	2 608	2 482	702	5 792
Bauxite/alumine	110	20 701	1 986	22 797
Phosphate naturel	1 600	17 100	5 000	23 700
TOTAL	6 478	187 183	13 888	207 549

TABLEAU 2

Importations des principaux produits de vrac sec dans les pays en développement

Importations des pays en développement	*Exportations des pays coéchangistes (en milliers de tonnes)*			
	Pays en développement	*Pays développés à économie de marché*	*Pays socialistes d'Europe orientale*	*Total*
Minerai de fer	2 000	600	–	2 600
Charbon	160	3 830	1 660	5 650
Grains	2 608	28 785	–	31 393
Bauxite/alumine	110	335	–	445
Phosphate naturel	1 600	2 000	–	3 600
TOTAL	6 478	35 550	1 660	43 688

TABLEAU 3

Exportations de pétrole brut des pays en développement

Pays en développement exportateurs	*Importations des pays coéchangistes (en millions de tonnes)*				
	Pays en développement		*Pays développés à économie de marché*	*Pays socialistes d'Europe orientale*	*Total*
	14 gros producteurs	*Autres producteurs*			
14 gros producteurs	1,0	204,3	1 114,8	18,3	1 338,4
Environ 12 petits exportateurs	–	7,9	50,9	0,8	59,6
TOTAL	1.0	212,2	1 165,7	19,1	1 398,0

développement, 4 p. 100 (7,7 millions de tonnes) en provenance de pays socialistes d'Europe orientale, et 0,1 p. 100 (290 000 tonnes) en provenance de pays développés à économie de marché. Une fraction représentant environ 4 p. 100 de leurs importations provient de fournisseurs qui ne sont pas connus.

58. Dans la mesure où les fournisseurs sont connus, on peut dire que 35 des pays ci-dessus ont importé d'une seule zone d'approvisionnement, 8 de deux zones, 6 de trois zones et 4 de quatre zones. Sous réserve d'un examen plus détaillé, une grande partie de ces trafics d'importation de pétrole brut pourrait assurer un emploi régulier à des pétroliers battant le pavillon national.

59. Bien qu'il ne soit pas possible de concilier entièrement les chiffres des exportations et des importations, il semble que les pays en développement participent au trafic de pétrole brut pour environ 1 185 millions de tonnes par an comme exportateurs, pour 213 millions de tonnes comme importateurs et pour 8 millions de tonnes comme exportateurs et importateurs à la fois.

60. Les mouvements des produits pétroliers sont plus difficiles à identifier que ceux du pétrole brut, faute de données statistiques sûres et suffisamment nombreuses. A l'exception de quelques mouvements importants auxquels participent les pays développés à économie de marché, il est difficile de déterminer quels sont les partenaires commerciaux, de distinguer les mouvements par mer et par voie terrestre et de connaître avec exactitude le volume exporté comme combustible de soute des navires ou carburant des avions. Les trafics de produits pétroliers sont plus complexes que ceux du pétrole brut parce que les produits sont exportés non seulement par des producteurs de pétrole mais aussi par des pays *non* producteurs qui possèdent des raffineries. L'expression "produits pétroliers" englobe plus de dix produits et les importateurs doivent souvent s'approvisionner à des sources différentes, de sorte que les mouvements annuels sont non seulement plus faibles que ceux du pétrole brut, mais plus fragmentés.

61. On trouvera aux annexes III et IV les données disponibles sur les exportations et les importations de produits pétroliers des pays en développement. Le tableau 4 récapitule la situation en ce qui concerne les principaux pays exportateurs et importateurs.

TABLEAU 4

Exportations et importations de produits pétroliers des pays en développement : récapitulation

(En millions de tonnes)

Groupes de pays en développement	*Exportations*	*Importations*
14 gros producteurs de pétrole plus Bahreïn	81,3	8,0
8 pays exportant chacun plus de 1 million de tonnes[a]	86,2	
9 pays important chacun plus de 1 million de tonnes[a]		31,9
35 pays important chacun de 0,2 à 1 million de tonnes		15,9
TOTAL (66 pays)	167,5	55,8

[a] Y compris les Antilles néerlandaises et Singapour.

62. Le reste des exportations et importations indiquées aux annexes III et IV ne semble pas se prêter à des opérations régulières de pétroliers battant le pavillon national, du moins pour les pays pris individuellement, mais une analyse plus poussée fera peut-être apparaître des possibilités d'exploitation conjointe de pétroliers par des pays voisins qui importent en tant que groupe des quantités assez importantes – sans compter que, dans certains cas, de petits pays situés près des sources d'approvisionnement pourraient assurer un emploi continu à des pétroliers de faible tonnage. Pour le moment, on part de l'hypothèse que les perspectives les plus favorables concernent les 66 pays indiqués ci-dessus. A supposer qu'environ 70 p. 100 des importations (soit 39,1 millions de tonnes) aient été fournies par des pays en développement (ce qui correspondrait aux chiffres globaux), les 66 pays en développement auraient participé pour 125 millions de tonnes comme exportateurs, 18 millions de tonnes comme importateurs et environ 39 millions de tonnes à la fois comme exportateurs et comme importateurs.

D. – Evaluation préliminaire

63. Pour leur commerce, les pays en développement participent à des trafics portant sur environ 1,8 milliard de tonnes par an de cargaisons de vrac qui, sous réserve d'un examen plus détaillé, pourraient assurer un emploi régulier à des pétroliers et à des vraquiers sur des itinéraires fixes; d'où des possibilités, pour les pays en développement en cause, d'accroître leur flotte de vraquiers du fait même de leur situation de nations commerçantes. Le tableau 5 donne les chiffres en détail.

64. Lorsqu'on analyse les revendications des pays en développement concernant leur part dans le transport des cargaisons de vrac résultant de leur commerce, il faut aussi considérer celles des pays coéchangistes. Mais il convient de noter que les principaux pays partenaires dans les trafics de vrac sont les pays développés à économie de marché qui, comme on l'a déjà dit, sont de moins en moins en mesure d'exploiter les flottes de vraquiers de manière rentable sous leur propre pavillon et qui ne peuvent continuer d'exploiter des vraquiers qu'en ayant recours aux pavillons de complaisance. Si, par conséquent, le régime de la libre immatriculation venait à être aboli, ces pays n'insisteraient peut-être pas pour que les marchandises soient transportées par des navires battant leur pavillon national et accepteraient de confier le transport aux pays en développement coéchangistes qui pourraient le réaliser dans de meilleures conditions de rentabilité.

65. Compte tenu du fait que les vraquiers transportent en moyenne 4 à 5 tonnes de marchandises par tpl par an, les tonnages indiqués ci-dessus nécessiteraient une flotte de vraquiers d'un port en lourd se situant entre 350 et 400 millions de tonnes, soit plus de dix fois celui des flottes de vraquiers que les pays en développement possédaient au

TABLEAU 5

Participation des pays en développement au trafic annuel des cargaisons de vrac

(En millions de tonnes)

Cargaisons de vrac des pays en développement	*Exportateurs uniquement*	*Importateurs uniquement*	*Exportateurs + importateurs*	*Total*
Cinq principaux produits de vrac sec . . .	201	37	7	245
Pétrole brut	1 185	8	213	1 406
Produits pétroliers	125	18	39	182
TOTAL	1 511	63	259	1 833

milieu de 1977. Par conséquent, même si une analyse plus poussée indique qu'une partie des mouvements de marchandises ne se prête pas à l'emploi régulier des navires, et compte tenu de la participation au transport demandée par les pays coéchangistes, les pays en développement auraient de grandes possibilités d'accroître leurs flottes de vraquiers du fait même de leur situation de nations commerçantes s'ils pouvaient s'assurer un plus grand contrôle sur les mouvements de marchandises.

66. L'évaluation qui précède ne tient pas compte des possibilités qui seraient offertes aux pays en développement, si le système de la libre immatriculation était supprimé, de participer au trafic tiers de la flotte marchande mondiale dont les opérations sont nécessaires pour transporter les marchandises qui ne peuvent pas assurer un emploi régulier aux navires. Dans ce secteur également, les possibilités d'expansion ne manquent pas, étant donné qu'actuellement la flotte de libre immatriculation est cinq fois et demie supérieure à la flotte de vraquiers des pays en développement.

CHAPITRE V

Aspects financiers

67. Au début des années 70, le financement était un problème aigu pour les pays en développement qui voulaient accroître leur marine marchande ou en créer une, et ils se sont surtout efforcés d'obtenir des conditions de crédit plus favorables[18]. A ce moment-là, les prix étaient élevés aussi bien pour les navires neufs que pour les navires d'occasion, et le crédit à des conditions appropriées était difficile à obtenir pour l'achat des uns comme des autres.

68. A partir du milieu de la décennie, la récession mondiale a entraîné un excédent de tonnage, qui a provoqué à son tour une forte baisse des prix des navires d'occasion, en particulier des navires-citernes et des vraquiers. Cependant, la récession a également causé un excédent de capacité dans la construction navale et, malgré l'offre de bons navires d'occasion à bas prix, les pays développés à économie de marché ayant des chantiers navals se sont employés à stimuler la construction de navires neufs pour maintenir l'emploi dans leurs chantiers navals. C'est pourquoi il est maintenant plus facile pour les pays en développement d'obtenir des crédits pour l'achat de navires neufs que pour l'achat de navires d'occasion bon marché[19].

69. Le financement du développement des marines peut prendre la forme de crédits commerciaux ou d'une aide au développement. Les conditions commerciales sont toujours aussi inadaptées au cas des pays en développement et doivent être améliorées. Les conditions offertes au titre de l'aide au développement sont beaucoup plus favorables, mais cette aide est affectée presque exclusivement à l'achat de navires neufs qui coûtent plus cher que les navires d'occasion. Les principaux bénéficiaires de cette aide sont ainsi les chantiers navals des pays donateurs et non les marines marchandes des pays "bénéficiaires" : il est donc évident que l'aide doit être fournie aussi pour l'achat de navires d'occasion.

70. Dans de très nombreux cas, il est manifeste que le manque de ressources financières pour le développement de la marine provient surtout du fait que le pays en cause ne peut pas remplir certaines des conditions préalables imposées pour obtenir le financement : absence, par exemple, de législation permettant l'immatriculation d'un navire sous hypothèque.

71. Il importe aussi que le pays emprunteur puisse assurer un emploi au navire et fournir ainsi certaines assurances concernant sa capacité de rembourser le prêt. S'agissant des trafics de ligne, la Convention relative à un code de conduite des conférences maritimes[20] protège les droits des pays en développement concernant leur participation au transport des cargaisons résultant de leur propre commerce, mais encore faut-il faire en sorte que ces cargaisons correspondent à la capacité des navires achetés. Dans les trafics de vrac, il n'existe pas de protection de ce genre et le meilleur moyen pour un pays de prouver au bailleur de fonds sa capacité de rembourser serait de s'assurer l'exclusivité du transport des cargaisons qui fourniraient un emploi régulier au navire. En fait, la question de l'accès aux cargaisons est primordiale lorsqu'on étudie les possibilités de financement.

72. Dans la mesure où la suppression progressive du système de la libre immatriculation créera des possibilités pour les pays en développement de participer au trafic mondial avec leurs propres pétroliers et vraquiers, ces pays ne devraient pas avoir à effectuer des investissements nouveaux équivalant à la valeur totale des navires ajoutés à leur marine nationale : cette suppression devrait conduire au contraire à un transfert des investissements que les compagnies transnationales ont faits sous la forme de navires immatriculés sous pavillon de complaisance, les nouveaux pays d'immatriculation en développement se bornant à financer leur prise de participation.

73. Les pays maritimes traditionnels font souvent valoir que les pays en développement ne devraient pas participer aux trafics de vrac pour le motif que les taux actuels du marché rendraient les investissements peu rentables. Cependant, les prix actuellement avantageux des navires d'occasion réduisent les investissements nécessaires et une opération de vrac qui pourrait ne pas être rentable pour un pays développé utilisant un équipage coûteux sur un navire acheté cher peut être rentable pour un pays en développement qui utilise un équipage bon marché sur un navire d'occasion acheté aux prix avantageux d'aujourd'hui. De plus, la rentabilité du trafic de vrac ne peut être examinée que sur une certaine période, en tenant compte des hauts et des bas du marché.

74. Les investissements dans les navires pourraient aussi ouvrir la voie à des investissements dans les chantiers navals des pays en développement. Puisqu'ils auraient, grâce à la construction de navires battant pavillon national, un volume d'activité suffisant pour justifier l'investissement initial, ces chantiers pourraient espérer attirer des commandes supplémentaires d'armateurs des pays développés à économie de marché où les coûts des chantiers navals sont élevés.

[18] Voir la résolution 70 (III) de la Conférence.

[19] Voir, à cet égard, le rapport du Groupe d'experts chargé d'étudier les améliorations du mode de financement de l'achat des navires par les pays en développement (Genève, 29 mai–2 juin 1978) [TD/B/C.4/179].

[20] Voir la note 5.

CHAPITRE VI

Recommandations d'orientation

75. Si l'on examine la situation des transports maritimes mondiaux, on constate que les mécanismes du marché, surtout dans le secteur du vrac, ont conduit à une évolution défavorable et anormale du transport par mer et, en particulier, ont entravé l'expansion des marines marchandes des pays en développement. Il faut sans tarder supprimer les obstacles qui empêchent les pays en développement d'accroître leur part de la flotte mondiale et modifier les mécanismes du marché pour permettre un développement équitable de la marine marchande mondiale.

76. Une action internationale en vue des objectifs susmentionnés et un appui aux efforts des pays en développement pour accroître leur marine marchande nationale, en particulier dans le secteur du vrac, s'imposent pour mettre en œuvre le Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international selon lequel, entre autres choses, "tous les efforts possibles devraient être faits pour assurer une participation accrue et équitable des pays en voie de développement aux transports maritimes"[21]. A cette fin, il faudrait mettre au point un ensemble complet de mesures :

1) Reconnaître les droits des pays en développement à une participation équitable au transport des cargaisons de vrac résultant de leur propre commerce et s'entendre sur les mesures nécessaires pour donner effet à ces droits, notamment sur les points suivants :

a) Lorsque le trafic de vrac entre deux pays peut assurer un emploi régulier à des navires-citernes ou à des vraquiers, les droits de participation à ce transport doivent être partagés équitablement entre les deux coéchangistes;

b) Les contrats relatifs à la vente et à l'achat de cargaisons de vrac, ou à l'exploitation de ressources naturelles engendrant des cargaisons de vrac, devraient être négociés (ou renégociés dans le cas de contrats existants) de manière à inclure des dispositions donnant au pays en développement le droit de transporter une part équitable des cargaisons qui peuvent assurer un emploi régulier aux navires;

c) Les pays développés coéchangistes qui ne peuvent exploiter des navires-citernes et des vraquiers sous pavillon national dans de bonnes conditions de rentabilité devraient être instamment invités à céder la plus grande partie des droits de transport aux pays en développement coéchangistes qui peuvent exploiter des navires sous pavillon national de manière rentable.

2) S'entendre sur les principes relatifs aux éléments économiques du lien véritable qui doit exister entre un navire et son pays d'immatriculation, notamment sur le fait que le navire ne doit pas être considéré comme ayant un lien véritable avec son pays d'immatriculation s'il ne remplit pas, entre autres, les conditions suivantes :

a) L'exploitation du navire apporte une contribution substantielle à l'économie nationale du pays;

b) Les recettes et les dépenses ainsi que l'achat et la vente du navire sont portés dans les comptes nationaux relatifs à la balance des paiements;

c) Le pays a le droit d'employer ses ressortissants;

d) Le pays a une part équitable dans la propriété effective.

3) Empêcher l'ouverture de nouveaux registres de libre immatriculation et supprimer progressivement l'exploitation sous pavillon de complaisance en quelques années, notamment :

a) Par une action des gouvernements visant à empêcher les armateurs de leur pays d'immatriculer de nouveaux navires lorsqu'il n'existe pas de lien véritable (comportant les éléments énumérés ci-dessus);

b) Par une action des gouvernements des pays offrant actuellement des facilités de libre immatriculation, qui s'engageraient à refuser les nouvelles immatriculations lorsqu'il n'existe pas de lien véritable (comportant les éléments mentionnés ci-dessus), et à insister progressivement pour obtenir une part accrue dans la propriété effective et dans l'emploi des navires dans le cas des navires déjà immatriculés sur leurs registres.

4) Assurer le financement de l'achat de navires d'occasion et assouplir les conditions de crédit pour l'achat de navires neufs, notamment :

a) Par une action des pays développés visant à octroyer des crédits d'aide au développement pour l'achat de navires d'occasion, cependant que les pays de l'OCDE seraient instamment invités à améliorer les conditions commerciales des crédits pour l'achat de navires neufs en portant la durée des prêts à 12 ou 14 ans et en ramenant le paiement comptant à 10 p. 100 ou 20 p. 100 du prix contractuel;

b) Par la constitution d'un groupe consultatif qui serait chargé d'évaluer à intervalles réguliers les besoins financiers des pays en développement et de recommander des mesures concernant la mobilisation de ressources financières.

5) Créer un cadre institutionnel pour favoriser le développement des marines marchandes et renforcer les liens économiques dans le transport maritime entre les pays en développement, notamment par les moyens suivants :

a) Coopération plus étroite entre les chargeurs d'une région ou d'une sous-région en vue d'améliorer leur contrôle sur les mouvements des cargaisons de vrac;

b) Création d'associations régionales d'armateurs et de coentreprises de transport maritime et de construction navale de pays en développement quand cela peut leur permettre de retirer de plus grands avantages des opérations maritimes;

c) Coopération dans le domaine portuaire à l'échelon régional et sous-régional.

6) Demander au secrétariat de la CNUCED de poursuivre ses travaux :

a) Pour déterminer plus en détail les possibilités qui existent, sur certaines liaisons entre pays en développement et leurs partenaires commerciaux, de transférer des opéra-

[21] Résolution 3202 (S-VI) de l'Assemblée générale, du 1er mai 1974, sect. I, par. 4, al. *a*.

tions de vrac aux marines marchandes sous pavillon national des pays en développement;

b) Pour examiner les politiques et attitudes des pays développés à économie de marché qui sont les principaux partenaires commerciaux des pays en développement dans le trafic de vrac;

c) Pour étudier, en coopération avec le Centre sur les sociétés transnationales, les contrôles que ces sociétés se sont assurés sur les mouvements de cargaisons de vrac;

d) Pour étudier les possibilités d'accroître la participation des pays en développement au fonctionnement des bourses de fret internationales.

DOCUMENT TD/222/SUPP. 2

Annexes statistiques

Pages

I. Mouvements des principales cargaisons de vrac en provenance et à destination des pays en développement (données de 1975 en général) 339

II. Estimations des importations maritimes de pétrole brut dans les pays en développement, 1975 349

III. Exportations de produits pétroliers des pays en développement, 1976 352

IV. Importations de produits pétroliers dans les pays en développement, 1976 353

ANNEXE I

Mouvements des principales cargaisons de vrac en provenance et à destination des pays en développement (données de 1975 en général)

(Mouvements chiffrés à 100 000 tonnes ou plus en provenance ou à destination des pays en développement, pour les cinq principales cargaisons de vrac – minerai de fer, charbon, grains, bauxite/alumine et phosphate naturel)

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoires en développement et produits	*Exportations*	*Importations*	*Partenaires commerciaux*
Algérie			
Minerai de fer	300		France
	100		Italie
Blé		281	Canada
		800	Etats-Unis d'Amérique
		209	France
		103	Argentine
Phosphate naturel	100		France
	100		Italie
	100		Tchécoslovaquie
	100		Pologne
Total	800	1 393	
Angola			
Minerai de fer	100		Etats-Unis d'Amérique
	1 400		Japon
	200		Belgique/Luxembourg
	400		France
	200		Portugal
	800		Royaume-Uni
Total	3 100		
Arabie saoudite			
Blé	300		Etats-Unis d'Amérique
Total	300		
Argentine			
Minerai de fer		1 100	Brésil
Charbon		350	Pologne
		840	Etats-Unis d'Amérique

ANNEXE I *(suite)*

Mouvements des principales cargaisons de vrac en provenance et à destination des pays en développement (données de 1975 en général)

(Mouvements chiffrés à 100 000 tonnes ou plus en provenance ou à destination des pays en développement, pour les cinq principales cargaisons de vrac – minerai de fer, charbon, grains, bauxite/alumine et phosphate naturel)

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoires en développement et produits		*Exportations*	*Importations*	*Partenaires commerciaux*
Blé		308		Italie
		103		Algérie
		120		Chili
		131		Jamahiriya arabe lybienne
Sorgho		137		Belgique/Luxembourg
		692		Japon
		100		Inde
		326		Mexique
Maïs		314		Cuba
		916		Mexique
			105	Australie
	Total	3 147	2 395	
Bahreïn				
Alumine			230	Australie
	Total		230	
Bangladesh				
Charbon			160	Inde
Blé			500	Etats-Unis d'Amérique
			460	Australie
			356	Canada
			392	France
	Total		1 868	
Brésil				
Minerai de fer		700		Canada
		7 600		Etats-Unis d'Amérique
		23 500		Japon
		1 500		Autriche
		1 900		Belgique/Luxembourg
		3 500		France
		11 000		Allemagne, Rép. féd. d'
		3 100		Italie
		1 600		Pays-Bas
		1 600		Espagne
		2 200		Royaume-Uni
		300		Yougoslavie
		700		Tchécoslovaquie
		800		Pologne
		1 200		Roumanie
		1 100		Argentine
Charbon			1 820	Etats-Unis d'Amérique
			810	Pologne
Blé			500	Canada
			2 500	Etats-Unis d'Amérique
Maïs		170		Italie
		197		Espagne
		702		URSS
Phosphate naturel			700	Etats-Unis d'Amérique
			600	Maroc
	Total	63 369	6 930	

ANNEXE I *(suite)*

Mouvements des principales cargaisons de vrac en provenance et à destination des pays en développement (données de 1975 en général)

(Mouvements chiffrés à 100 000 tonnes ou plus en provenance ou à destination des pays en développement, pour les cinq principales cargaisons de vrac – minerai de fer, charbon, grains, bauxite/alumine et phosphate naturel)

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoires en développement et produits		*Exportations*	*Importations*	*Partenaires commerciaux*
Chili				
Minerai de fer		900		Etats-Unis d'Amérique
		8 100		Japon
		100		Belgique/Luxembourg
		100		Allemagne, Rép. féd. d'
Blé			400	Etats-Unis d'Amérique
			399	Australie
			120	Argentine
	Total	9 200	919	
Colombie				
Minerai de fer		100		Etats-Unis d'Amérique
Blé			329	Etats-Unis d'Amérique
	Total	100	329	
Cuba				
Blé			390	Canada
Maïs			314	Argentine
	Total		704	
Egypte				
Charbon			100	Australie
			200	Etats-Unis d'Amérique
			500	URSS
Blé			1 002	Australie
			935	Etats-Unis d'Amérique
			550	France
Maïs			400	Etats-Unis d'Amérique
Phosphate naturel		100		Tchécoslovaquie
	Total	100	3 687	
Equateur				
Blé			202	Etats-Unis d'Amérique
	Total		202	
Ghana				
Bauxite		100		Allemagne, Rép. féd. d'
		225		Royaume-Uni
Alumine			110	Suriname
	Total	325	110	
Guinée				
Bauxite		1 865		Etats-Unis d'Amérique
		1 142		Canada
		655		France
		780		Allemagne, Rép. féd. d'
		208		Italie
		1 844		URSS
	Total	6 494		

ANNEXE I *(suite)*

Mouvements des principales cargaisons de vrac en provenance et à destination des pays en développement (données de 1975 en général)

(Mouvements chiffrés à 100 000 tonnes ou plus en provenance ou à destination des pays en développement, pour les cinq principales cargaisons de vrac – minerai de fer, charbon, grains, bauxite/alumine et phosphate naturel)

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoires en développement et produits		*Exportations*	*Importations*	*Partenaires commerciaux*
Guyane				
Bauxite		821		Canada
		380		Etats-Unis d'Amérique
	Total	1 201		
Haïti				
Bauxite		503		Etats-Unis d'Amérique
	Total	503		
Hongkong				
Minerai de fer		200		Japon
Maïs			130	Thaïlande
	Total	200	130	
Inde				
Minerai de fer		200		Etats-Unis d'Amérique
		16 800		Japon
		1 000		Allemagne, Rép. féd. d'
		400		Tchécoslovaquie
		200		Hongrie
		600		Pologne
		2 100		Roumanie
		600		République de Corée
Charbon		160		Bangladesh
Blé			602	Australie
			643	Canada
			743	France
			230	Allemagne, Rép. féd. d'
			4 000	Etats-Unis d'Amérique
Sorgho			100	Etats-Unis d'Amérique
			100	Argentine
Phosphate naturel			200	Etats-Unis d'Amérique
			100	Jordanie
	Total	22 060	6 718	
Indonésie				
Minerai de fer		400		Japon
Blé			359	Australie
			500	Etats-Unis d'Amérique
Bauxite		986		Japon
	Total	1 386	859	
Iran				
Blé			726	Etats-Unis d'Amérique
Phosphate naturel			300	Etats-Unis d'Amérique
	Total		1 026	

ANNEXE I *(suite)*

Mouvements des principales cargaisons de vrac en provenance et à destination des pays en développement (données de 1975 en général)

(Mouvements chiffrés à 100 000 tonnes ou plus en provenance ou à destination des pays en développement, pour les cinq principales cargaisons de vrac – minerai de fer, charbon, grains, bauxite/alumine et phosphate naturel)

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoires en développement et produits		*Exportations*	*Importations*	*Partenaires commerciaux*
Iraq				
Blé			204	Australie
			208	Canada
	Total		412	
Jamahiriya arabe libyenne				
Blé			131	Argentine
	Total		131	
Jamaïque				
Maïs			117	Etats-Unis d'Amérique
Bauxite		6 343		Etats-Unis d'Amérique
Alumine		707		Etats-Unis d'Amérique
		405		Norvège
		339		Royaume-Uni
		142		URSS
	Total	7 936	117	
Jordanie				
Phosphate naturel		200		Japon
		100		France
		100		Italie
		200		Turquie
		200		Bulgarie
		100		Tchécoslovaquie
		100		Pologne
		200		Roumanie
		100		Inde
	Total	1 300		
Koweït				
Blé			101	Australie
	Total		101	
Liban				
Blé			156	Canada
Maïs			102	Etats-Unis d'Amérique
	Total		258	
Libéria				
Minerai de fer		2 500		Etats-Unis d'Amérique
		500		Japon
		200		Autriche
		900		Belgique/Luxembourg
		2 000		France
		6 200		Allemagne, Rép. féd. d'
		2 900		Italie
		1 500		Pays-Bas
		600		Espagne
		500		Royaume-Uni
	Total	17 800		

ANNEXE I *(suite)*

Mouvements des principales cargaisons de vrac en provenance et à destination des pays en développement (données de 1975 en général)

(Mouvements chiffrés à 100 000 tonnes ou plus en provenance ou à destination des pays en développement, pour les cinq principales cargaisons de vrac – minerai de fer, charbon, grains, bauxite/alumine et phosphate naturel)

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoires en développement et produits		*Exportations*	*Importations*	*Partenaires commerciaux*
Malaisie				
Minerai de fer		200		Japon
Blé			311	Australie
Bauxite		590		Japon
Maïs			123	Thaïlande
	Total	790	434	
Maroc				
Minerai de fer		300		Allemagne, Rép. féd. d'
Blé			802	France
Phosphate naturel		500		Japon
		1 100		Belgique/Luxembourg
		200		Danemark
		1 300		France
		500		Allemagne, Rép. féd. d'
		200		Grèce
		100		Finlande
		1 100		Italie
		100		Irlande
		600		Pays-Bas
		400		Portugal
		1 400		Espagne
		300		Suède
		400		Turquie
		1 300		Royaume-Uni
		200		Bulgarie
		200		Tchécoslovaquie
		100		République démocratique allemande
		1 700		Pologne
		700		Roumanie
		600		Brésil
		800		Mexique
	Total	14 100	802	
Mauritanie				
Minerai de fer		1 000		Japon
		900		Belgique/Luxembourg
		2 200		France
		600		Allemagne, Rép. féd. d'
		1 300		Italie
		300		Pays-Bas
		600		Espagne
		1 600		Royaume-Uni
	Total	8 500		
Mexique				
Phosphate naturel			800	Maroc
Sorgho			326	Argentine
Maïs			916	Argentine
	Total		2 042	

ANNEXE I *(suite)*

Mouvements des principales cargaisons de vrac en provenance et à destination des pays en développement (données de 1975 en général)

(Mouvements chiffrés à 100 000 tonnes ou plus en provenance ou à destination des pays en développement, pour les cinq principales cargaisons de vrac – minerai de fer, charbon, grains, bauxite/alumine et phosphate naturel)

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoires en développement et produits		*Exportations*	*Importations*	*Partenaires commerciaux*
Mozambique				
Minerai de fer		200		Japon
	Total	200		
Nauru				
Phosphate naturel		2 200		Australie/Nouvelle-Zélande
		200		Etats-Unis d'Amérique
		200		Japon
	Total	2 600		
Nigéria				
Blé			378	Etats-Unis d'Amérique
	Total		378	
Pakistan				
Blé			291	Australie
			230	Canada
			157	France
			924	Etats-Unis d'Amérique
	Total		1 602	
Pérou				
Minerai de fer		1 600		Etats-Unis d'Amérique
		2 700		Japon
		100		Belgique/Luxembourg
		400		France
		600		Allemagne, Rép. féd. d'
		100		Italie
		200		Royaume-Uni
		300		République de Corée
Blé			111	Australie
			664	Etats-Unis d'Amérique
Maïs			300	Etats-Unis d'Amérique
	Total	6 000	1 075	
Philippines				
Minerai de fer		100		Etats-Unis d'Amérique
		1 500		Japon
Blé			114	Canada
			366	Etats-Unis d'Amérique
Phosphate naturel			100	Etats-Unis d'Amérique
	Total	1 600	580	
République arabe syrienne				
Blé			158	Etats-Unis d'Amérique
Phosphate naturel		100		Bulgarie
		100		Tchécoslovaquie
		100		Pologne
		100		Roumanie
	Total	400	158	

ANNEXE I *(suite)*

Mouvements des principales cargaisons de vrac en provenance et à destination des pays en développement (données de 1975 en général)

(Mouvements chiffrés à 100 000 tonnes ou plus en provenance ou à destination des pays en développement, pour les cinq principales cargaisons de vrac – minerai de fer, charbon, grains, bauxite/alumine et phosphate naturel)

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoires en développement et produits		*Exportations*	*Importations*	*Partenaires commerciaux*
République de Corée				
Minerai de fer			600	Australie
			600	Inde
			300	Pérou
Charbon			580	Australie
			290	Etats-Unis d'Amérique
Blé			1 511	Etats-Unis d'Amérique
Maïs			354	Etats-Unis d'Amérique
			110	Thaïlande
Phosphate naturel			700	Etats-Unis d'Amérique
	Total		5 045	
République dominicaine				
Blé			109	Etats-Unis d'Amérique
Bauxite		949		Etats-Unis d'Amérique
	Total	949	109	
République-Unie de Tanzanie				
Blé			111	Etats-Unis d'Amérique
Maïs			176	Etats-Unis d'Amérique
	Total		287	
Sénégal				
Phosphate naturel		600		France
		100		Pays-Bas
		200		Grèce
		300		Royaume-Uni
		100		Finlande
		100		Tchécoslovaquie
		100		Pologne
	Total	1 500		
Sierra Leone				
Minerai de fer		1 000		Japon
		600		Allemagne, Rép. féd. d'
Bauxite		333		Canada
		311		Allemagne, Rép. féd. d'
	Total	2 544		
Singapour				
Blé			127	Australie
			354	Etats-Unis d'Amérique
Maïs			100	Etats-Unis d'Amérique
			235	Thaïlande
	Total		816	
Soudan				
Blé			119	Etats-Unis d'Amérique
	Total		119	

ANNEXE I *(suite)*

Mouvements des principales cargaisons de vrac en provenance et à destination des pays en développement (données de 1975 en général)

(Mouvements chiffrés à 100 000 tonnes ou plus en provenance ou à destination des pays en développement, pour les cinq principales cargaisons de vrac – minerai de fer, charbon, grains, bauxite/alumine et phosphate naturel)

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoires en développement et produits		*Exportations*	*Importations*	*Partenaires commerciaux*
Sri Lanka				
Blé			100	Australie
			200	France
	Total		300	
Suriname				
Bauxite		104		Canada
		1 952		Etats-Unis d'Amérique
Alumine		442		Etats-Unis d'Amérique
		106		Allemagne, Rép. féd. d'
		218		Pays-Bas
		237		Norvège
		110		Ghana
	Total	3 069		
Thaïlande				
Maïs		978		Japon
		130		Hongkong
		123		Malaisie
		235		Singapour
		110		Rép. de Corée
	Total	1 476		
Togo				
Phosphate naturel		900		France
		100		Belgique/Luxembourg
		500		Pays-Bas
		200		Pologne
	Total	1 700		
Trinité-et-Tobago				
Blé			105	Etats-Unis d'Amérique
	Total		105	
Tunisie				
Minerai de fer		200		France
Phosphate naturel		500		France
		100		Italie
		100		Royaume-Uni
		300		Grèce
		300		Turquie
		100		Tchécoslovaquie
		300		Pologne
		100		Brésil
	Total	2 000		

ANNEXE I *(fin)*

Mouvements des principales cargaisons de vrac en provenance et à destination des pays en développement (données de 1975 en général)

(Mouvements chiffrés à 100 000 tonnes ou plus en provenance ou à destination des pays en développement, pour les cinq principales cargaisons de vrac – minerai de fer, charbon, grains, bauxite/alumine et phosphate naturel)

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoires en développement et produits	*Exportations*	*Importations*	*Partenaires commerciaux*
Venezuela			
Minerai de fer	13 300		Etats-Unis d'Amérique
	400		Belgique/Luxembourg
	500		France
	1 900		Allemagne, Rép. féd. d'
	2 100		Italie
	900		Espagne
	1 800		Royaume-Uni
	100		Tchécoslovaquie
	100		Pologne
Blé		597	Etats-Unis d'Amérique
Sorgho		420	Etats-Unis d'Amérique
Total	21 100	1 017	
TOTAL GÉNÉRAL	207 549	43 688	

Sources : Nations Unies, *Commodity Trade Statistics*; banque de données de la CNUCED; sources d'information spécialisées pour certains produits.

Notes :

Les estimations ont été fondées sur les dernières données complètes disponibles pour chaque produit. Le phosphate naturel est le seul produit pour lequel on dispose de données complètes pour 1976; les autres estimations sont fondées sur les données de 1975.

Les sources mentionnées ci-dessus traitent de l'ensemble du trafic, à la fois maritime et terrestre. Pour obtenir une estimation du trafic maritime, on a éliminé le trafic terrestre en se fondant sur les meilleurs renseignements disponibles, mais les résultats comportent forcément une part d'approximation.

La classification retenue aux fins du trafic maritime, pour trois des produits considérés, correspond exactement aux sous-groupes de la CTCI – minerai de fer (281.3); charbon (321.4); phosphate naturel (271.3).

Il n'est pas possible d'identifier exactement les cargaisons de bauxite et d'alumine d'après les données commerciales fournies au titre des rubriques 283.3 et 513.65 de la CTCI; on a donc utilisé, pour ces produits, les informations fournies par les industries.

On considère en général, aux fins du trafic maritime, que la catégorie "grains" comprend le blé [y compris le méteil] (041 et 046 de la CTCI); le maïs (044); l'orge (043); le seigle (045.1); l'avoine (045.2); les fèves de soja (221,4) et le sorgho. On estime que le sorgho constitue la quasi-totalité de la position 045.9 de la CTCI ("céréales non moulues, n.d.a") et l'on a considéré cette position, aux fins de la présente estimation, comme équivalant au "sorgho". Les mouvements de grains de 100 000 tonnes au moins en provenance ou à destination des pays en développement semblent être limités aux échanges de blé, de maïs et de sorgho; on n'a donc pas présenté de chiffres pour l'orge, le seigle, l'avoine et les fèves de soja.

ANNEXE II

Estimations des importations maritimes de pétrole brut dans les pays en développement, 1975[a]

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoire en développement		*Volume*	*Partenaire commercial*
Antigua		40	Trinité-et-Tobago
		120	Venezuela
	Total	160	
Antilles néerlandaises		1 140	Gabon
		2 160	Nigéria
		19 230	Venezuela
		560	Oman
		2 400	Arabie saoudite
		1 950	Non connu
	Total	27 440	
Argentine		1 370	Jamahiriya arabe libyenne
		750	Non connu
	Total	2 120	
Bahamas		290	Amérique du Nord
		400	Gabon
		3 480	Jamahiriya arabe libyenne
		2 800	Nigéria
		300	Iran
		5 000	Arabie saoudite
		900	Non connu
	Total	13 170	
Bangladesh		300	Iran
		300	Emirats arabes unis
	Total	600	
Barbade		150	Trinité-et-Tobago
	Total	150	
Birmanie		200	Brunéi
	Total	200	
Brésil		760	Algérie
		2 110	Jamahiriya arabe libyenne
		180	Egypte
		920	Venezuela
		1 800	Iran
		8 290	Iraq
		5 180	Koweït
		2 330	Oman
		350	Qatar
		11 150	Arabie saoudite
		750	Emirats arabes unis
		250	URSS
		150	Non connu
	Total	34 220	
Chili		720	Equateur
		380	Venezuela
		1 220	Iran
		210	Arabie saoudite
		860	Emirats arabes unis
		140	Non connu
	Total	3 530	
Chypre		290	Arabie saoudite
	Total	290	
Costa Rica		290	Venezuela
	Total	290	
Côte d'Ivoire		140	Angola
		530	Nigéria
		580	Iraq
		130	Non connu
	Total	1 380	
Cuba		5 550	URSS
	Total	5 550	
Egypte		520	Iran
		130	Iraq
		1 430	Arabie saoudite
	Total	2 080	
El Salvador		610	Non connu
	Total	610	
Ethiopie		350	Iran
		250	Iraq
	Total	600	
Ghana		460	Jamahiriya arabe libyenne
		610	Nigéria
		120	Iraq
		110	URSS
	Total	1 300	
Guam		500	Qatar
		560	Arabie saoudite
		90	Sarawak
	Total	1 150	
Guatemala		600	Venezuela
		370	Non connu
	Total	970	
Honduras		660	Venezuela
	Total	660	
Inde		6 500	Iran
		2 000	Iraq
		4 040	Arabie saoudite
		980	URSS
		30	Non connu
	Total	13 550	

ANNEXE II *(suite)*

Estimations des importations maritimes de pétrole brut dans les pays en développement, 1975[a]

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoire en développement		*Volume*	*Partenaire commercial*
Jamaïque		1 400	Venezuela
	Total	1 400	
Jordanie		870	Arabie saoudite
	Total	870	
Kenya		1 640	Iran
		880	Arabie saoudite
		310	Emirats arabes unis
	Total	2 830	
Liban		1 440	Iraq
		710	Arabie saoudite
	Total	2 150	
Libéria		570	Arabie saoudite
	Total	570	
Madagascar		600	Qatar
		150	Arabie saoudite
	Total	750	
Malaisie		750	Koweït
		1 250	Arabie saoudite
		1 050	Extême-Orient
	Total	3 050	
Maroc		100	Algérie
		90	Iran
		660	Iraq
		1 310	Arabie saoudite
		460	Non connu
	Total	2 620	
Martinique		240	Venezuela
		150	Non connu
	Total	390	
Mozambique		100	Iran
		710	Iraq
	Total	810	
Nicaragua		650	Venezuela
	Total	650	
Pakistan		3 200	Iran
	Total	3 200	
Panama		1 570	Equateur
		860	Venezuela
		1 660	Arabie saoudite
		50	Non connu
	Total	4 140	
Paraguay		205	Non connu
	Total	205	
Pérou		1 600	Equateur
		770	Venezuela
		30	Non connu
	Total	2 400	
Philippines		500	Iraq
		1 830	Koweït
		4 660	Arabie saoudite
		760	Indonésie
		500	Chine
		550	Non connu
	Total	8 800	
République arabe syrienne		2 410	Iraq
	Total	2 410	
République de Corée		1 000	Iran
		8 020	Koweït
		6 190	Arabie saoudite
	Total	15 210	
République dominicaine		1 250	Venezuela
	Total	1 250	
République-Unie de Tanzanie		520	Iran
		210	Arabie saoudite
	Total	730	
Sénégal		250	Nigéria
		300	Iraq
		150	Non connu
	Total	700	
Sierra Leone		210	Nigéria
		100	Gabon
	Total	310	
Singapour		3 450	Iran
		1 250	Iraq
		7 290	Koweït
		1 010	Oman
		2 120	Arabie saoudite
		930	Emirats arabes unis
		770	Non connu
	Total	16 820	
Soudan		400	Iran
		750	Iraq
	Total	1 150	

ANNEXE II *(fin)*

Estimations des importations maritimes de pétrole brut dans les pays en développement, 1975[a]

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoire en développement		*Volume*	*Partenaire commercial*
Sri Lanka		1 850	Iran
	Total	1 850	
Thaïlande		500	Iraq
		1 000	Koweït
		1 340	Qatar
		2 080	Arabie saoudite
		310	Chine
		560	Non connu
	Total	5 790	
Trinité-et-Tobago		60	Angola
		80	Nigéria
		50	Venezuela
		810	Iran
		4 340	Arabie saoudite
		2 560	Indonésie
	Total	7 900	
Tunisie		680	Iraq
		330	Arabie saoudite
	Total	1 010	
Uruguay		180	Jamahiriya arabe libyenne
		200	Venezuela
		520	Iran
		1 010	Koweït
	Total	1 910	
Yémen démocratique		910	Iraq
		290	Koweït
	Total	1 200	
Zaïre		179	Algérie
		290	Jamahiriya arabe libyenne
		160	Iraq
	Total	620	
Zambie		840	Iran
	Total	840	
TOTAL GÉNÉRAL		204 555	

Sources : Nations Unies, *World Energy Supplies 1971-1975* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.77.XVII.4) et autres informations fournies par le Bureau de statistique des Nations Unies.

[a] Les sources mentionnées ci-dessus traitent de l'ensemble du trafic, à la fois maritime et terrestre. Pour obtenir une estimation du trafic maritime, on a éliminé le trafic terrestre en se fondant sur les meilleurs renseignements disponibles, mais les résultats comportent forcément une part d'approximation. Sont exclues de ce tableau les importations des 14 principaux pays producteurs de pétrole et le Bahreïn.

ANNEXE III

Exportations de produits pétroliers des pays en développement, 1976

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoires en développement	*Exportations*
I. *14 principaux producteurs de pétrole et Bahreïn*	
Algérie	1 697
Arabie saoudite	11 041
Emirat arabes unis	–
Equateur	–
Gabon	448
Indonésie	660
Iran	6 470
Iraq	734
Jamahiriya arabe libyenne	869
Koweït	12 710
Nigéria	340
Oman	–
Qatar	150
Venezuela	37 606
Bahreïn	8 623
TOTAL	81 348
II. – *Pays et territoires exportant plus d'un million de tonnes*	
Antilles néerlandaises	27 768
Bahamas	7 082
Colombie	1 324
Egypte	1 053
Iles Vierges américaines	22 949
Singapour	11 641
Trinité-et-Tobago	13 204
Yémen démocratique	1 205
TOTAL	86 226
III. – *Autres pays exportateurs*	
Afrique	
Angola	52
Bénin	13
Côte d'Ivoire	151
Ethiopie	237
Gambie	3
Ghana	335
Kenya	985
Libéria	1
Madagascar	149
Malawi	6
Maroc	25
Mozambique	30
Ouganda	6
République-Unie de Tanzanie	13
Sénégal	141
Sierra Leone	1
Tunisie	22
Zaïre	200
Amérique	
Argentine	113
Barbade	2
Bolivie	225
Brésil	219
Chili	98
El Salvador	7
Guadeloupe	4
Honduras	16
Jamaïque	32
Martinique	223
Mexique	170
Nicaragua	4
Panama	642
Pérou	206
Zone du canal de Panama	32
Asie et Pacifique	
Bangladesh	5
Brunéi	3
Fidji	45
Guam	30
Hongkong	94
Indonésie	660
Malaisie	419
Pakistan	275
Philippines	101
République arabe syrienne	377
République de Corée	871
Sri Lanka	92
Thaïlande	37
TOTAL	7 372

Source : Nations Unies, *World Energy Supplies 1972-1976* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.78.XVII.7).

ANNEXE IV

Importations de produits pétroliers dans les pays en développement, 1976

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoires en développement	*Importations*
I. – *14 principaux producteurs de pétrole et Bahreïn*	
Algérie	749
Arabie saoudite	70
Emirats arabes unis	966
Equateur	192
Gabon	303
Indonésie	2 991
Iran	–
Iraq	–
Jamahiriya arabe libyenne	972
Koweït	1
Nigéria	636
Oman	1 188
Qatar	26
Venezuela	1
Bahreïn	1
TOTAL	8 095
II. – *Pays et territoires important plus d'un million de tonnes*	
Antilles néerlandaises	3 615
Brésil	1 176
Cuba	1 870
Hongkong	5 533
Inde	2 109
Jamaïque	1 449
Malaisie	1 501
Mexique	2 865
République arabe syrienne	1 369
Singapour	6 210
Thaïlande	1 037
Zone du canal de Panama	3 157
TOTAL	31 891
III. – *Pays et territoires important de 200 000 à 1 million de tonnes*	
Afrique	
Guinée	272
Maurice	318
Maroc	329
Ouganda	339
République-Unie du Cameroun	335
Réunion	210
Rhodésie du Sud	572
Sénégal	865
Soudan	585
Tunisie	432
Zaïre	504
Amérique	
Antigua	216
Argentine	877
Bahamas	889
Colombie	312
Costa Rica	367
Guatemala	416
Guyane	565
Iles Vierges américaines	248
Panama	376
Pérou	384
République dominicaine	753
Suriname	585
Asie et Pacifique	
Afghanistan	340
Chypre	276
Fidji	291
Guam	457
Ile de Wake	346
Liban	212
Nouvelle-Calédonie	645
Pakistan	740
Papouasie-Nouvelle-Guinée	539
Philippines	753
Yémen	240
Yémen démocratique	320
TOTAL	15 908
IV. – *Autres pays et territoires en développement importateurs*	
Afrique	
Angola	176
Bénin	116
Burundi	24
Cap-Vert	122
Comores	12
Congo	116
Côte d'Ivoire	6
Empire centrafricain	43
Ethiopie	46
Gambie	32
Guinée-Bissau	20
Guinée équatoriale	20
Kenya	98
Libéria	16
Madagascar	27
Malawi	138
Mali	105
Mauritanie	103
Mozambique	180
Niger	107
République-Unie de Tanzanie	169
Rwanda	34
Sao Tomé-et-Principe	7
Seychelles	42
Sierra Leone	26
Somalie	99
Tchad	78
Togo	116
Amérique	
Barbade	148
Belize	63
Dominique	9
El Salvador	7
Grenade	13
Guadeloupe	162
Guyane française	87
Haïti	126
Honduras	21
Iles Caïmanes	23
Iles Falkland (Malvinas)	2
Iles Vierges britanniques	8
Martinique	1
Nicaragua	60
Paraguay	81
Saint-Christophe-et-Nièves et Anguilla	12
Sainte-Lucie	26
Saint-Vincent	12
Trinité-et-Tobago	91

ANNEXE IV *(suite)*

Importations de produits pétroliers dans les pays en développement, 1976

(En milliers de tonnes)

Pays ou territoires en développement	*Importations*
Asie et Pacifique	
Bangladesh	113
Brunéi	11
Ile Christmas	41
Iles Cook	6
Iles Gilbert	15
Iles du Pacifique	71
Iles Salomon	38
Kampuchea démocratique	85
Macao	68
Nauru	42
Népal	72
Nouvelles-Hébrides	36
Polynésie française	151
République de Corée	42
République démocratique populaire lao	124
Samoa	15
Samoa américaines	35
Sri Lanka	10
TOTAL	4 012

Source : Nations Unies, *World Energy Supplies 1972-1976* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.78.XVII.7) [avant-tirage].

DOCUMENT TD/222/SUPP.1

Propriété effective des flottes de libre immatriculation

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*19 décembre 1978*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Pages
Introduction	i-iv	355
I. Informations reçues des gouvernements	1-6	355
II. Analyse informatique des registres des sociétés de classification et des annuaires professionnels	7-14	357
III. Conclusions	15-16	358

TABLEAUX

1. Propriété effective des flottes de libre immatriculation (renseignements fournis par les pays d'origine) . . . 357
2. Exploitants réels et propriétaires effectifs des flottes de libre immatriculation, 1978 . . . 359

Introduction

i) Le présent rapport a été établi en application de la résolution adoptée en février 1978 par le Groupe de travail intergouvernemental spécial chargé de passer en revue les répercussions économiques de l'existence ou de l'absence d'un lien véritable entre le navire et le pavillon, résolution disant qu'il faut entreprendre des travaux plus poussés à la CNUCED pour s'informer quant à la propriété effective des flottes de libre immatriculation[1].

ii) Le Groupe de travail s'était largement fondé sur l'examen d'un document établi par le secrétariat de la CNUCED[2], dans lequel sept pays ou territoires étaient considérés comme "pays de libre immatriculation" : Bahamas, Bermudes, Chypre, Libéria, Panama, Singapour et Somalie[3]. Depuis la parution de ce rapport, il a été publié des informations selon lesquelles la Somalie n'offre plus de facilités de libre immatriculation, mais le secrétariat de la CNUCED n'avait pas encore, à la fin de septembre 1978, reçu confirmation officielle du Gouvernement somali en réponse à sa demande de renseignements. Toutefois, le secrétariat est parti de l'hypothèse que la Somalie ne devait plus être considérée comme pays de libre immatriculation.

iii) Pour s'informer quant à la propriété effective des flottes de libre immatriculation, le secrétariat a commencé par s'adresser directement aux gouvernements qui pouvaient, d'après lui, lui fournir des informations utiles. On trouvera dans la section I un résumé des informations reçues.

iv) Il est apparu très vite que les informations susceptibles d'être fournies par les gouvernements seraient incomplètes et qu'il faudrait entreprendre des recherches complémentaires. Le secrétariat a donc fait faire une recherche et une analyse informatiques des données contenues dans les registres des sociétés de classification et dans les annuaires professionnels publiés dans le monde entier; on trouvera dans la section II un résumé des résultats de ces travaux.

I. — Informations reçues des gouvernements

1. A la session du Groupe de travail intergouvernemental spécial, le porte-parole des pays du Groupe D a déclaré qu'aucun pays socialiste d'Europe orientale n'avait de navires enregistrés dans des pays de libre immatriculation[4].

2. A la suite de l'adoption de la résolution du Groupe de travail intergouvernemental spécial, le Secrétaire général de la CNUCED a adressé aux gouvernements de 23 Etats membres de la CNUCED[5] une note leur demandant de lui

[1] Voir le rapport du Groupe de travail intergouvernemental spécial chargé de passer en revue les répercussions économiques de l'existence ou de l'absence d'un lien véritable entre le navire et le pavillon (TD/B/C.4/177), annexe, par. 1 *c*, i.

[2] Voir "Répercussions économiques de l'existence ou de l'absence d'un lien véritable entre le navire et le pavillon : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.4/168 et Corr.1 et Add.1).

[3] Voir cependant le paragraphe 11 ci-après pour ce qui concerne les navires immatriculés à Hongkong.

[4] Voir TD/B/C.4/177, par. 34.

[5] Afrique du Sud, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, Finlande, Grèce, Irlande, Islande, Israël, Italie, Liechtenstein, Luxembourg, Monaco, Nouvelle-Zélande, Portugal, Saint-Marin, Saint-Siège, Suisse, Turquie et Yougoslavie.

faire savoir si des navires exploités sous le pavillon des pays de libre immatriculation appartenaient effectivement à des ressortissants ou à des résidents de leur pays et, dans l'affirmative, de préciser l'ampleur du phénomène en indiquant le nombre de ces navires, leur type, les tonnages (en tjb et en tpl) et les pays d'immatriculation effective. Simultanément, le secrétariat de la CNUCED a demandé des renseignements aux gouvernements de la République fédérale d'Allemagne, de la Chine, des Etats-Unis d'Amérique, de la France, du Japon, de la Norvège, des Pays-Bas, du Royaume-Uni et de la Suède, qui lui avaient déjà communiqué, pour la plupart, des informations au moment de la préparation de son précédent rapport[6].

3. Les réponses à ces demandes de renseignements peuvent se résumer comme suit :

a) Sept gouvernements ont fait savoir que la pratique de l'inscription de navires sur les registres de libre immatriculation existait dans leur pays et ont fourni des renseignements complets ou partiels à ce sujet : République fédérale d'Allemagne, Etats-Unis d'Amérique, France, Grèce, Norvège, Pays-Bas et Suède. On trouvera au tableau 1 les renseignements communiqués par ces pays.

b) Deux autres gouvernements (Canada et Japon) ont indiqué que la pratique de l'inscription de navires sur les registres d'immatriculation d'autres pays existait dans leur pays, mais qu'ils n'étaient pas en mesure de fournir des informations sur l'ampleur du phénomène. Le Canada a précisé qu'il avait connaissance d'informations figurant dans le *Lloyd's Register of Shipping* selon lesquelles des navires immatriculés dans d'autres pays, principalement aux Bahamas et aux Bermudes, seraient sous propriété ou gestion canadienne, mais qu'il ne disposait pas d'autres renseignements. Le Japon a reconnu qu'un certain nombre de navires dits "en circuit interne" *(tie-in)* exploités par des compagnies maritimes japonaises appartiennent à des filiales étrangères de compagnies maritimes japonaises, mais il a précisé que le Gouvernement japonais, n'étant pas en mesure de contrôler les activités de compagnies maritimes relevant de législations étrangères – puisque la loi japonaise sur les transports maritimes ne comporte pas de dispositions les concernant –, ne dispose pas d'informations complètes sur le nombre de ces filiales, ni sur le nombre et le tonnage brut des navires qui leur appartiennent.

c) Les gouvernements de cinq pays ont fait savoir que la pratique de la libre immatriculation n'existait pas chez eux : Belgique, Chine, Finlande, Turquie et Yougoslavie. La Chine a ajouté que son commerce maritime était assuré en partie par des navires affrétés à long terme.

d) Les gouvernements de cinq autres pays ont indiqué qu'à leur connaissance cette pratique n'existait pas chez eux ou qu'ils ne possédaient pas d'informations attestant son existence : Australie, Espagne, Liechtenstein, Luxembourg et Nouvelle-Zélande.

e) Les gouvernements de sept pays ont déclaré qu'ils n'étaient pas en possession d'informations permettant d'indiquer si oui ou non, et dans quelle mesure, leurs ressortissants ou des résidents pratiquaient la libre immatriculation : Autriche, Danemark, Irlande, Israël, Monaco, Royaume-Uni et Suisse. La Suisse a précisé qu'aucune société privée suisse ayant des navires immatriculés en Suisse ne possédait de navires battant le pavillon de pays de libre immatriculation, mais que les informations disponibles ne permettaient pas aux autorités suisses d'établir si d'autres ressortissants ou résidents étaient effectivement propriétaires de navires battant le pavillon de pays de libre immatriculation. Le Royaume-Uni a indiqué que, comme ses statistiques ne concernaient que les navires immatriculés au Royaume-Uni et dans les territoires dépendants, le seul moyen d'obtenir les informations demandées était de s'adresser aux milieux professionnels; le Gouvernement britannique a précisé que des consultations étaient en cours à ce sujet et qu'il en communiquerait les résultats au secrétariat. On n'a pas encore reçu d'autres détails. Israël a signalé que les autorités se heurtaient à des problèmes d'ordre technique pour recueillir les données nécessaires, mais qu'elles poursuivaient leur enquête.

f) Le Saint-Siège a fait savoir qu'il n'avait pas d'informations à fournir à ce sujet.

g) L'Italie a indiqué que son gouvernement s'était toujours opposé catégoriquement à l'enregistrement dans des pays de libre immatriculation de navires appartenant à des ressortissants italiens ou à des personnes résidant sur son territoire, mais elle n'a pas précisé dans quelle mesure cette politique était respectée.

h) Quatre pays n'ont pas répondu aux demandes du secrétariat : Afrique du Sud, Islande, Portugal et Saint-Marin.

4. Parallèlement à l'enquête ci-dessus, le secrétariat de la CNUCED a également écrit aux gouvernements des Bahamas, des Bermudes, de Chypre, du Libéria, du Panama et de Singapour pour leur demander s'ils seraient prêts à l'aider à recueillir d'autres renseignements sur la propriété effective des flottes de libre immatriculation, compte tenu de la résolution adoptée à l'unanimité par le Groupe de travail intergouvernemental spécial.

5. En réponse à cette demande, le Gouvernement des Bermudes a fait savoir qu'il serait heureux d'accueillir un fonctionnaire du secrétariat pour étudier la question avec lui et qu'il se félicitait de l'occasion qui lui était donnée d'assurer le secrétariat de la CNUCED que les Bermudes n'ont pas de registre de libre immatriculation[7]. Le Gouvernement des Bahamas a répondu qu'il n'était pas en mesure d'aider le secrétariat dans ses recherches, mais il a ajouté la précision suivante : "Les Bahamas sont un pays de libre immatriculation depuis un peu plus d'un an. Toutefois, chaque navire bahamien appartient actuellement pour 50 p. 100 au moins à des ressortissants des Bahamas et les autres propriétaires sont des ressortissants du Commonwealth; à ce titre, tous ces navires continuent de satisfaire rigoureusement aux conditions d'immatriculation qui étaient précédemment applicables aux navires immatriculés aux Bahamas quand le registre du pays n'était pas un registre de libre immatriculation. En d'autres termes, bien que notre registre d'immatriculation soit désormais ouvert à des non-ressortissants du Commonwealth, aucun étranger n'en a profité, à ce jour, pour faire immatriculer son navire dans notre pays." Le secrétariat a reçu une réponse provisoire du Gouvernement chypriote, mais n'a reçu

[6] Voir TD/B/C.4/168 et Corr.1 et Add.1.

[7] Il n'a pas été possible d'organiser de visite avant l'achèvement du présent rapport, mais on espère qu'un fonctionnaire du secrétariat pourra se rendre prochainement aux Bermudes.

aucune réponse des gouvernements du Libéria, du Panama et de Singapour.

6. En conclusion, l'enquête du secrétariat auprès des gouvernements a permis de préciser à qui appartenaient quelque 1 779 navires représentant un port en lourd de 85 millions de tonnes, soit 41 p. 100 seulement du tonnage total des flottes de libre immatriculation au milieu de 1977. En ce qui concerne les différents pavillons, les réponses des gouvernements ont permis de préciser à qui appartenaient 5 p. 100 du port en lourd de la flotte chypriote, 30 p. 100 de la flotte libérienne, 19 p. 100 de la flotte panaméenne et 15 p. 100 de la flotte singapourienne.

II. – Analyse informatique des registres des sociétés de classification et des annuaires professionnels[8]

7. Les données contenues dans les registres des sociétés de classification et les annuaires professionnels ont fait l'objet d'une recherche documentaire sur ordinateur ayant pour but de remonter, au-delà des propriétaires fictifs inscrits sur les registres des pays de libre immatriculation,

[8] Cette section est fondée sur des données recueillies pour le secrétariat de la CNUCED par A. et P. Appledore (London) Ltd.

TABLEAU 1

Propriété effective des flottes de libre immatriculation (renseignements fournis par les pays d'origine)

(Nombre de navires et tpl)

A = nombre de navires
B = milliers de tpl

Pays (et date de référence)	Bahamas		Bermudes		Chypre		Libéria		Panama		Singapour		Total	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
Allemagne, Rép. féd. d' (1er janv. 1978)[a]	–	–	–	–	28	154	39	1 869	47	550	108	1 699	222	4 272
Etats-Unis d'Amérique (31 janv. 1976)[b]	–	–	–	–	1	3	374	43 224	86	5 290	–	–	401	48 517
France (1er avr. 1977)[c]	–	–	–	–	5	33	12	428	9	126	–	–	26	587
Grèce (31 mars 1978)[d]	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	951	29 154
Norvège (1er janv. 1978)[e]	..	..	..	..	..	..	14	..	4	..	14	..	36	1 224
Pays-Bas (30 juin 1977)[f]	–	–	–	–	3	3	21	1 197	48	158	2	5	74	1 362
Suède (avril 1978)[g]	–	–	–	–	–	–	4	73	5	..	–	–	9	73
Flotte totale identifiée[h]	–	–	–	–	37	192	464	46 791	199	6 124	124	1 704	1 779	85 190
Flotte totale (1er juillet 1977)[i]	109	147	88	3 040	800	4 015	2 617	155 951	3 267	31 593	872	11 351	7 753	206 099

[a] Navires de haute mer exploités sous pavillon étranger, y compris 41 navires sous pavillon panaméen affrétés coque nue (493 691 tpl).

[b] Navires marchands sous pavillon étranger appartenant à des sociétés mères américaines et immatriculés sous le pavillon de pays de libre immatriculation. Ne sont pas pris en compte les navires qui sont la propriété de ressortissants américains ou de sociétés étrangères n'appartenant pas à une société domiciliée et enregistrée aux Etats-Unis.

[c] Navires sous pavillons de complaisance contrôlés par des armements français.

[d] Navires appartenant effectivement à des ressortissants grecs, mais inscrits sur les registres de pays de libre immatriculation et affiliés à la Caisse de retraite des marins grecs (NAT). On ne dispose pas d'informations sur les navires appartenant effectivement à des ressortissants grecs sous pavillon de pays de libre immatriculation et non affiliés au NAT. Selon le Gouvernement grec, il y en aurait peu.

[e] Navires avec participation norvégienne navigant sous pavillons de complaisance; la participation norvégienne représentait 539 000 tpl sur le total de 1 224 000 tpl.

[f] Navires néerlandais sous pavillons de complaisance. Le Gouvernement des Pays-Bas ne garantit pas que ces informations sont complètes.

[g] Navires exploités sous pavillons de libre immatriculation et dont chacun est la propriété pour 50 p. 100 au moins de personnes physiques ou morales suédoises. Ces chiffres ne tiennent pas compte de deux vraquiers (135 000 tpl) appartenant pour moitié à un armateur suédois et pour moitié au Gouvernement libérien et qui, aux yeux du Gouvernement suédois, ne sont pas immatriculés sous un pavillon de complaisance au sens habituel.

[h] Les totaux pour chaque pays de libre immatriculation, ainsi que pour la Suède, sont incomplets.

[i] *Source : Etude sur les transports maritimes, 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.79.II.D.7). Il est impossible de comparer les totaux figurant dans ce tableau avec ceux du tableau 2 car les dates, les limites d'inclusion et les pays considérés diffèrent.

jusqu'aux propriétaires effectifs des navires. Comme pour les recherches du secrétariat, l'idée était d'identifier les propriétaires effectifs, c'est-à-dire ceux qui tirent un profit financier des opérations de transport maritime. Mais certains annuaires professionnels se bornent à mentionner la première société authentique (par opposition aux "sociétés fictives" ayant été, à un moment, ou à un autre, propriétaires des navires) pouvant être tenue responsable de ce qui touche à l'exploitation des navires. Cette société sera appelée "exploitant réel" (pour la distinguer des prête-noms des "sociétés fictives"). Il était donc préférable, dans une enquête fondée sur de telles sources, d'essayer d'identifier non seulement les "exploitants réels" mais aussi les propriétaires effectifs.

8. Aux fins de la présente enquête, l'"exploitant réel" d'un navire a été défini comme étant la personne, la société, ou l'organisation responsable de la gestion quotidienne du navire en cause. Il faut considérer que les données relatives aux "exploitants réels" se rapportent essentiellement au contrôle exercé sur les opérations de navires de libre immatriculation.

9. On a posé comme principe qu'un navire pouvait être effectivement "attribué" à un pays quand l'exploitant réel était domicilié dans ce même pays. Dans certains cas, il a été difficile d'identifier le domicile de l'exploitant. Il se peut en effet qu'un armateur grec frète ses navires à Londres, en organise l'exploitation et l'entretien à partir de New York et en recrute les équipages en Grèce. Il se peut aussi qu'un navire soit armé aux Philippines, géré à partir de Hongkong et frété au Japon. En pareils cas, on a considéré que le pays ou le territoire à partir duquel étaient effectués l'exploitation et l'entretien du navire (en l'occurrence, Etats-Unis et Hongkong) était le pays ou le territoire d'exploitation réel. Dans le cas particulier des opérations maritimes grecques, les données ont été tabulées de manière à faciliter la distinction entre les navires exploités et possédés par des personnes morales grecques basées au Royaume-Uni et ceux qui le sont par des personnes morales grecques basées aux Etats-Unis.

10. L'"exploitant réel" d'un navire peut également être son "propriétaire effectif", mais d'après les registres et les annuaires, le propriétaire effectif est bien souvent une personne, une société ou une organisation différente. Dans ces cas, le propriétaire effectif mentionné a été considéré comme étant le propriétaire effectif aux fins du présent rapport et son domicile a été considéré comme étant le pays de propriété effective. Faute d'informations faisant état d'une différence entre l'exploitation réelle et la propriété effective, on a supposé que l'exploitant réel était également le propriétaire effectif; mais comme les informations sur ce point sont, semble-t-il, incomplètes, il est probable que les cas où l'exploitant réel et le propriétaire effectif ne se confondent pas sont un peu plus nombreux que ne l'indique le présent rapport.

11. On voulait restreindre les recherches, initialement, aux navires enregistrés sous le pavillon des six pays de libre immatriculation utilisés à l'origine pour l'enquête du secrétariat auprès des gouvernements : les Bahamas, les Bermudes, Chypre, le Libéria, le Panama et Singapour. Mais, étant donné le pourcentage élevé de navires battant le pavillon de ces pays dont l'exploitation réelle et la propriété effective peuvent être "attribuées" à Hongkong, on a jugé souhaitable d'étendre l'enquête aux navires immatriculés à Hongkong. Il faut tenir compte de cette extension du champ de l'enquête quand on compare les informations reçues des gouvernements avec les informations communiquées à l'occasion de l'enquête.

12. L'enquête a permis d'identifier l'exploitant réel et le propriétaire effectif pour 98 p. 100 du port en lourd immatriculé sous pavillon de complaisance. Il semble que les flottes de libre immatriculation appartiennent essentiellement à 3 pays et à un territoire – Etats-Unis, Grèce, Hongkong et Japon – qui exploitent réellement 62 p. 100 du port en lourd et qui en possèdent effectivement pas moins de 78 p. 100; 12 autres pays exploitent réellement 22 p. 100 du tonnage et en possèdent effectivement 16 p. 100. Quant aux restants, ils possèdent effectivement des fractions très faibles de ce total.

13. Dans le tableau 2, on a récapitulé les données relatives aux pays d'origine qui possèdent effectivement un pourcentage important de la flotte de libre immatriculation. Mais, premièrement, il convient de se rappeler que les données tirées de sources aussi variées ne sauraient être parfaitement exactes et qu'il faut au contraire les accepter comme éléments constitutifs d'une estimation globale de la situation. Deuxièmement, il est possible que certains pays achetant des navires de libre immatriculation dans l'intention de les faire passer sous leur propre pavillon en aient été considérés comme les propriétaires effectifs avant l'achèvement de l'opération de transfert. Troisièmement, comme indiqué plus haut, les données se rapportent également aux navires immatriculés à Hongkong et ne sont donc pas totalement comparables avec les données reçues des gouvernements. Quatrièmement, quand il n'y avait pas d'informations précisant qui était le propriétaire effectif, on a supposé que c'était l'exploitant réel, ce qui a sans doute amené à sous-estimer le nombre de cas où ce dernier et le propriétaire effectif sont deux entités différentes.

14. Même si l'on tient compte de toutes ces réserves, il semble incontestable qu'un très petit nombre de pays et territoires se partagent la propriété effective des navires de libre immatriculation et le contrôle des opérations de ces navires tel qu'il ressort des informations relatives à l'exploitation réelle. Il semble y avoir également des variations importantes, selon les pays, dans les chiffres de tonnage correspondant aux propriétaires effectifs et aux exploitants réels respectivement. Dans certains pays, comme le Japon et la République fédérale d'Allemagne, les deux chiffres sont à peu près les mêmes; dans d'autres, comme les Etats-Unis, la Grèce, Hongkong, l'Italie et la Suisse, la part des propriétaires effectifs est plus élevée que celle des exploitants réels; dans d'autres enfin, comme le Royaume-Uni, Monaco et Singapour, la part des exploitants est nettement plus forte que celle des propriétaires. Une proportion notable du tonnage de la flotte de libre immatriculation est contrôlée par des armateurs des Bermudes et des armateurs grecs basés à Londres notamment, qui en revanche interviennent assez peu comme propriétaires effectifs.

III. – Conclusions

15. Il apparaît que les gouvernements des pays d'origine n'ont en général pas une connaissance complète de la participation de leurs ressortissants et résidents à la pratique

de la libre immatriculation. Deux des neuf pays qui ont signalé l'existence de cette pratique chez eux ont précisé qu'ils ne disposaient pas d'informations, alors que cinq autres ont déclaré, explicitement ou implicitement, que les informations qu'ils avaient fournies n'étaient que partielles. Il semblerait que dans cinq des sept pays ayant indiqué qu'ils n'avaient pas d'informations, le recours à la libre immatriculation est assez important, même si l'on tient compte des inexactitudes éventuelles des données recueillies auprès de sources non officielles.

16. Les informations rassemblées pour établir le présent rapport ont donc permis non seulement de jeter une certaine lumière sur la propriété effective et le contrôle commercial des flottes de libre immatriculation, mais aussi de confirmer la validité des affirmations avancées au Groupe de travail intergouvernemental spécial, selon lesquelles les flottes de libre immatriculation opéraient sans réglementation ou contrôle effectif des pouvoirs publics, puisque ceux-ci, faute de renseignements, ne sont pas en mesure d'exercer une surveillance.

TABLEAU 2

Exploitants réels et propriétaires effectifs des flottes de libre immatriculation, 1978

Pays ou territoires d'origine	*Navires dont l'exploitant réel est connu (milliers de tpl)*	*Pourcentage du port en lourd total*	*Navires dont le propriétaire effectif est connu (milliers de tpl)*	*Pourcentage du port en lourd total*
Etats-Unis d'Amérique	57 579	29,2	62 376	31,7
Grèce	25 822	13,1	40 666	20,7
Hongkong	20 581	10,5	33 304	16,9
Japon	18 728	9,5	18 105	9,2
Allemagne, Rép. féd. d'	5 246	2,7	5 461	2,8
Non spécifié	3 313	1,7	3 523	1,8
Italie	2 337	1,2	3 195	1,6
Suisse	2 468	1,2	3 089	1,6
Singapour	3 104	1,6	2 740	1,4
Canada	1 950	1,0	2 699	1,4
Israël	2 109	1,1	2 523	1,3
Royaume-Uni	12 316	6,3	2 284	1,2
Norvège	2 001	1,0	2 010	1,0
Pays-Bas	809	0,4	1 201	0,6
Monaco	7 158	3,6	1 052	0,5
République de Corée	1 049	0,5	1 049	0,5
Pays et entités dont la part de propriété effective ne dépasse pas 0,5 p. 100	26 592[a]	13,4	7 887	4,0
Non identifiés	3 667	2,0	3 665	1,9
TOTAL MONDIAL	196 829	100,0	196 829	100,0

[a] Ce chiffre est à mettre au compte surtout des Bermudes (12 millions de tpl), des armateurs grecs basés au Royaume-Uni (8 millions de tpl) et des armateurs grecs basés aux Etats-Unis (1 million de tpl), dont la part de propriété effective est très modeste (10 000 tpl, 201 000 tpl et 444 000 tpl, respectivement).

DOCUMENT TD/222/SUPP.3

Le transport par mer des hydrocarbures

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*19 décembre 1978*]

TABLE DES MATIÈRES

		Paragraphes	*Pages*
Introduction		i-iii	361
Chapitres			
I.	**Le commerce mondial des hydrocarbures**	1-16	361
	Généralités	1-6	361
	Pétrole brut	7-9	362
	Produits pétroliers	10-14	362
	Gaz de pétrole liquéfié (GPL)	15	362
	Gaz naturel liquéfié (GNL)	16	363
II.	**La commercialisation des hydrocarbures**	17-32	363
	Généralités	17-23	363
	Pétrole brut	24	363
	Produits pétroliers	25-28	363
	Gaz de pétrole liquéfié (GPL)	29-31	371
	Gaz naturel liquéfié (GNL)	32	371
III.	**La flotte pétrolière mondiale**	33-44	372
IV.	**Les affrètements pétroliers et les coûts d'exploitation**	45-52	375
V.	**Les transporteurs mixtes**	53-63	376
VI.	**Participation des pays en développement au transport par mer des hydrocarbures**	64-68	379

TABLEAUX

1.	**Trafic maritime mondial de pétrole, 1966-1976**	362
2.	**Trafic maritime mondial de pétrole brut, 1976**	364
3.	**Répartition en pourcentage du trafic maritime de pétrole brut (d'après le volume en tonnes), 1976**	364
4.	**Répartition en pourcentage du trafic maritime de pétrole brut (d'après les tonnes/milles), 1966, 1971 et 1976**	365
5.	**Principaux trafics maritimes de produits pétroliers, 1976**	366
6.	**Trafic international de produits pétroliers, 1966, 1971 et 1976**	366
7.	**Répartition en pourcentage du trafic international de produits pétroliers (d'après les tonnes/milles), 1976**	366
8.	**Trafic maritime mondial de GPL, 1976**	368
9.	**Répartition en pourcentage du trafic maritime mondial de GPL (d'après le volume en tonnes), 1976**	368
10.	**Trafic maritime mondial de GNL, 1976**	369
11.	**Estimations de la part brute de chaque catégorie de sociétés pétrolières dans la production de pétrole brut de l'OPEP, 1971-1976**	370
12.	**Production de pétrole brut, livraisons aux sociétés pétrolières et consommation de pétrole, pour certaines régions, 1976**	370
13.	**Structure de la commercialisation du GPL en 1976**	371
14.	**Transport par mer des hydrocarbures : capacité mondiale au 1er janvier 1977**	372
15.	**Propriété effective des navires-citernes des flottes de libre immatriculation, 1978**	373

		Pages
16.	Les propriétaires de la flotte pétrolière à la fin de 1977	374
17.	Capacités de transport combinées des sociétés pétrolières à la fin de 1977	374
18.	Les propriétaires des transporteurs de gaz en service et en commande au 1er janvier 1977	374
19.	Taux AFRA *(average freight rate assessment)* par catégorie de navires	376
20.	Flotte mondiale de transporteurs mixtes, au 1er janvier de certaines années	377
21.	Flotte mondiale de vraquiers, au 1er janvier de certaines années	377
22.	Transporteurs mixtes, en pourcentage de diverses catégories de navires, au 1er janvier de certaines années	377
23.	Expéditions mondiales de vrac par catégorie de navires, 1966, 1971 et 1976	377
24.	Expéditions sur transporteurs mixtes, 1966, 1971 et 1976	377
25.	Expéditions sur transporteurs mixtes par région, 1976	378
26.	Quantités chargées sur transporteurs mixtes dans les pays développés et les pays en développement, 1976	378
27.	Utilisation, en 1976, des transporteurs mixtes immatriculés dans des pays en développement	379
28.	Transport par mer des hydrocarbures : parts des divers groupes de pays dans le volume du commerce et part de la flotte leur appartenant en propre, 1976	380

Introduction

i) Le présent rapport a été établi comme suite aux demandes formulées à la huitième session de la Commission des transports maritimes[1]. Il fournit aussi des données de base utiles à l'étude du document intitulé "Développement des marines marchandes"[2], qui a été rédigé par le secrétariat pour l'examen du point 14 *b* de l'ordre du jour.

ii) Les données de fait présentées dans ce rapport proviennent d'une étude entreprise pour le secrétariat par la firme Fearnley Consultants A. S. d'Oslo qui, à son tour, a utilisé des données fournies par une entreprise appartenant au même groupe, Fearnley and Egers Chartering Co. Ltd., également d'Oslo. Sauf indication contraire, ce sont ces deux sociétés qui ont fourni les renseignements utilisés dans le présent rapport.

iii) Faute de statistiques détaillées, il a fallu utiliser des chiffres provenant de plusieurs sources. Il existe entre ces chiffres des divergences qui, dans la plupart des cas, ne peuvent pas être ajustées. Néanmoins, les sources statistiques sont suffisamment cohérentes pour permettre de donner un aperçu d'ensemble du transport des hydrocarbures.

CHAPITRE PREMIER

Le commerce mondial des hydrocarbures

Généralités

1. Par "hydrocarbures", on entend les quatre grands groupes de produits suivants :

Groupe de produits	*Volume du trafic maritime international en 1976 (en millions de tonnes)*
Pétrole brut	1 418
Produits pétroliers	260
Gaz de pétrole liquéfié (GPL)	12
Gaz naturel liquéfié (GNL)	12

2. Aux fins de l'étude, l'expression "pétrole brut" ou "brut" regroupe les matières premières semi-transformées. Quant aux produits pétroliers, ils se subdivisent en onze sous-groupes dont l'importance relative ressort des chiffres suivants portant sur les quantités de chaque produit importées en 1976 par les pays de l'OCDE :

Sous-groupes	*Importations (en millions de tonnes)*
Huiles lourdes	112,9
Gas-oil	59,0
Naphta	22,3
Essence pour moteurs	17,4
Carburants d'aviation	9,3
Lubrifiants	2,7
Bitume	2,5
Kérosène	1,5
White-spirits et solvants SBP	0,7
Cires de paraffine	0,4
Autres produits	1,5

Bien que, dans certaines séries statistiques, le coke de pétrole soit considéré comme un produit pétrolier, il n'a pas été inclus dans le groupe de produits étudiés ici, car les expéditions se font en général à bord de transporteurs de marchandises solides.

3. Le GPL et le GNL sont transportés sous forme comprimée et liquéfiée. Les chargements de GPL sont surtout composés de propane, de butane ou d'expéditions mixtes de propane et de butane. Le GNL comprend le méthane et les impuretés, surtout les éthanes.

4. La classification des pays utilisée dans le présent rapport suit dans ses grandes lignes, pour autant que les statistiques le permettent, les groupements utilisés par le secrétariat de la CNUCED dans ses études annuelles sur les transports maritimes. Lorsqu'elle est mentionnée séparé-

[1] Voir le rapport de la Commission des transports maritimes sur sa huitième session (*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-septième session, Supplément No 3* [TD/B/648]), par. 61.

[2] Voir dans le présent volume les documents TD/222 et Supp.2.

ment, la région des Caraïbes englobe en général la Colombie et le Venezuela; dans d'autres cas, cette région est comprise, avec l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud, dans la désignation "Amérique latine". Les données pour l'ensemble des pays en développement ont été divisées en totaux partiels pour les pays exportateurs de pétrole et les autres pays en développement. Les exportateurs de pétrole sont les suivants :

a) *Moyen-Orient :* Arabie saoudite, Emirats arabes unis, Iran, Iraq, Koweït, Oman, Qatar;

b) *Asie :* Indonésie;

c) *Afrique :* Algérie, Gabon, Jamahiriya arabe libyenne, Nigéria;

d) *Amérique latine :* Equateur, Venezuela.

Certains autres pays en développement exportent aussi du pétrole, mais en quantités relativement insignifiantes; ils sont donc considérés avant tout comme des pays importateurs.

5. Le tableau 1 indique l'évolution du trafic maritime international du brut et des produits pétroliers pendant la période 1966-1976 : les expéditions de brut ont fortement augmenté, alors que celles de produits pétroliers n'ont progressé que légèrement. Les produits pétroliers ne représentaient que 15 p. 100 des quantités mondiales de pétrole expédiées en 1976, contre 24 p. 100 en 1966. Exprimée en tonnes/milles, la part des produits pétroliers dans le total des chargements de pétrole est tombée de 21 à 8 p. 100 pendant la même période. Il ressort de ces chiffres que les pays importateurs ont de plus en plus tendance à raffiner le pétrole qu'ils consomment.

TABLEAU 1

Trafic maritime mondial de pétrole, 1966-1976

	Pétrole brut	*Produits pétroliers*	*Pétrole brut*	*Produits pétroliers*
	Millions de tonnes		*Milliards de tonnes/milles*	
1966 .	607	195	2 629	700
1967 .	672	193	3 400	730
1968 .	768	207	4 197	750
1969 .	871	209	4 853	760
1970 .	995	245	5 597	890
1971 .	1 068	247	6 554	900
1972 .	1 184	261	7 719	930
1973 .	1 365	274	9 206	1 010
1974 .	1 360	264	9 660	960
1975 .	1 259	233	8 882	845
1976 .	1 418	260	10 229	950

6. Il n'est pas possible d'illustrer de la même manière l'évolution du transport des deux autres groupes de produits (GPL et GNL), parce que leur transport par mer ne s'est développé que récemment. On examinera ci-après l'évolution mondiale des transports par mer de chacun des quatre grands groupes de produits.

Pétrole brut

7. Au tableau 2, on voit quelle est la structure mondiale des expéditions maritimes, exprimées en tonnes, en 1976; le tableau 3 montre la répartition en pourcentage de ce trafic entre les quatre grands groupes de pays indiqués au tableau 2.

8. Le Moyen-Orient, qui est la principale région exportatrice, a fourni les deux tiers du volume exporté en 1976; l'Europe occidentale, les Etats-Unis d'Amérique et le Japon, qui sont les principaux importateurs, ont absorbé 80 p. 100 des importations de pétrole brut.

9. Le tableau 4 donne la répartition en pourcentage du trafic maritime de pétrole brut. Une analyse de données plus détaillées permet de voir qu'en 1976 les pays en développement représentaient (en tonnes/milles) 98 p. 100 de la demande de pétroliers pour transporter les exportations et les pays socialistes environ 2 p. 100; quant aux pays développés à économie de marché, leur chiffre était presque nul. Pour ce qui est des importations, l'Europe occidentale, les Etats-Unis et le Japon représentaient, la même année, 85 p. 100 de la demande, les autres pays développés à économie de marché 4 p. 100, les pays socialistes 2 p. 100 et les pays en développement 9 p. 100.

Produits pétroliers

10. Le tableau 5 donne la structure mondiale d'ensemble du trafic maritime de produits pétroliers en 1976.

11. Il ressort clairement de ce tableau que le commerce des produits pétroliers a un caractère local : la région des Caraïbes est de loin le principal fournisseur des Etats-Unis, l'Europe orientale le principal fournisseur de l'Europe occidentale et l'Asie du Sud-Est le principal fournisseur du Japon. Les exportations de produits pétroliers en provenance du Moyen-Orient et du Golfe, représentant moins du cinquième du volume total de ce trafic, avaient des destinations assez variées. Dans le trafic maritime international des produits pétroliers, la distance moyenne parcourue en 1976 était de 3 650 milles marins, alors que, pour le pétrole brut, elle était de 7 200 milles marins, soit presque le double.

12. Le manque de données statistiques ne permet pas d'établir une matrice plus détaillée des échanges de produits pétroliers, comme celle qui a été construite pour le pétrole brut; on trouvera toutefois des données supplémentaires sur les exportations (sans indication de destination) et sur les importations (sans indication de provenance) au tableau 6; ce dernier ne peut cependant pas être comparé strictement avec le tableau 5 car les chiffres comprennent quelques transports terrestres.

13. Le tableau 7 donne la répartition en pourcentage, d'après les tonnes/milles, du trafic international de produits pétroliers en 1976.

14. Environ 70 p. 100 de la demande de navires-citernes pour transporter les exportations de produits pétroliers provient des pays en développement, 13 p. 100 des pays socialistes et 17 p. 100 des pays développés à économie de marché. Pour ce qui est des importations, l'Europe occidentale, les Etats-Unis et le Japon pris ensemble représentaient 72 p. 100 de la demande de navires-citernes; les autres pays développés à économie de marché représentaient environ 4 p. 100 de cette demande, les pays en développement 22 p. 100 et les pays socialistes un pourcentage négligeable.

Gaz de pétrole liquéfié (GPL)

15. Le tableau 8 montre la structure mondiale du trafic maritime de GPL en 1976, et le tableau 9 montre la

répartition en pourcentage de ce trafic entre les cinq grands groupes de pays.

Gaz naturel liquéfié (GNL)

16. Le nombre de pays parties au trafic maritime de GNL est très faible. On trouvera au tableau 10, sous la forme d'une matrice, les détails complets pour 1976, le volume étant exprimé en millions de mètres cubes puis en millions de tonnes.

CHAPITRE II

La commercialisation des hydrocarbures

Généralités

17. Cinq types principaux d'organismes s'occupent du commerce mondial du pétrole brut, des produits pétroliers et du GPL : les sociétés pétrolières transnationales, les sociétés nationales exportatrices de pétrole, les sociétés nationales importatrices de pétrole, les marchands et les courtiers.

18. La catégorie "sociétés transnationales" est dominée par celles que l'on a l'habitude d'appeler les Sept Grandes (*Seven Majors:* British Petroleum, Exxon, Gulf, Mobil, Shell, Standard Oil of California et Texaco) et par les mains desquelles passe environ 52 p. 100 de la production mondiale de pétrole brut à l'extérieur des pays socialistes. Viennent ensuite 22 sociétés nord-américaines et européennes[3] dont la part est de 12 p. 100. Jusqu'à la fin des années 60, les sociétés pétrolières transnationales avaient la maîtrise de la chaîne d'opérations allant du producteur au consommateur final; mais à la suite de la nationalisation de l'industrie pétrolière qui est allée en s'accélérant au début des années 70, la plupart des pays producteurs de pétrole ont créé des sociétés nationales responsables de la production pétrolière. Le tableau 11 montre la diminution de la part des sociétés pétrolières transnationales dans la production de pétrole brut pendant la décennie en cours.

19. Jusqu'à présent, les sociétés nationales exportatrices de pétrole ne se sont pas vraiment lancées dans les activités de distribution; la plus grande partie du pétrole brut et des produits pétroliers continue donc d'être exportée aux conditions f.o.b. Nombreuses sont les sociétés nationales exportatrices qui ont conservé des rapports étroits avec les anciennes sociétés concessionnaires au titre d'accords de participation à la production ou d'accords d'achats à long terme (trois à cinq ans) qui stipulent des volumes minimaux et maximaux. En fait, on estime que 70 à 75 p. 100 des exportations mondiales de brut se font au titre de l'un ou l'autre de ce genre d'accords. Le reste de la production est vendu au titre de contrats à court terme (en général limités à un an et passés avec les principaux distributeurs) ou de ventes au comptant (limitées à une ou plusieurs expéditions données).

20. Outre qu'elles achètent du pétrole brut pour leurs propres besoins, les Sept Grandes ont aussi un rôle de marchands, achetant du brut qu'elles revendent à d'autres sociétés pétrolières. En 1976, alors que leur capacité de raffinage n'était que de 956 millions de tonnes, les Sept Grandes se sont assuré la maîtrise de fournitures représentant 1 263 millions de tonnes de brut; par contre, les 22 autres sociétés, dont la capacité de raffinage s'élevait à 379 millions de tonnes, n'ont acheté directement aux pays producteurs de pétrole que 254 millions de tonnes.

21. Comparées aux transnationales, les sociétés nationales importatrices de pétrole sont de petites entreprises. Seules quelques-unes d'entre elles possèdent des navires-citernes; il leur arrive cependant d'affréter des pétroliers pour transporter du pétrole acheté f.o.b. Ce sont surtout les sociétés japonaises de raffinage et de distribution qui forment l'un des principaux groupes de ce type.

22. Les marchands, eux, achètent et vendent pour leur propre compte (à la différence des courtiers) et la plupart de leurs activités sont apparemment concentrées dans le secteur des produits pétroliers, mais il est à noter que la nature de leurs transactions varie fortement. Certains marchands ont des contrats d'approvisionnement avec de grands consommateurs industriels, alors que d'autres font des opérations se rapprochant de la spéculation. Ils servent le marché international en rectifiant les déséquilibres temporaires de l'offre et de la demande. Certains marchands affrètent des navires-citernes et quelques-uns possèdent en propre des bâtiments. Les quantités qu'ils négocient varient avec la situation du marché. Leur part du trafic augmente lorsque la situation de l'offre et de la demande se resserre : elle est donc relativement faible à l'heure actuelle. Comme nous l'avons fait remarquer, les grandes sociétés pétrolières ont aussi un rôle de marchands. Le commerce international du GPL est dominé par quelques marchands, dont certains exploitent leurs propres navires ou en affrètent.

23. Comme le nom l'indique, les courtiers sont des intermédiaires entre les vendeurs et les acheteurs, pour le compte desquels ils servent d'agent. Leurs affaires se traitent normalement sur le marché du disponible *(spot)* et leur rôle est d'éliminer les déséquilibres géographiques.

Pétrole brut

24. Les sociétés nationales exportatrices de pétrole n'intervenant pas dans les activités en aval et les autres types d'organismes n'y jouant qu'un rôle restreint, les sociétés transnationales peuvent donc garder la haute main sur la commercialisation du pétrole brut malgré les mesures de nationalisation qui ont été prises au début de la décennie en cours. Le tableau 12 montre les livraisons contrôlées par les Sept Grandes et les 22 autres sociétés nord-américaines et européennes, ventilées d'après leur région de provenance.

Produits pétroliers

25. L'étude du marché des produits pétroliers est rendue plus compliquée par le fait que ces produits sont vendus par des raffineries situées tant dans les pays non producteurs de pétrole que dans les pays producteurs. On peut classer les raffineries en trois grandes catégories en

[3] Amerada Ness Corporation, Apco Oil Corporation, Ashland Oil Inc., Atlantic Richfield Company, Champlin Petroleum Company, Cities Service Company, Clark Oil and Refining Corporation, Compagnie Française des Pétroles, Continental Oil Company, Getty Oil Company, The Louisiana Land and Exploration Company, Marathon Oil Company, Murphy Oil Corporation, Petrofina Société Anonyme, Phillips Petroleum Company, Skelly Oil Company, Standard Oil Company (Indiana), The Standard Oil Company (Ohio), Sun Company, Inc., The Superior Oil Company, Tosco Corporation, Union Oil Company of California.

TABLEAU 2. – Trafic maritime

(En millions

Provenances \ *Destinations*	*Pays développés à économie de marché*					*Pays socialistes*		
	Total	*Europe*	*Amérique du Nord*	*Japon*	*Autres pays*	*Total*	*Europe orientale*	*Asie*
Pays développés à économie de marché	24,9	21,1	3,5	0,1	0,2	–	–	–
Dont :								
Europe	24,6	21,1	3,5	–	–	–	–	–
Amérique du Nord	–	–	–	–	–	–	–	–
Japon	–	–	–	–	–	–	–	–
Autres pays	0,3	–	–	0,1	0,2	–	–	–
Pays socialistes	31,4	25,0	0,3	6,1	–	0,3	0,3	–
Dont :								
Europe orientale	25,4	25,0	0,3	0,1	–	–	–	–
Asie	6,0	–	–	6,0	–	0,3	0,3	–
Pays en développement exportateurs de pétrole	1 114,8	573,6	297,2	212,7	31,3	18,3	18,3	–
Dont :								
Moyen-Orient	790,1	448,4	130,2	181,8	29,7	14,0	14,0	–
Indonésie	54,5	0,3	26,5	27,6	0,1	–	–	–
Afrique	226,1	117,0	105,6	3,0	0,5	4,3	4,3	–
Amérique latine	44,1	7,9	34,9	0,3	1,0	–	–	–
Autres pays en développement	50,9	18,8	18,5	10,8	2,8	0,8	0,8	–
Dont :								
Asie	22,0	9,1	1,0	10,5	1,4	–	–	–
Afrique	15,1	9,2	5,1	0,3	0,5	0,8	0,8	–
Amérique latine	13,8	0,5	12,4	–	0,9	–	–	–
TOTAL	1 122,0	638,5	319,5	229,7	34,3	19,4	19,4	–

TABLEAU 3

Répartition en pourcentage du trafic maritime de pétrole brut (d'après le volume en tonnes), 1976

Provenances \ *Destination*	*Pays développés à économie de marché*	*Pays socialistes d'Europe orientale*	*Pays socialistes d'Asie*	*Pays en développement exportateurs de pétrole*	*Autres pays en développement*	*Total*
Pays développés à économie de marché	1,7	–	–	–	–	1,7
Pays socialistes d'Europe orientale	1,7	–	–	–	0,5	2,2
Pays socialistes d'Asie	0,4	–	–	–	0,1	0,5
Pays en développement exportateurs de pétrole	76,2	1,2	–	0,1	14,0	91,5
Autres pays en développement	3,5	0,1	–	–	0,5	4,1
TOTAL	83,5	1,3	–	0,1	15,1	100,0

Note. – L'essentiel du trafic entre les pays socialistes d'Europe orientale est considéré comme se faisant par voie terrestre.

mondial de pétrole brut, 1976

de tonnes)

Pays en développement exportateurs de pétrole					*Autres pays en développement*				
Total	*Moyen Orient*	*Indonésie*	*Afrique*	*Amérique latine*	*Total*	*Asie*	*Afrique*	*Amérique latine*	*Total*
0,1	–	–	0,1	–	–	–	–	–	25,0
0,1	–	–	0,1	–	–	–	–	–	24,7
–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–	–	–	–	0,3
–	–	–	–	–	9,2	1,9	0,9	6,4	40,9
–	–	–	–	–	8,4	1,1	0,9	6,4	33,8
–	–	–	–	–	0,8	0,8	–	–	7,1
1,0	–	–	–	1,0	204,3	98,5	14,8	91,0	1 338,4
–	–	–	–	–	157,2	95,9	12,5	48,8	961,3
–	–	–	–	–	9,3	2,3	–	7,0	63,8
–	–	–	–	–	24,0	0,3	2,3	21,4	254,4
1,0	–	–	–	1,0	13,8	–	–	13,8	58,9
–	–	–	–	–	7,9	1,4	–	6,5	59,6
–	–	–	–	–	1,9	1,3	–	0,6	23,9
–	–	–	–	–	1,0	0,1	–	0,9	16,9
–	–	–	–	–	5,0	–	–	5,0	18,8
1,1	–	–	0,1	1,0	221,4	101,8	15,7	103,9	1 463,9

TABLEAU 4

Répartition en pourcentage du trafic maritime de pétrole brut (d'après les tonnes/milles), 1966, 1971 et 1976

	1966	*1971*	*1976*
Régions exportatrices			
Moyen-Orient/Golfe	72	81	83
Proche-Orient	6	2	0,5
Caraïbes	6	3	1,5
Afrique du Nord	8	5	4
Afrique de l'Ouest	8	5	5
Asie du Sud-Est		2	4
Autres régions		2	2
Régions importatrices			
Europe occidentale	52	65	52
Etats-Unis d'Amérique	7	4	20
Japon	20	18	13
Autres régions	21	13	15

TABLEAU 5

Principaux trafics maritimes de produits pétroliers, 1976

(En millions de tonnes)

Provenances	*Destinations*				
	Europe occi-dentale	*Etats-Unis d'Amérique*	*Japon*	*Autres pays*	*Total*
Moyen-Orient/Golfe	4,1	2,9	11,1	32,8	50,9
Caraïbes	10,0	80,1	0,3	11,0	101,4
Asie du Sud-Est	0,3	1,5	15,1	4,0	20,9
Europe orientale	32,1	0,9	0,5	7,2	40,7
Autres régions	6,3	19,9	3,5	16,4	46,1
TOTAL	52,8	105,3	30,5	71,4	260,0

TABLEAU 6

Trafic international[a] de produits pétroliers, 1966, 1971 et 1976

(En millions de tonnes)

Régions ou pays	*Exportations*			*Importations*		
	1966	*1971*	*1976*	*1966*	*1971*	*1976*
Etats-Unis d'Amérique	9,5	12,3	11,9	71,8	115,5	103,3
Canada	1,8	3,8	12,0	8,5	6,0	2,0
Caraïbes	94,8	113,0	114,5	3,3	3,8	9,9
Autres pays de l'hémisphère occidental	2,8	1,0		6,0	3,8	
Europe occidentale	10,5	15,3	14,4	57,0	34,8	54,1
Moyen-Orient	56,0	64,2	49,8	1,0	–	3,9
Afrique du Nord	3,5	2,3	3,4	2,5	4,0	3,7
Afrique de l'Ouest	5,5	0,5	1,2	3,5	1,0	2,0
Afrique de l'Est et Afrique australe	1,0	0,5	1,4	11,3	6,5	2,1
Asie du Sud			–			5,2
Asie du Sud-Est	5,3	9,8	17,5	7,0	15,0	24,6
Japon	1,8	1,0	0,1	16,8	41,5	28,7
Australasie	0,8	0,8	2,7	2,0	3,8	5,5
Europe orientale-Chine	24,5	27,5	43,0	0,3	0,8	1,0
Détails non connus[b]	–	–	–	26,8	15,5	25,9
TOTAL	217,8	252,0	271,9	217,8	252,0	271,9

Source : BP Statistical Review of the World Oil Industry, Londres, British Petroleum Co. Ltd., pour chacune des années 1966, 1971 et 1976.

[a] Le trafic à l'intérieur des diverses régions énumérées n'a pas été pris en compte.

[b] Il s'agit des quantités augmentées en cours de route, des freintes de transport, des petits trafics qui ne sont pas indiqués ailleurs, des usages militaires, etc.

TABLEAU 7

Répartition en pourcentage du trafic international de produits pétroliers (pourcentage d'après les tonnes/milles), 1976[a]

Régions exportatrices		*Régions importatrices*	
Moyen-Orient/Golfe	34	Europe occidentale	30
Caraïbes	24	Etats-Unis d'Amérique	27
Europe orientale	13	Japon	15
Asie du Sud-Est	8	Divers[b]	28
Divers[b]	21		
	100		100

Source : BP Statistical Review of the World Oil Industry, 1976, Londres, British Petroleum Co., Ltd.

[a] Le trafic à l'intérieur des diverses régions énumérées n'a pas été pris en compte.

[b] Il s'agit des qualités augmentées en cours de route, des freintes de transport, des petits trafics qui ne sont pas indiqués ailleurs, des usages militaires, etc.

TABLEAU 8. – **Trafic maritime**

(En millions

Destinations / *Provenances*	*Pays développés à économie de marché*					*Pays socialistes*		
	Total	*Europe*	*Amérique du Nord*	*Japon*	*Autres pays*	*Total*	*Europe orientale*	*Asie*
Pays développés à économie de marché	2,62	1,16	0,07	1,39	–	0,03	0,03	–
Dont :								
Europe	1,18	1,16	0,02		–	0,03	0,03	–
Amérique du Nord	0,25	–	–	0,25	–	–	–	–
Japon	–	–	–	–	–	–	–	–
Autres	0,19	–	0,05	1,14	–	–	–	–
Pays socialistes	0,30	0,30	–	–	–	0,02	0,02	–
Dont :								
Europe orientale	0,30	0,30	–	–	–	0,02	0,02	–
Asie	–	–	–	–	–	–	–	–
Pays en développement exportateurs de pétrole	6,81	0,91	0,93	4,97	–	0,04	0,03	0,01
Dont :								
Moyen-Orient	5,76	0,56	0,23	4,97	–	0,04	0,03	0,01
Indonésie	x	–	x	–	–	–	–	–
Afrique	0,51	0,31	0,20	–	–	–	–	–
Amérique latine	0,54	0,04	0,50	x	–	–	–	–
Autres pays en développement	0,01	0,01	x	–	–	–	–	–
Dont :								
Asie	x	–	x	–	–	–	–	–
Afrique	–	–	–	–	–	–	–	–
Amérique latine	0,01	0,01	x	–	–	–	–	–
TOTAL	9,94	2,38	1,00	6,36	–	0,09	0,08	0,01

Note. – **Le signe x indique une quantité inférieure à 5 000 tonnes.**

TABLEAU 9

Répartition en pourcentage du trafic maritime mondial de GPL (d'après le volume en tonnes), 1976

Provenances / *Destinations*	*Pays développés à économie de marché*	*Pays socialistes d'Europe orientale*	*Pays socialistes d'Asie*	*Pays en développement exportateurs de pétrole*	*Autres pays en développement*	*Total*
Pays développés à économie de marché	22,1	0,3	–	1,4	3,1	26,9
Pays socialistes d'Europe orientale	2,5	0,2	–	–	0,9	3,6
Pays socialistes d'Asie	–	–	–	–	–	–
Pays en développement exportateurs de pétrole	57,5	0,2	0,1	0,2	9,5	67,5
Autres pays en développement	0,1	–	–	–	1,9	2,0
TOTAL	82,2	0,7	0,1	1,6	15,4	100,0

mondial de GPL, 1976

de tonnes)

Pays en développement exportateurs de pétrole					*Autres pays en développement*				
Total	*Moyen-Orient*	*Indonésie*	*Afrique*	*Amérique latine*	*Total*	*Asie*	*Afrique*	*Amérique latine*	*Total*
0,17	0,11	–	0,06	–	0,37	0,02	0,12	0,23	3,19
0,17	0,11	–	0,06	–	0,15	–	0,12	0,03	1,53
–	–	–	–	–	0,19	–	–	0,19	0,44
–	–	–	–	–	x	x	–	–	x
–	–	–	–	–	0,03	0,02	–	0,01	1,22
–	–	–	–	–	0,10		0,05	0,05	0,42
–	–	–	–	–	0,10		0,05	0,05	0,42
–	–	–	–	–	–		–	–	–
0,02	–	–	–	0,02	1,13	0,25	0,14	0,74	8,00
0,02	–	–	–	0,02	0,45	0,25	0,06	0,14	6,27
–	–	–	–	–	–	–	–	–	x
–	–	–	–	–	0,10	–	0,08	0,02	0,61
–	–	–	–	–	0,58	–	–	0,58	1,12
–	–	–	–	–	0,23	0,10	0,01	0,12	0,24
–	–	–	–	–	0,10	0,10	–	–	0,10
–	–	–	–	–	0,01	–	0,01	–	0,01
–	–	–	–	–	0,12	–	–	0,12	0,13
0,19	0,11		0,06	0,02	1,83	0,37	0,32	1,14	11,85

TABLEAU 10

Trafic maritime mondial de GNL, 1976

Provenances	*Destinations*						
	France	*Italie*	*Espagne*[a]	*Royaume-Uni*	*Etats-Unis d'Amérique*	*Japon*	*Total*
	Millions de mètres cubes						
Etats-Unis d'Amérique .	–	–	–	–	–	2,23	2,23
Algérie	4,90	–	0,29	1,59	0,48	–	7,26
Jamahiriya arabe libyenne	–	4,36	2,37	–	–	–	6,73
Brunéi	–	–	–	–	–	11,28	11,28
TOTAL	4,90	4,36	2,66	1,59	0,48	13,51	27,50
	Millions de tonnes						
Etats-Unis d'Amérique .	–	–	–	–	–	1,00	1,00
Algérie	2,21	–	0,14	0,72	0,22	–	3,29
Jamahiriya arabe libyenne	–	1,96	1,12	–	–	–	3,08
Brunéi	–	–	–	–	–	5,08	5,08
TOTAL	2,21	1,96	1,26	0,72	0,22	6,08	12,45

Source : OCDE, *Statistiques pétrolières, 1976*, Paris.

[a] Les importations de l'Espagne dont la provenance n'est pas précisée sont réparties dans les mêmes proportions qu'en 1975 [d'après *World Energy Supplies 1971-1975* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.77.XVII.4)].

TABLEAU 11

Estimations de la part brute de chaque catégorie de sociétés pétrolières dans la production de pétrole brut de l'OPEP, 1971-1976

Années	Production totale des pays membres de l'OPEP (millions de tonnes)	Part brute de la production					
		Etat ou société pétrolière nationale		Autres sociétés pétrolières, non compris les Sept Grandes		Sept Grandes	
		Millions de tonnes	Pourcentages	Millions de tonnes	Pourcentages	Millions de tonnes	Pourcentages
1971 .	1 265	49	4	223	18	992	78
1972 .	1 353	112	8	205	15	1 036	77
1973 .	1 547	652	42	150	10	743	48
1974 .	1 537	913	60	136	9	485	31
1975 .	1 358	827	61	127	9	403	30
1976 .	1 528	1 142	75	97	6	289	19

Source : Annual Statistical Bulletin, 1976.

TABLEAU 12

Production de pétrole brut, livraisons aux sociétés pétrolières et consommation de pétrole, pour certaines régions, 1976

Régions	Production de pétrole brut (en millions de tonnes)	Livraisons aux sociétés pétrolières[a]				Consommation de pétrole (en millions de tonnes)
		Les Sept Grandes		Autres sociétés pétrolières nord-américaines et européennes[b]		
		Millions de tonnes	Pourcentages de la production de la région	Millions de tonnes	Pourcentages de la production de la région	
Europe occidentale . . .	45	18	40	11	24	706
Etats-Unis d'Amérique .	461	175	38	101	22	822
Canada	77	30	39	22	29	86
Amérique latine	233	76	32	4	2	186
Moyen-Orient	1 100	750	68	70	7	73
Afrique	285	100	35	41	14	54
Australie et Extrême-Orient	124	65	52	5	4	414
TOTAL	2 325	1 214	52	254	11	2 341

[a] Chiffres établis d'après la production (participation) des sociétés et de leurs entreprises affiliées et d'après les contrats de livraison. Les sociétés pétrolières nationales des pays socialistes d'Europe orientale et d'Asie ne sont pas prises en compte.

[b] Il s'agit des 22 sociétés énumérées à la note 3 ci-dessus.

fonction de leur implantation : les grandes unités situées à proximité des gisements, construites spécialement pour raffiner le brut local; les raffineries complètes situées à proximité des régions de consommation et construites pour traiter le pétrole brut de diverses provenances; et les raffineries plus petites construites spécialement pour alimenter un marché local. Les principales raffineries complètes se trouvent à Rotterdam, en Italie, à Singapour et dans la région des Caraïbes.

26. Des 260 millions de tonnes de produits pétroliers transportés par mer en 1976, une centaine de millions ont été expédiés par des raffineries complètes, surtout de la région des Caraïbes vers les Etats-Unis, de l'Europe du Nord vers l'Europe méridionale et vice versa, et de Singapour vers l'Extrême-Orient et le Japon. La plus grande partie des 160 millions de tonnes restants venaient de raffineries situées près des gisements.

27. Les 29 sociétés pétrolières transnationales les plus importantes ne possèdent pas moins de 60 p. 100 de la capacité mondiale de raffinage en dehors des pays socialistes et sont propriétaires de presque toutes les principales raffineries complètes. Par conséquent, par le biais de leurs ventes de produits provenant de ces raffineries, ces sociétés s'assurent la haute main sur la production, la commercialisation et la distribution des produits pétroliers tout comme elles avaient autrefois la haute main sur la produc-

tion, la commercialisation et la distribution du pétrole brut. Même dans le cas de produits provenant des raffineries situées près des gisements, ces sociétés sont dans une position dominante car, nous l'avons vu, elles achètent f.o.b.

28. Dans de nombreux trafics, la position dominante des sociétés pétrolières transnationales est renforcée par le fait qu'elles possèdent des raffineries alimentant des marchés locaux et qu'elles régissent les systèmes de distribution dans les pays importateurs. Dans ces situations, la même société transnationale est à la fois vendeur et acheteur, et le transport maritime international n'est qu'une activité interne de la société. Les seuls pays importateurs qui soient en mesure de briser cette mainmise sont, de toute évidence, ceux qui créent des sociétés nationales pour gérer leurs importations de pétrole ou la distribution de pétrole national ou les deux à la fois.

Gaz de pétrole liquéfié (GPL)

29. La commercialisation du GPL est quelque peu différente. En effet, à l'origine, le commerce du GPL était axé sur le gaz produit par les raffineries dans les principaux pays importateurs; la plupart des ventes se faisaient au comptant entre pays développés et la plupart des expéditions étaient transportées par voie terrestre. Dans ce trafic traditionnel, le transport par mer est dominé par les marchands et les armateurs indépendants.

30. Les pays producteurs de pétrole ont commencé à exporter du GPL ces cinq ou dix dernières années. Ils ont dû faire de gros investissements dans des usines de liquéfaction dont la justification était la perspective de contrats de vente à long terme et non de ventes au comptant; en outre, ces usines ont été construites avec une aide considérable des pouvoirs publics. La plupart des ventes sont faites à des sociétés gazières et pétrolières transnationales et aux marchands. Le tableau 13 indique la structure de la commercialisation du GPL pour certains trafics en 1976.

31. Bien que la plupart des ventes de GPL se fassent actuellement aux conditions f.o.b., les organismes publics d'exportation commencent à s'intéresser aux activités en aval et certains envisageraient de vendre c.a.f. et de participer à l'exploitation des terminaux et à la commercialisation dans les pays importateurs. A l'heure actuelle, les Japonais seraient les seuls importateurs exploitant des navires-citernes pour leurs achats de GPL; dans d'autres cas, le transport par mer est assuré par des armateurs indépendants ou, parfois, par les pays exportateurs (qui frètent leurs navires aux importateurs dans le cas de ventes f.o.b.).

Gaz naturel liquéfié (GNL)

32. Dans le commerce du GNL, les contrats sont complexes et diffèrent d'une transaction à l'autre. Toutefois, une tendance générale semble se dégager : dans les pays exportateurs, l'Etat participe au capital social de l'usine de GNL ainsi qu'aux activités d'une société commerciale qui achète le GNL f.o.b. et livre la cargaison c.a.f. au terminal d'arrivée. L'Etat possède parfois une partie du tonnage frété à la société commerciale, mais il participe rarement au capital social de l'usine de regazéification située au lieu de réception des expéditions. Les navires transporteurs de GNL sont la propriété d'organismes d'Etat, d'armateurs indépendants, de sociétés pétrolières ou gazières ou d'institutions financières; ils sont en général exploités au titre de chartes-parties d'une durée de 20 à 25 ans ou de contrats d'affrètement à des coentreprises qui sont la propriété du pays exportateur et des sociétés pétrolières ou gazières.

TABLEAU 13

Structure de la commercialisation du GPL en 1976

Pays exportateurs	*Catégories d'organismes chargés de la commercialisation*	*Catégories d'acheteurs*	*Principaux marchés*
Abou Dhabi	Société d'Etat	Consommateurs industriels	Japon
Algérie	Société d'Etat	Marchands et sociétés gazières	Etats-Unis d'Amérique Méditerranée
Arabie saoudite	Anciennes sociétés concessionnaires	Sociétés pétrolières et gazières	Japon
Australie	Sociétés concessionnaires	Sociétés pétrolières et gazières	Japon
Indonésie	Sociétés concessionnaires	Marchands	Etats-Unis
Iran	Anciennes sociétés concessionnaires	Consommateurs industriels	Japon
Jamahiriya arabe libyenne	Société d'Etat et sociétés concessionnaires	Marchands et sociétés gazières	Espagne Etats-Unis d'Amérique
Koweït	Société d'Etat	Marchands et consommateurs industriels	Japon
Qatar	Société d'Etat	Marchands et sociétés gazières	Etats-Unis d'Amérique Espagne
URSS	Société d'Etat	Marchands et consommateurs industriels	Europe
Venezuela	Société d'Etat et anciennes sociétés concessionnaires	Marchands	Etats-Unis d'Amérique

CHAPITRE III

La flotte pétrolière mondiale

33. On trouvera au tableau 14 des données sur les quatre principales catégories de navires utilisés dans le transport maritime international des hydrocarbures ainsi que sur le nombre et la capacité des navires de chaque catégorie que comprenaient les flottes existant au 1er janvier 1977[4].

34. Les transporteurs mixtes sont classés avec les navires-citernes de la même tranche de tonnage car ils peuvent servir au transport du pétrole. Les navires de 10 000 à 60 000 tpl sont surtout utilisés dans le trafic des produits pétroliers; ceux de plus de 60 000 tpl transportent avant tout du pétrole brut, encore que, en pratique, une certaine quantité de brut puisse être chargée sur de plus petites unités et que certains des grands navires-citernes puissent être utilisés pour les expéditions de produits pétroliers. Certains transporteurs de GNL peuvent également charger du GPL; la flotte des transporteurs de GPL comprend certaines unités qui peuvent aussi transporter des produits chimiques, des solvants, ou des huiles. Ces variations mineures n'entrent toutefois pas en ligne de compte pour l'élaboration des statistiques.

35. Le tableau donne aussi des détails sur la flotte mondiale d'après les pays d'immatriculation – y compris ceux de libre immatriculation, bien qu'ils ne soient propriétaires que de nom des navires battant leur pavillon. A l'heure actuelle, les pays de libre immatriculation sont les Bahamas, les Bermudes, Chypre, le Libéria, Panama, Singapour et la Somalie, ainsi que les Antilles néerlandaises où peuvent s'immatriculer seulement les navires néerlandais.

36. Dans un autre rapport du secrétariat de la CNUCED présenté à la Conférence[5], il est démontré que ce sont les armateurs de pays développés à économie de marché qui sont les propriétaires effectifs de la quasi-totalité des navires de libre immatriculation. Le tableau 15 indique le tonnage pétrolier de libre immatriculation pour chaque pays où il dépasse un million de tonnes. Quand on combine les données des tableaux 14 et 15, il apparaît qu'une fraction

[4] On trouvera des détails sur la flotte mondiale dans : *Etude sur les transports maritimes, 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.79.II.D.7).

[5] Voir dans le présent volume le document TD/222/Supp.1.

TABLEAU 14

Transport par mer des hydrocarbures : capacité mondiale au 1er janvier 1977

Pays d'immatriculation	*Navires-citernes et transporteurs mixtes de 10 000 à 60 000 tpl*		*Navires-citernes et transporteurs mixtes de plus de 60 000 tpl*		*Transporteurs de GPL de plus de 2 000 m³*		*Transporteurs de GNL de plus de 2 000 m³*	
	Nombre	*Milliers de tpl (et pourcentages)*	*Nombre*	*Milliers de tpl (et pourcentages)*	*Nombre*	*Milliers de m³ (et pourcentages)*	*Nombre*	*Milliers de m³ (et pourcentages)*
Pays de libre immatriculation . .	522	17 658 (31,3)	729	116 352 (37,4)	37	1 161 (36,1)	8	802 (36,4)
Pays développés à économie de marché	903	27 208 (48,2)	1 050	176 151 (56,7)	121	1 958 (60,9)	27	1 234 (56,1)
Dont :								
Europe	634	18 872 (33,4)	792	134 177 (43,2)	98	1 144 (35,6)	27	1 234 (56,1)
Amérique du Nord	198	6 149 (10,9)	43	4 565 (1,5)	2	34 (1,1)		–
Japon.	56	1 764 (3,1)	211	37 138 (11,9)	21	780 (24,2)		–
Autres pays	15	423 (0,8)	4	271 (0,1)	–	–		–
Pays socialistes . . .	254	6 324 (11,2)	36	3 491 (1,1)	5	40 (1,2)		–
Dont :								
Europe orientale .	226	5 632 (10,0)	25	2 647 (0,8)	5	40 (1,2)		–
Asie.	28	692 (1,2)	11	844 (0,3)	–			–
Pays en développement exportateurs de pétrole .	49	1 557 (2,8)	40	6 868 (2,2)	1	6 (0,2)	2	165 (7,5)
Dont :								
Moyen-Orient . . .	20	608 (1,1)	27	5 031 (1,6)	–	–		–
Indonésie.	4	63 (0,1)	–	–	–	–		–
Afrique.	8	297 (0,5)	13	1 837 (0,6)	1	6 (0,2)	2	165 (7.5)
Amérique latine . .	17	589 (1,1)	–	–	–	–		–
Autres pays en développement . .	152	3 691 (6,5)	63	8 039 (2,6)	8	50 (1,6)		
Dont :								
Asie.	35	978 (1,7)	43	5 360 (1,7)	–			–
Afrique.	10	262 (0,5)	1	87 (–)	–			–
Amérique latine . .	107	2 451 (4,3)	19	2 592 (0,9)	8	50 (1,6)		–
TOTAL MONDIAL	1 880	56 438 (100,0)	1 918	310 901 (100,0)	172	3 215 (100,0)	37	2 201 (100,0)

Source : pour les transporteurs de GPL et de GNL : H. Clarkson and Company Limited, Londres, *The Liquid Gas Carrier Register, 1977.*

TABLEAU 15

Propriété effective des navires-citernes des flottes de libre immatriculation, 1978

Pays ou territoires de propriété effective	*Libéria*		*Panama*		*Singapour*		*Chypre*	
	Nombre	*Milliers de tpl*	*Nombre*	*Milliers de tpl*	*Nombre*	*Milliers de tpl*	*Nombre*	*Milliers de tpl*
Etats-Unis d'Amérique	307	44 761	78	5 573	1	6	–	–
Grèce	236	23 918	18	684	4	284	15	288
Hongkong	96	15 364	19	2 464	–	–	–	–
Japon	31	3 956	16	541	49	4 553	–	–
Israël	12	1 594	4	235	–	–	–	–
Italie	8	1 466	5	105	–	–	1	6
République fédérale d'Allemagne	6	1 354	2	3	5	170	–	–
Canada	–	–	–	–	–	–	–	–
Royaume-Uni	15	1 162	–	–	–	–	–	–
TOTAL[a]	711	93 575	142	9 605	59	5 013	16	294
Ensemble des pays ou territoires de propriété effective	816	100 123	187	10 739	95	5 761	24	362

Pays ou territoires de propriété effective	*Bermudes*		*Hongkong*		*Bahamas*		*Total*	
	Nombre	*Milliers de tpl*	*Nombre*	*Milliers de tpl*	*Nombre*	*Milliers de tpl*	*Nombre*	*Milliers de tpl*
Etats-Unis d'Amérique	4	394	–	–	–	–	390	50 734
Grèce	4	216	–	–	–	–	277	25 390
Hongkong	–	–	–	–	–	–	115	17 828
Japon	–	–	–	–	–	–	96	9 050
Israël	–	–	–	–	–	–	16	1 829
Italie	1	81	–	–	–	–	15	1 658
République fédérale d'Allemagne	–	–	–	–	–	–	13	1 527
Canada	16	1 128	–	–	1	20	17	1 238
Royaume-Uni	1	2	–	–	–	–	16	1 164
TOTAL[a]	26	1 911	–	–	1	20	955	110 418
Ensemble des pays ou territoires de propriété effective	28	2 037	2	33	2	77	1 154	119 132

Source : d'après des données recueillies pour le secrétariat de la CNUCED par A. and P. Appledore (Londres) Ltd.

[a] Pays dont la flotte de navires-citernes de libre immatriculation dépasse 1 million de tpl.

considérable de la flotte mondiale est aux mains des pays développés à économie de marché, qui ne possèdent pas moins de 91 p. 100 du port en lourd de la flotte de navires-citernes et de transporteurs mixtes. Les parts en pourcentage de la flotte appartenant à des pays en développement (qu'ils soient ou non producteurs de pétrole) et à des pays socialistes sont minimes.

37. Outre qu'elles sont les propriétaires effectifs des navires-citernes battant pavillon de complaisance, les sociétés pétrolières transnationales possèdent aussi de nombreux navires-citernes immatriculés sur les registres classiques des pays maritimes. Les sociétés pétrolières des Etats-Unis, notamment, possèdent des navires-citernes immatriculés au Royaume-Uni et dans plusieurs autres pays européens[6]. En fait, pour bien comprendre la question de la propriété de la flotte pétrolière mondiale, il faut étudier non seulement les données classées par pays d'immatriculation et, dans les pays de libre immatriculation, d'après le propriétaire effectif, mais aussi les renseignements montrant comment la propriété est répartie entre les diverses catégories de sociétés pétrolières et d'armateurs indépendants.

38. On voit au tableau 16 qu'à la fin de 1977 les sociétés pétrolières possédaient 40 p. 100 du tonnage

[6] Pour plus de détails, voir Etats-Unis d'Amérique, Department of Commerce, Maritime Administration, *Foreign Flag Merchant Ships Owned by U.S. Parent Companies*, Washington (D.C.), U.S. Government Printing Office, 1968.

TABLEAU 16

Les propriétaires de la flotte pétrolière à la fin de 1977

(En millions de tpl)

Propriétaires	*Navires de 10 000 à 60 000 tpl*	*Navires de plus de 60 000 tpl*	*Total*
Les Sept Grandes	9,3	61,8	71,1
Autres sociétés pétrolières .	15,3	45,1	60,4
Armateurs indépendants . .	25,3	175,1	200,4
TOTAL	49,9	282,0	331,9

pétrolier mondial et que les armateurs indépendants possédaient les 60 p. 100 restants.

39. Une analyse plus détaillée révèle que les "autres sociétés pétrolières" possédaient un tonnage supérieur à celui des Sept Grandes dans la tranche des 60 000 à 175 000 tpl, soit un total de 22,6 millions de tpl, contre 7,5 millions de tpl. Pour ce qui est des navires de plus de 175 000 tpl, toutefois, les Sept Grandes l'emportaient, avec 54,3 millions de tpl contre 22,5 millions de tpl appartenant aux "autres sociétés pétrolières".

40. Le tableau 16 ne donne pas une idée complète de la main-mise des sociétés pétrolières sur la flotte pétrolière mondiale étant donné qu'en plus de leur propre flotte elles contrôlent d'importantes flottes affrétées à long terme. Le tableau 17 présente une analyse du tonnage total exploité par les sociétés pétrolières à la fin de 1977 en distinguant les navires qui sont leur propriété des navires affrétés à temps et des navires affrétés au voyage. Tous ces accords de transport sont calqués dans une grande mesure sur la structure des accords de commercialisation, étant donné que les sociétés pétrolières transportent le pétrole acheté au titre de contrats à long terme à bord de leurs propres unités ou sur les navires affrétés à long terme et le pétrole acheté au comptant sur des navires prêts à charger affrétés au voyage.

TABLEAU 17

Capacités de transport combinées des sociétés pétrolières à la fin de 1977

	Navires appartenant à la société		*Navires affrétés à temps*		*Navires affrétés au voyage*		*Total*	
	Millions de tpl	*Pourcentages*	*Millions de tpl*	*Pourcentages*	*Millions de tpl*	*Pourcentages*	*Millions de tpl*	*Pourcentages*
Les Sept Grandes . . .	71,1	52	49,2	36	16,4	12	136,7	100
Autres sociétés pétrolières	60,4	38	41,3	26	57,2	36	158,9	100
Ensemble des sociétés pétrolières	131,5	45	90,5	30	73,6	25	295,6	100

Note. – Les navires appartenant à une société pétrolière et frétés à une autre société sont comptés dans la rubrique "Navires appartenant à la société", pour éviter les doubles comptages.

41. Il ressort du tableau 17 que les sociétés pétrolières ont la haute main sur environ 222 millions de tpl (c'est-à-dire les navires leur appartenant en propre et le tonnage affrété à temps), ce qui ne représente pas moins de 74 p. 100 de la flotte mondiale active de pétroliers (en déduisant du total indiqué au tableau 16 les 31 millions de tpl qui sont désarmés comme nous le signalons ci-dessous). On remarquera aussi que les Sept Grandes interviennent beaucoup plus que les autres sociétés pétrolières comme armateurs et exploitants de navires-citernes.

42. La situation est différente dans le cas des transporteurs de gaz liquéfiés. Le tableau 18 indique la part en pourcentage de la flotte appartenant aux différentes catégories d'armateurs. Il n'est pas possible ici de distinguer les navires appartenant à l'Etat de ceux qui appartiennent aux sociétés pétrolières ou gazières en raison de la forte participation de l'Etat aux sociétés de ce secteur. Le pourcentage de navires en commande qui est aussi indiqué dans le tableau montre que les sociétés pétrolières et gazières et l'Etat participent de plus en plus au transport du gaz. Enfin, le tableau donne les pourcentages des navires en service et des navires en commande regroupés ensemble.

TABLEAU 18

Les propriétaires des transporteurs de gaz en service et en commande au 1er janvier 1977

(En pourcentage du total mondial)

Propriétaires	*Sociétés pétrolières et gazières et Etat*	*Marchands de gaz*	*Armateurs indépendants*	*Total*
Transporteurs de GPL				
Navires en service . . .	6	9	85	100
Navires en commande	30	4	66	100
En service et en commande	17	7	76	100
Transporteurs de GNL				
Navires en service . .	31	–	69	100
Navires en commande	77	–	23	100
En service et en commande	64	–	36	100

Cette troisième série de pourcentages est utile pour prévoir les changements dans la répartition de la propriété des transporteurs de gaz.

43. On estimait à environ 80 millions de tpl l'excédent mondial de tonnage pétrolier à la fin de 1977, soit une surcapacité d'environ 30 p. 100. Cet excédent de tonnage se divisait comme suit : 31 millions de tpl désarmés, l'équivalent de 40 millions de tpl exploité à vitesse réduite et 4 millions de tpl pris dans des encombrements anormaux. A ces chiffres, il faut ajouter le surtonnage des transporteurs mixtes (50 p. 100 de ce tonnage pouvant être considéré comme représentant du tonnage pétrolier) consistant en 6 millions de tpl désarmés et l'équivalent de 4 millions de tpl exploité à vitesse réduite ou pris dans des encombrements. Une étude faite à la fin de mars 1978 indique que les sept grandes sociétés pétrolières avaient 7 p. 100 de leur tonnage pétrolier désarmé, les autres sociétés pétrolières 10 p. 100 et les armateurs indépendants 15 p. 100[7].

44. Le gaspillage des ressources mondiales qu'entraîne la construction d'un excédent de tonnage pétrolier est sans aucun doute lié à l'expansion des flottes de libre immatriculation, phénomène qui a évolué beaucoup plus rapidement que dans tout autre secteur de la marine marchande mondiale[8]. A la dernière session du Groupe de travail intergouvernemental spécial chargé de passer en revue les répercussions économiques de l'existence ou de l'absence d'un lien véritable entre le navire et le pavillon, il a été avancé que les flottes de libre immatriculation sont exploitées sans qu'il y ait de contrôle ou de réglementation efficace de la part des pouvoirs publics[9]. Le bien-fondé de ces affirmations a ensuite été confirmé par les conclusions du secrétariat de la CNUCED dans son rapport sur la propriété effective des flottes de libre immatriculation[10].

CHAPITRE IV

Les affrètements pétroliers et les coûts d'exploitation

45. Les taux de fret pour le transport du pétrole ne sont en principe pas exprimés directement en un montant donné par tonne de marchandise ou par capacité de port en lourd par mois (comme pour le transport des marchandises solides), mais sont calculés d'après un indice du barème international Worldscale (W) correspondant à des taux spécifiques d'affrètement au voyage par tonne de cargaison fixés en dollars des Etats-Unis. Le barème Worldscale est un système international de référence des affrètements utilisé pour simplifier tant le processus de cotation du fret que la comparaison du bénéfice net par jour que divers contrats d'affrètement peuvent rapporter à l'armateur. Le principe du système est qu'un indice Worldscale donné devrait permettre d'obtenir le même bénéfice par jour, quelle que soit la relation. Il est composé essentiellement d'un ensemble d'indices de référence pour divers voyages, associé à une échelle exprimant les taux de fret réels en pourcentage des indices de référence.

46. L'indice de référence de base est Worldscale 100 : il concerne un navire-citerne classique de 19 500 tpl et donne en principe un bénéfice net de 1 800 dollars par jour, quel que soit le voyage entrepris. Etant donné que des voyages différents entraînent des frais différents[11], chaque indice Worldscale correspond à des montants différents qui sont exprimés en dollars des Etats-Unis par tonne de marchandise et en fonction du voyage. Le barème Worldscale actuel contient environ 50 000 indices d'affrètement au voyage et porte sur environ 1 100 ports. Chacun des indices est calculé sur la base d'un voyage en pleine charge vers le ou les ports de destination et à un voyage de retour sur lest à destination du ou des ports de chargement. Les frais afférents à un voyage variant de temps en temps, le barème Worldscale est révisé deux fois par an. Les taux du marché sont tous exprimés par rapport à l'indice W 100. A titre d'exemple, si le taux de référence (W 100) pour l'expédition d'une cargaison de pétrole du port A au port B est de 10 dollars la tonne, W 110 est un taux 10 p. 100 plus élevé soit 11 dollars par tonne de cargaison et W 85 est inférieur de 15 p. 100, le taux étant alors de 8,50 dollars par tonne de cargaison.

47. En raison de l'importance des économies d'échelle dans le transport du pétrole, il est plus rentable d'exploiter de gros pétroliers que de petites unités. Il en résulte que les taux du marché sont en général différents pour les différentes tranches de tonnage[12]. Pendant les quatre premiers mois de 1978, les taux du marché pour des navires de différentes tailles prêts à charger étaient les suivants :

50 000 tpl	W 56 à W 89
150 000 tpl	W 25 à W 36
250 000 tpl	W 17 à W 24

48. Les taux des affrètements pétroliers ne doivent donc pas être dissociés du navire. En principe, les gros bâtiments sont d'une exploitation plus rentable, mais leur utilisation risque de se trouver limitée par le volume de cargaisons à charger, les tirants d'eau ou le manque d'installations portuaires. Bien qu'il soit courant d'établir des indices pour les taux pratiqués sur des routes données, il ne faut pas oublier que les taux du marché sont en général déterminés par le tonnage des navires-citernes utilisés sur les différentes relations (en tenant compte évidemment des limitations de tonnage inhérentes à telle ou telle route).

49. La rentabilité de l'exploitation de navires-citernes aux taux pratiqués sur le marché à un moment donné dépend de facteurs tels que le prix d'achat du navire (qui sera très différent, par exemple, s'il s'agit d'un navire acheté neuf à un moment où les prix de la construction navale étaient au plus haut ou d'un navire acheté d'occasion en période de marasme) et les dépenses d'équipage (qui sont un élément important des frais d'exploitation quotidiens). Les armateurs indépendants de navires-citernes battant

[7] H. P. Drewry, *The Tanker Fleets of the International Oil Companies*, Londres, 1978.

[8] Voir la note 4 ci-dessus.

[9] Voir le rapport du Groupe de travail intergouvernemental spécial chargé de passer en revue les répercussions économiques de l'existence ou de l'absence d'un lien véritable entre le navire et le pavillon (TD/B/C.4/177).

[10] Voir dans le présent volume le document TD/222/Supp.1.

[11] Les frais afférents à un voyage, qui sont distincts des coûts d'exploitation quotidiens, comprennent la commission des agents, les droits de ports et de canaux, les dépenses de chargement et de déchargement, les primes de célérité *(dispatch)*, d'autres dépenses de voyage, les combustibles de soutes et l'assurance de la cargaison.

[12] Pour les indices de fret Worldscale applicables ces dernières années aux différentes classes et tranches de tonnage de navires-citernes, voir *Etude sur les transports maritimes, 1977* (cf. note 4), tableau 24.

pavillon d'un pays où les dépenses d'équipage sont très élevées affirment qu'ils ne peuvent pas exploiter de façon rentable leurs navires aux taux actuels d'un marché déprimé. C'est ainsi, paraît-il, qu'un armateur exploitant un pétrolier de 250 000 tonnes sous un pavillon moyennement onéreux devrait être rémunéré à un taux de W 17 pour couvrir ses frais de voyage; à un taux de W 31 pour couvrir ses frais de voyage plus ses frais d'exploitation quotidiens; à un taux de W 42 pour couvrir la totalité de ses coûts (c'est-à-dire y compris l'amortissement du prix d'achat) si le navire a été acheté d'occasion en 1976, et à un taux de W 67 s'il l'a acheté neuf en 1973, époque où les prix étaient au plus haut. Toutefois, on ne peut pas déterminer la rentabilité de l'exploitation de navires-citernes appartenant à des armateurs indépendants en comparant les taux de fret et les coûts et dépenses à un moment donné. En effet, les taux fluctuent et les bénéfices réalisés en périodes de haute conjoncture doivent venir en compensation des pertes subies pendant les périodes de marasme. Un taux de W 24 peut sembler faible pour un pétrolier de 250 000 tonnes dont le seuil de rentabilité est un taux de W 42, mais il ne faut pas oublier que pas plus tard qu'en 1973 le taux pour ce pétrolier était en moyenne de W 171. Il ne faut pas oublier non plus que ce sont les armateurs eux-mêmes qui ont contribué à la récession actuelle sur le marché pétrolier et à l'augmentation des prix d'achat découlant de l'augmentation des prix de construction parce qu'ils avaient commandé trop de nouvelles unités.

50. Pour leur usage interne, les sociétés pétrolières transnationales ont leur propre indicateur de fret qui est désigné par le sigle AFRA *(average freight rate assessment)*; il sert à déterminer l'élément "transport" dans le coût du pétrole qu'elles expédient et, partant, le coût moyen du pétrole par tonne. Le transport maritime du pétrole étant composé en grande partie d'opérations internes des sociétés pétrolières transnationales, les taux AFRA ont une certaine importance pour le consommateur final de pétrole.

51. Les taux AFRA sont publiés chaque mois et représentent la moyenne pondérée des affrètements à long terme, des affrètements au voyage simple et de l'exploitation du tonnage appartenant aux sociétés. Ils sont calculés pour différentes catégories de navires, mais les formules et les coefficients de pondération utilisés par les sociétés pétrolières ne sont pas publiés. On trouvera au tableau 19 les taux AFRA depuis 1976.

TABLEAU 19

Taux AFRA *(average freight rate assessment)* par catégorie de navires

(Moyennes mensuelles en Worldscale)

Catégories de navires	*1976*	*1977*	*1978 (janvier-mai)*
Navires-citernes à usages multiples 16 500 à 25 000 tpl	132,7	151,7	154,3
Navires de moyen tonnage 25 000 à 45 000 tpl	117,6	114,7	110,9
Grands navires (1) 45 000 à 80 000 tpl	77,1	74,7	69,1
Grands navires (2) 80 000 à 160 000 tpl	57,1	54,8	51,6
Superpétroliers/hyperpétroliers 160 000 à 320 000 tpl	50,3	47,9	44,5

52. En partant des taux de fret AFRA (qui, on le remarquera, étaient très supérieurs, en 1978, aux taux pour navires prêts à charger donnés au paragraphe 47), on a calculé que le coût total du transport international par mer du pétrole en 1976 s'est élevé à environ 10 milliards de dollars pour le pétrole brut et à environ 2 milliards de dollars pour les produits pétroliers.

CHAPITRE V

Les transporteurs mixtes

53. L'exploitation des transporteurs mixtes présente un intérêt particulier pour certains pays en développement, spécialement pour ceux qui exportent des minerais et importent du pétrole, ou inversement. Il y a deux grands types de transporteurs mixtes classiques : *a*) les minéraliers/pétroliers; *b*) les minéraliers/vraquiers/pétroliers, appelés en général vraquiers/pétroliers. Le minéralier/pétrolier, destiné avant tout au transport du minerai, ressemble à un minéralier, mais il a des citernes latérales et des cales pour le pétrole. Le vraquier/pétrolier peut être considéré comme un vraquier construit avant tout pour le transport du charbon ou des grains, mais qui a été adapté pour transporter du pétrole et renforcé pour charger des cargaisons ayant un poids spécifique élevé. Les transporteurs mixtes ont été très demandés pendant les années 60 et les commandes ont atteint leur maximum en 1970.

54. On trouvera au tableau 20 des données sur l'évolution de la flotte mondiale de transporteurs mixtes classiques.

55. Les transporteurs mixtes constituent un lien d'importance croissante entre les marchés du pétrole et du vrac sec pour ce qui est des transports maritimes, comme en témoignent les chiffres concernant le tonnage des flottes au 1er janvier de certaines années qui est indiqué au tableau 21.

56. Le tableau 22 indique la part en pourcentage du tonnage de quelques grandes catégories de navires de la flotte mondiale que représentaient les transporteurs mixtes au 1er janvier de certaines années. Des données de l'année 1977 il ressort que bien que les transporteurs mixtes ne représentent que 8 p. 100 de la flotte marchande mondiale, on peut voir en eux un concurrent potentiel important pour les vraquiers et, dans une moindre mesure, pour les pétroliers.

57. Les transporteurs mixtes classiques sont certes conçus pour charger du pétrole et des marchandises solides, mais, d'un point de vue technique, il est peu rentable de les exploiter uniquement dans l'un ou l'autre de ces secteurs. Par contre, quand on met à profit leur souplesse d'emploi, ils sont peut-être plus rentables que l'un ou l'autre type de transporteur de vrac car le parcours sur lest sera réduit; cela vaut particulièrement pour le transport du pétrole dans un sens et du vrac sec dans un autre. Toutefois, ce type d'exploitation risque d'être limité si le courant de marchandises dans les deux sens n'est pas équilibré. Pour le voyage de retour, il y aura peut-être beaucoup de navires en concurrence pour un faible volume de marchandises. Cette situation peut entraîner des taux de fret si bas pour ce voyage de retour qu'il est plus rentable d'exploiter le navire chargé dans un sens uniquement.

TABLEAU 20

Flotte mondiale de transporteurs mixtes, au 1er janvier de certaines années

Années	*Minéraliers/pétroliers*		*Vraquiers/pétroliers*		*Total*	
	Nombre	*Milliers de tpl*	*Nombre*	*Milliers de tpl*	*Nombre*	*Milliers de tpl*
1962	66	1 702	1	28	67	1 730
1967	92	3 291	17	1 109	109	4 400
1972	147	11 193	104	9 909	251	21 102
1977	214	25 715	200	21 093	414	46 808

TABLEAU 21

Flotte mondiale de vraquiers, au 1er janvier de certaines années

(En millions de tpl)

Catégories de navires	*1967*	*1972*	*1977*
Pétroliers	95,6	171,1	320,5
Transporteurs mixtes	4,4	21,1	46,8
Vraquiers	30,9	70,4	116,6
Total de la flotte de transporteurs de vrac	130,9	262,6	483,9

TABLEAU 22

Transporteurs mixtes, en pourcentage de diverses catégories de navires, au 1er janvier de certaines années[a]

Catégories de navires	*1967*	*1972*	*1977*
Pétroliers et transporteurs mixtes	4,4	11,0	12,7
Vraquiers et transporteurs mixtes	12,5	23,3	28,6
Flotte mondiale de transporteurs de vrac	3,4	8,0	9,7
Flotte marchande mondiale	2,0	5,9	7,9

[a] D'après des données exprimées en tpl.

58. Certains armateurs font construire des transporteurs mixtes pour pouvoir passer du secteur pétrolier à celui du vrac sec quand il y a de trop grandes différences entre les taux de fret. Toutefois, lorsque les deux marchés sont déprimés au même moment, la proportion de transporteurs mixtes désarmés, car sans affrètement, peut être plus élevée que celle des navires-citernes et des vraquiers. A la fin de 1977, les proportions de navires transporteurs de vrac à la chaîne étaient les suivantes : transporteurs mixtes, 12,5 p. 100; navires-citernes, 9 p. 100; vraquiers, 2,5 p. 100.

59. On voit au tableau 23 la pénétration des transporteurs mixtes sur les marchés du transport du pétrole et du vrac sec.

En 1976, les transporteurs mixtes ont eu à leur actif 1 660 milliards de tonnes/milles, dont 878 milliards de tonnes/milles pour le pétrole et 782 milliards de tonnes/milles pour le vrac sec. En tonnes/milles, les transporteurs mixtes ont représenté cette même année 7,9 p. 100 des expéditions totales de pétrole et 20,9 p. 100 des expéditions totales de marchandises solides. Ils sont utilisés sur des routes commerciales relativement longues, notamment pour les expéditions de vrac sec. On estime que, en 1977, les expéditions par transporteurs mixtes se sont élevées à environ 252 millions de tonnes, le pétrole représentant 140 millions de tonnes (soit 56 p. 100) et le vrac sec 112 millions de tonnes (soit 44 p. 100). Les quatre cinquièmes environ des navires ont transporté des hydrocarbures, soit exclusivement soit partiellement.

TABLEAU 23

Expéditions mondiales de vrac par catégories de navires, 1966, 1971 et 1976

(En millions de tonnes de cargaison)

	1966	*1971*	*1976*
Expéditions de pétrole			
Navires-citernes	791	1 218	1 557
Transporteurs mixtes	11	97	121
Expéditions de vrac sec			
Navires-citernes	13	1	5
Transporteurs mixtes	27	17	123
Vraquiers	180	441	607

60. On trouvera au tableau 24 une analyse plus détaillée des divers produits chargés sur les transporteurs mixtes.

TABLEAU 24

Expéditions sur transporteurs mixtes, 1966, 1971 et 1976

(En millions de tonnes de cargaison)

Produits	*1966*	*1971*	*1976*
Pétrole	10,8	96,7	120,8
Minerai de fer	24,4	13,3	93,3
Charbon	0,9	3,1	13,2
Grains	0,2	0,1	11,6
Autres produits	1,6	1,0	4,7
TOTAL	37,9	114,2	243,6

61. Le tableau 25 donne une analyse par région des expéditions de pétrole et de vrac sec sur transporteurs mixtes en 1976.

62. Pour ce qui est des deux catégories d'expéditions considérées au tableau 25, les pays en développement ont exporté 97 p. 100 du pétrole et 46 p. 100 du vrac sec et ont importé 14 p. 100 du pétrole et 4 p. 100 du vrac sec. Le tableau 26 montre la participation des pays en développement au commerce de ces deux types de marchandises (exportations plus importations).

63. Bien que les pays en développement entrent pour 40 p. 100 dans le volume du commerce considéré en 1976, ils possèdent moins de 6 p. 100 de la flotte mondiale de transporteurs mixtes. Six pays en développement seulement ont des navires de ce type : l'Inde en a 13, le Brésil 7, l'Argentine 2, le Chili, la Malaisie et la République de Corée un chacun. Aucun pays producteur de pétrole n'est

TABLEAU 25

Expéditions sur transporteurs mixtes par région, 1976

(En millions de tonnes)

Provenances	*Destinations*					
	Europe	*Amérique du Nord*	*Amérique latine*	*Japon*	*Autres destinations*	*Total*
Expéditions de pétrole						
Moyen-Orient	38,3	9,7	10,2	7,0	6,0	71,2
Afrique	8,7	19,0	3,1	0,5	–	31,3
Caraïbes	0,7	8,0	0,5	–	–	9,2
Asie du Sud-Est	0,3	4,5	0,3	0,4	0,2	5,7
Autres provenances	0,8	2,2	0,2	–	0,2	3,4
Total partiel	48,8	43,4	14,3	7,9	6,4	120,8
Expéditions de vrac sec						
Amérique latine	17,4	1,9	0,2	24,1	0,3	43,9
Amérique du Nord	19,7	1,2	2,2	9,9	1,2	34,2
Australie	8,9	0,1	–	17,6	0,1	26,7
Afrique	5,8	0,2	–	3,4	–	9,4
Europe	4,8	0,3	0,2	0,1	0,2	5,6
Asie	1,9	–	0,1	0,7	0,3	3,0
Total partiel	58,5	3,7	2,7	55,8	2,1	122,8
TOTAL GÉNÉRAL	107,3	47,1	17,0	63,7	8,5	243,6

TABLEAU 26

Quantités chargées sur transporteurs mixtes dans les pays développés et les pays en développement, 1976

	Exportations (millions de tonnes)		*Importations (millions de tonnes)*		*Quantités totales*	
	Pétrole	*Marchandises solides*	*Pétrole*	*Marchandises solides*	*Millions de tonnes*	*Pourcentages*
Pays développés						
Europe	3,4	5,6	48,8	58,5	116,3	24
Amérique du Nord	–	34,2	43,4	3,7	81,3	17
Japon	–	–	7,9	55,8	63,7	13
Autres	–	26,7	3,4	0,1	30,2	6
Pays en développement						
Asie	76,9	3,0	2,5	1,9	84,3	17
Afrique	31,3	9,4	0,5	0,1	41,3	9
Amérique latine	9,2	43,9	14,3	2,7	70,1	14
TOTAL	120,8	122,8	120,8	122,8	487,2	100

propriétaire de transporteurs mixtes. Le tableau 27 montre dans quelle mesure les transporteurs mixtes immatriculés dans des pays en développement étaient utilisés dans le commerce avec leur pays d'immatriculation et sur des trafics tiers.

CHAPITRE VI

Participation des pays en développement au transport par mer des hydrocarbures

64. Pour évaluer la participation des différents groupes de pays considérés comme nations commerçantes au commerce mondial des hydrocarbures, il vaut mieux prendre leur part en pourcentage du volume du commerce (exportations plus importations) exprimé en tonnes, ce qui permet de donner le même "poids" aux exportateurs et aux importateurs en tant que partenaires commerciaux.

65. Le tableau 28 indique la part estimative en pourcentage du volume du commerce pour chacun des quatre groupes de pays et pour chacun des quatre grands groupes de produits. Il permet de comparer chacune de ces parts avec la part en pourcentage de la flotte qui appartient en propre à chaque groupe de pays. Ces derniers pourcentages montrent que le transport par mer des hydrocarbures est presque entièrement dominé par les sociétés transnationales et les armateurs des pays développés à économie de marché.

66. Si les pays en développement exportateurs de pétrole ont une part aussi faible dans la propriété et l'exploitation des navires, c'est surtout parce que leurs gros clients leur achètent f.o.b., mais cela ne rend pas la situation plus équitable pour autant. En monopolisant ainsi les opérations de transport au lieu de les partager avec leurs partenaires commerciaux, les pays développés ne font qu'accentuer l'écart entre les taux de croissance de leur économie et de celle des pays en développement. Les produits de vrac constituent souvent la principale source de recettes d'exportation d'un pays en développement et pourtant cette activité d'exportation offre en soi peu de perspectives de développement. Se lancer dans l'exploitation de pétroliers offre à de nombreux pays en développement l'occasion logique d'accroître leur rôle dans l'économie mondiale puisqu'elle constitue une activité directe en aval. Si les pays en développement veulent devenir autre chose que des fournisseurs passifs de produits tirés de leurs ressources naturelles et destinés à l'usage des pays développés – en bref, s'ils veulent se développer –, il faudra apporter certaines modifications aux arrangements de commercialisation afin d'arriver à un partage plus équitable des opérations de transport.

67. La nature complexe du trafic pétrolier international rendrait difficile l'élaboration d'un principe unique quel qu'il soit pour réglementer les droits relatifs au transport. Certaines cargaisons font l'objet d'expéditions régulières et offrent un emploi constant aux pétroliers faisant la navette entre les partenaires commerciaux. Elles pourraient être transportées, en totalité ou en partie, par des navires battant pavillon des partenaires. D'autres cargaisons sont expédiées irrégulièrement et doivent obligatoirement être chargées sur des navires-citernes employés dans le commerce mondial. Toutefois, il n'y a apparemment pas de raison valable pour que le transport de ces deux genres de cargaisons soit dominé par les sociétés pétrolières et les armateurs des pays développés à économie de marché, notamment lorsque ces pays sont de moins en moins capables de fournir la main-d'œuvre de bord nécessaire à des tarifs rentables. Leur seule façon de maintenir leur domination est d'immatriculer les navires-citernes sous pavillon de complaisance, obtenant ainsi tous les avantages de l'utilisation de la main-d'œuvre des pays les plus pauvres sans donner aux pays d'immatriculation, aux pays fournissant la main-d'œuvre et aux pays fournissant la cargaison une part équitable des avantages liés aux opérations de transport maritime.

68. Il est manifestement nécessaire d'agir pour augmenter la participation des pays en développement au transport par mer des hydrocarbures. Toutefois, il n'entre pas dans le cadre du présent rapport d'examiner les mesures qui pourraient être prises à cette fin. Le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé "Développement des marines marchandes" et ses annexes statistiques[13] traitent dans son ensemble la question de la participation des pays en développement aux transports maritimes, et notamment de la participation aux mouvements du vrac liquide et solide.

[13] Voir dans le présent volume les documents TD/222 et Supp.2.

TABLEAU 27

Utilisation, en 1976, des transporteurs mixtes immatriculés dans des pays en développement

(Nombre de voyages en charge)

Pays d'immatriculation	*Nombres et types de navires*	*Commerce avec le pays d'immatriculation*			*Trafics tiers*	
		Importations de pétrole	*Exportations de vrac sec*	*Importations de vrac sec*	*Pétrole*	*Vrac sec*
Inde	7 vraquiers/pétroliers	0	0	3	8	16
	6 minéraliers/pétroliers	12	8	0	5	13
Brésil	7 minéraliers/pétroliers	14	21	0	7	1
Autres pays	6 minéraliers/pétroliers	5	5	12	8	0
TOTAL	26	31	34	15	28	30

Note. – Six navires ont été livrés pendant l'année; un navire a été désarmé et un navire était utilisé uniquement pour le trafic national.

TABLEAU 28

Transport par mer des hydrocarbures : parts des divers groupes de pays dans le volume du commerce et part de la flotte leur appartenant en propre, 1976

(En pourcentage)

Groupes de pays	*Pétrole brut*		*Produits pétroliers*		*GPL*		*GNL*	
	Volume du commerce	*Part de la flotte possédée en propre*	*Volume du commerce*	*Part de la flotte possédée en propre*	*Volume du commerce*	*Part de la flotte possédée en propre*	*Volume du commerce*	*Part de la flotte possédée en propre*
Pays développés à économie de marché	42,6	94,1	45,0	79,5	54,6	97,0	54,0	92,5
Pays socialistes	2,1	1,1	9,5	11,2	2,2	1,2	–	–
Pays en développement exportateurs de pétrole	45,7	2,2	21,0	2,8	34,5	0,2	25,6	7,5
Dont :								
Moyen-Orient	32,8	1,6	10,2	1,1	26,9	–	–	–
Indonésie	2,2	–	1,5	0,1	–	–	–	–
Afrique	8,7	0,6	1,6	0,5	2,8	0,2	25,6	7,5
Amérique latine	2,0	–	7,7	1,1	4,8	–	–	–
Autres pays en développement	9,6	2,6	24,8	6,5	8,7	1,6	20,4	–
Dont :								
Asie	4,3	1,7	9,6	1,7	2,0	–	20,4	–
Afrique	1,1	–	1,6	0,5	1,4	–	–	–
Amérique latine	4,2	0,9	13,6	4,3	5,3	1,6	–	–
TOTAL MONDIAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totaux utilisés pour calculer les pourcentages	2 928 millions de tonnes	310,9 millions de tpl	520 millions de tonnes	56,4 millions de tpl	23,70 millions de tonnes	3,21 millions de m^3	24,90 millions de tonnes	2,20 millions de m^3

Notes

1) Aux fins du présent tableau, la flotte de tankers de brut est censée comprendre des navires de plus de 60 000 tpl et la flotte de transporteurs de produits pétroliers des navires de 10 000 à 60 000 tpl.

2) Les navires de libre immatriculation sont comptés dans les flottes des pays développés à économie de marché.

3) Les données sur le volume du commerce, qui sont fondées sur les sources citées ailleurs dans le présent rapport, sont en partie estimatives.

4) Les données relatives aux propriétaires des navires concernent la situation au 1er janvier 1977.

POINT 15 DE L'ORDRE DU JOUR*

DOCUMENT TD/240

Schéma d'un nouveau programme d'action substantiel pour les années 80 en faveur des pays en développement les moins avancés

Rapport du Secrétaire général de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*13 février 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

		Paragraphes	*Pages*
I.	Introduction	1-5	381
II.	Considérations de base	6-23	382
III.	Schéma proposé en vue d'une action immédiate et à long terme	24-46	385
	A. Programme d'action immédiate (1979-1981)	25	385
	B. Nouveau programme d'action pour les années 80	26-31	386
	1. Changements de structure	27-28	386
	2. Besoins fondamentaux	29	386
	3. Aide d'urgence	30	386
	4. La recherche d'investissements générateurs de transformations	31	386
	C. Le financement du programme	32-36	388
	D. Le secteur du commerce extérieur	37-43	388
	E. Coopération économique entre pays en développement	44	389
	F. Mesures concernant l'élaboration et l'approbation du nouveau programme d'action pour les années 80	45-46	390

TABLEAUX

1. Production et commerce : comparaison, en valeur réelle par habitant, entre les pays les moins avancés et l'ensemble des pays en développement . . . 383
2. Quelques indicateurs . . . 387

I. – Introduction

1. Malgré l'attention croissante que la communauté internationale accorde depuis dix ans aux problèmes des pays en développement les moins avancés, la situation économique de ces pays demeure exceptionnellement sombre[1]. Un certain nombre de mesures spéciales en leur faveur ont été prévues dans des résolutions de l'Assemblée générale, d'autres organismes des Nations Unies et des institutions spécialisées, et aussi dans le cadre plus vaste de la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement[2] et du Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international[3]. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, à ses troisième et quatrième sessions, a élaboré un programme particulièrement détaillé de mesures spéciales dans les résolutions 62 (III) et 98 (IV). Cependant, les progrès accomplis dans la mise en œuvre de ces mesures ont été lents ou nuls dans de nombreux cas et, en tout état de cause, ils ont été insuffisants pour surmonter le marasme économique auquel la plupart de ces pays doivent faire face. De plus, beaucoup des mesures spéciales ont été formulées en termes très généraux; elles se bornent à indiquer les différents types d'action à entreprendre en

* L'ordre du jour figure dans le volume I, 3e partie, par. 6.

[1] Pour un examen détaillé de la situation économique des pays en développement les moins avancés et des progrès accomplis dans la mise en œuvre des mesures spéciales en leur faveur, voir "Mesures spéciales en faveur des pays en développement les moins avancés : note du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/AC.17/7), document présenté à la deuxième session du Groupe intergouvernemental chargé de la question des pays en développement les moins avancés.

[2] Résolution 2626 (XXV) de l'Assemblée générale, du 24 octobre 1970.

[3] Résolution 3202 (S-VI) de l'Assemblée générale, du 1er mai 1974.

faveur des pays les moins avancés sans en préciser ni le rythme ni l'ampleur.

2. Le volume des courants financiers assortis de conditions de faveur en direction des pays les moins avancés s'est un peu amélioré, mais ce progrès a été en grande partie annulé par le recul du pouvoir d'achat des exportations de ces pays, dont la capacité d'importation est donc restée très faible. Le taux de croissance globale du PIB par habitant des pays les moins avancés considérés en tant que groupe a été particulièrement médiocre – nettement inférieur à 1 p. 100 par an pour les deux dernières décennies. Il est désormais parfaitement clair que le cas des pays les moins avancés appelle, aux niveaux international et national, des efforts beaucoup plus intenses que ceux qui ont été sérieusement envisagés jusqu'à présent.

3. Plusieurs réunions organisées récemment par la CNUCED ont examiné le problème de l'action beaucoup plus concrète à entreprendre au cours de la prochaine décennie en faveur des pays les moins avancés. La Réunion d'institutions multilatérales et bilatérales d'assistance financière et technique et de représentants des pays les moins avancés a recommandé en novembre 1977 :

> ... que la CNUCED, au titre notamment des préparatifs de la troisième Décennie des Nations Unies pour le développement, fasse, avec la participation pleine et entière d'autres institutions compétentes, des études concernant les exigences, les mesures spéciales et autres éléments d'une stratégie améliorée, en vue d'aider les pays les moins avancés à accélérer leur progrès pendant la décennie...[4].

4. Au paragraphe 32 de la résolution 4 (II) qu'il a adoptée à sa deuxième session, en juillet 1978, le Groupe intergouvernemental chargé de la question des pays en développement les moins avancés a, en conséquence, prié le Secrétaire général de la CNUCED de faire une série d'études détaillées[5]. De plus, comme suite à la recommandation figurant au paragraphe 33 de la résolution du Groupe intergouvernemental, le Conseil du commerce et du développement, au paragraphe 4 de sa résolution 171 (XVIII) en date du 17 septembre 1978, a prié le Secrétaire général de la CNUCED de convoquer, vers la fin de 1979, un groupe d'experts de haut niveau pour examiner les conclusions de ces études et faire des recommandations concernant un programme nouveau de mesures spéciales en faveur des pays en développement les moins avancés pendant les années 80.

5. A titre de préface à la réalisation et à l'examen de ces études détaillées et en raison de l'importance d'une prompte approbation politique au niveau le plus élevé, le Groupe intergouvernemental, au paragraphe 6 de sa résolution 4 (II), a tout particulièrement demandé qu'une décision soit prise sur cette question par la Conférence à sa cinquième session; il s'est exprimé dans les termes suivants :

> La tâche qui incombe à la communauté internationale est de mettre en œuvre intégralement les mesures spéciales déjà adoptées et de formuler les mesures spéciales concrètes qui peuvent contribuer non seulement à renverser la situation actuelle très sombre de marasme et de régression mais aussi à accélérer le développement des pays [les moins avancés]. Il importera donc de prendre pleinement en considération, à la cinquième session de la Conférence, le lancement d'un nouveau et substantiel programme d'action pour les années 80, auquel la communauté internationale attache la plus grande priorité et qui soit cohérent, soutenu et efficace. A cet égard, le Groupe intergouvernemental prie le Secrétaire général de la CNUCED d'établir un document qui indique les grandes lignes d'un tel nouveau programme d'action...[6].

Le présent document a été rédigé pour tracer ces grandes lignes.

II. – Considération de base

6. Au paragraphe 31 de sa résolution 4 (II), le Groupe intergouvernemental a également souligné que :

> ... jusqu'à présent, la plupart des objectifs de la deuxième Décennie pour le développement concernant les pays les moins avancés n'ont pas été atteints pendant les années 70. Il est évident que de grands efforts s'imposent encore pour modifier radicalement la situation et les structures des pays en développement les moins avancés afin qu'ils puissent, d'ici à la fin de la nouvelle décennie, devenir moins tributaires de l'aide extérieure.

7. En ce qui concerne les objectifs de la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement (mesurés d'après les taux de croissance de 1970 à 1977), seuls quatre des trente pays les moins avancés (qui comptent 4 p. 100 de la population de ce groupe) ont atteint l'objectif de croissance du PIB total de 6 p. 100 ou l'objectif de croissance du PIB par habitant de 3,5 p. 100. Trois pays seulement (qui comptent 8 p. 100 de la population de ce groupe) ont atteint le taux de croissance de 4 p. 100 fixé comme objectif pour la production agricole. Le taux de croissance de 8 p. 100 pour la production industrielle n'a été réalisé que dans trois pays (qui comptent 3 p. 100 de la population de ce groupe).

8. Entre 1970 et 1977, en valeur réelle par habitant, les pays les moins avancés en tant que groupe ont connu en fait une situation stationnaire ou ont enregistré une régression (voir le tableau 1) dans chacun des secteurs clés suivants PIB, production agricole, production industrielle, pouvoir d'achat des exportations et volume des importations. De plus, pour tous ces indicateurs, les résultats globaux obtenus par les pays les moins avancés au cours des années 70 n'ont pas été meilleurs – ils ont même parfois été plus médiocres – que ceux de la décennie 60.

9. Le tableau 1 indique également le volume par habitant et le taux de croissance à long terme (1960-1977) par habitant pour la production et le commerce des pays les moins avancés, en tant que groupe, par rapport aux chiffres correspondants pour l'ensemble des pays en développement. Les taux de croissance globaux pour l'ensemble des pays en développement sont loin d'être satisfaisants, mais le

---

[4] *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-huitième session, Annexes*, point 6 de l'ordre du jour, document TD/B/681, deuxième partie, par. 5.

[5] *Ibid.*, document TD/B/719, annexe I. Les études envisagées dans la résolution sont énumérées au paragraphe 52 du document TD/B/AC.17/7 et comprennent notamment les études suivantes : évaluation générale des besoins d'assistance des pays en développement les moins avancés selon diverses hypothèses concernant les objectifs de croissance globale et sectorielle, les besoins en matière d'infrastructure et de prévoyance sociales, les besoins en matière d'investisssements directement productifs, y compris les incidences d'objectifs particuliers concernant les besoins fondamentaux; évaluation des ressources et des possibilités de production et d'exportation, ainsi que des obstacles entravant la mise en valeur de ces possibilités; évaluation des nouvelles possibilités offertes aux pays les moins avancés par les accords de coopération régionale; analyse des propositions concernant de nouvelles mesures.

[6] Cette résolution a été pleinement approuvée par le Conseil du commerce et du développement dans sa résolution 171 (XVIII). De plus, l'Assemblée générale, au paragraphe 7 de sa résolution 33/149 du 20 décembre 1978, a accueilli avec satisfaction la demande formulée par le Groupe intergouvernemental dans le paragraphe 6 de sa résolution 4 (II).

TABLEAU 1

Production et commerce : comparaison, en valeur réelle par habitant, entre les pays les moins avancés et l'ensemble des pays en développement

	PIB[a]	*Production agricole*[a]	*Production industrielle*[a]	*Pouvoir d'achat des exportations*[b]	*Volume des importations*[b]
Taux de croissance 1970-1977 (en pourcentage annuel)					
Pays les moins avancés	0,8	−1,1	0,9	−2,8	0,4
Ensemble des pays en développement	3,1	−0,1	4,8	2,6[c]	2,9[c]
Objectif pour la deuxième Décennie pour le développement[d]	3,5	1,5	6,5	4,5[e]	4,5[f]
Taux de croissance 1960-1977 (en pourcentage annuel)					
Pays les moins avancés	0,7	−0,7[g]	2,5	−0,6	2,0
Ensemble des pays en développement	2,9	0,2[g]	4,7[h]	3,2[c]	3,2[c]
Niveau estimatif en 1960 (en dollars par habitant)					
Pays les moins avancés	123	70	8	22	24
Ensemble des pays en développement	311	89	39	41	51
Niveau réel en 1977 (en dollars par habitant)					
Pays les moins avancés	139	62	12	20	34
Ensemble des pays en développement	505	92	88	70[c]	87[c]
Projections pour 1990 [sur la base des taux de croissance 1960-1977] (en dollars par habitant)					
Pays les moins avancés	152	57	17	18	44
Ensemble des pays en développement	732	94	161	105[c]	131[c]
Variations entre 1977 et 1990 [projections sur la base des taux de croissance 1960-1977] (en dollars par habitant)					
Pays les moins avancés	+13	−5	+5	−2	+10
Ensemble des pays en développement	+227	+2	+73	+35[c]	+44[c]

Source : document TD/240/Supp.1.

[a] Niveaux et variations au prix de 1976.

[b] Niveaux et variations au prix de 1977.

[c] Non compris les principaux pays exportateurs de pétrole.

[d] Les objectifs de croissance des pays en développement ont été convertis en taux de croissance par habitant sur la base d'une croissance démographique de 2,5 p. 100 par an.

[e] "Légèrement supérieur" à 4,5 p. 100.

[f] "Légèrement inférieur" à 4,5 p. 100.

[g] 1961-1977.

[h] 1960-1976.

sort particulièrement sombre des pays les moins avancés apparaît pourtant très nettement. Pour faire ressortir l'urgente nécessité de mesures exceptionnelles en leur faveur, on a effectué une projection des taux de croissance à long terme jusqu'en 1990, dont les résultats mettent en lumière les conséquences du maintien de la tendance historique : pour toutes les variables essentielles, les indicateurs par habitant ne s'écarteraient guère, en valeur absolue, des niveaux actuels, qui sont extrêmement bas.

10. Malgré l'absence de progrès global en ce qui concerne les indicateurs généraux du développement par habitant, les résultats obtenus par les différents pays présentent une grande diversité[7]. En fait, quelques-uns des pays les moins avancés ont entrepris des efforts majeurs pour opérer des transformations de structure qui peuvent fort bien ne pas se répercuter sur les indicateurs de croissance avant un certain temps. D'importantes améliorations ont été apportées dans la plupart de ces pays à l'infrastructure, au développement institutionnel, à la formation, aux services de base, etc., et ces progrès peuvent, à leur tour, contribuer au succès d'un programme plus vaste.

11. Un nouveau programme d'action substantiel en faveur des pays les moins avancés est un aspect primordial du nouvel ordre économique international et doit être considéré dans la perspective plus large des efforts de développement et de restructuration économique envisagés dans l'intérêt de tout le tiers monde. Les mesures générales, en cours d'application, en faveur de l'ensemble des pays en

[7] On trouvera des statistiques économiques détaillées dans le document TD/240/Supp.1, reproduit dans le présent volume.

développement vont également profiter, à des degrés variables, aux moins avancés d'entre eux. Mais les problèmes économiques fondamentauxd'ordre structurel, avec lesquels ces pays sont aux prises sont d'une telle gravité qu'il faut manifestement des mesures supplémentaires exceptionnelles, spécialement conçues pour les aider, et des efforts beaucoup plus ambitieux que ceux qui ont été faits jusqu'ici. Pour que tous les pays en développement puissent bénéficier pleinement d'un nouvel ordre économique, pareille discrimination en faveur des économies qui sont de loin les plus faibles du tiers monde est d'importance primordiale.

12. La situation de stagnation et de régression peut être renversée, et la cinquième session de la Conférence peut marquer clairement le point de départ d'un nouvel engagement international à l'appui des efforts majeurs qu'il faut consentir. Au fond, on n'a pas su jusqu'à présent faire face à l'ampleur réelle des problèmes économiques d'ordre structurel qui assaillent les pays les moins avancés ou à celle des ajustements nécessaires pour compenser les handicaps naturels. Bien peu a été fait pour aider ces pays à assurer un niveau de vie minimal suffisant aux populations pauvres de ces pays. Ce n'est pas assez de renverser l'ancien schéma économique de stagnation et de régression dans les pays les moins avancés; il faut aussi avancer résolument pour atteindre des niveaux de revenu nettement plus élevés.

13. Les pays les moins avancés, s'ils ont en commun certaines caractéristiques — niveau de revenu particulièrement bas, pénuerie de compétences et absence de diversification de l'économie –, présentent néanmoins de très grandes différences du point de vue de la dotation en ressources et du potentiel de développement qui en découle. Ils diffèrent aussi beaucoup par les conceptions du développement qu'ils ont adoptées jusqu'ici. L'objectif que le nouveau programme doit viser, c'est d'offrir à chacun d'eux une occasion unique, quelle que soit sa conception du développement, d'améliorer grandement ses résultats. De surcroît, en raison même de cette diversité, le programme doit être doté d'une grande souplesse pour pouvoir offrir à chacun l'appui spécifique dont il aura besoin. En fait, dans la mise en œuvre du nouveau programme, il importera que chacun des pays les moins avancés évalue son potentiel de développement en tenant compte de sa dotation en ressource, ainsi que des objectifs et des stratégies de développement choisis par lui, ce qui constituera le premier pas vers la planification plus ambitieuse que va permettre le nouveau programme.

14. Le nouveau programme nécessitera une démarche internationale globale pour faire face aux besoins et aux priorités de chacun des pays les moins avancés. Tous ces pays, qui cherchent à élever très fortement le niveau de leurs aspirations au développement pour les années 80, devront avoir la possibilité d'intensifier leurs importations dans des proportions très substantielles (et beaucoup plus vite qu'ils ne pourront vraisemblablement augmenter leurs exportations) s'ils veulent atteindre des niveaux plus ambitieux de croissance et de bien-être. Une très forte expansion de l'aide extérieure — financière aussi bien que technique — sera donc nécessaire. La communauté internationale devrait adopter des méthodes pratiques (y compris la fixation d'objectifs) pour assurer l'octroi de cette aide, tout en contribuant à préparer la viabilité à long terme du secteur extérieur par un soutien total à l'intensification des exportations. A court et moyen termes, cependant, il faut placer les pays les moins avancés dans une situation qui leur permette d'absorber un important excédent des importations sur les exportations et ils devraient pouvoir compter sur cette possibilité, condition essentielle pour accélérer leur développement, tout au moins jusqu'à ce qu'ils soient à même d'accomplir une transformation substantielle de leur économie.

15. Pour que tous les pays les moins avancés puissent préparer et mener à bien l'effort de développement beaucoup plus énergique préconisé dans le nouveau programme, il est essentiel d'offrir, avec une certitude raisonnable, la perspective durable d'une forte expansion des courants d'assistance et des autres mesures internationales d'appui nécessaires au succès. Faute de cette assurance quant à l'ampleur et à la continuité de l'action, il est illusoire d'espérer que les efforts beaucoup plus intenses qu'exige la réussite du programme pourront être entrepris à l'échelon national.

16. La communauté internationale peut, chaque fois que les pays les moins avancés intéressés le désirent, apporter un vigoureux appui aux efforts de planification nécessaires pour tirer parti des possibilités offertes par ce nouveau programme. Mais cette planification devrait être spécialement conçue pour offrir la continuité dont le succès dépend. Il ne suffira pas que des conseillers de haut niveau proposent un plan sans tenir vraiment compte de la nécessité d'un appui suivi pour le réaliser. La continuité des avis et des services de conseillers sera donc un élément vital de la réussite.

17. De même, les pays les moins avancés devraient pouvoir compter sur un appui solide quand ils cherchent à s'entourer d'avis aussi autorisés que possible pour négocier avec les institutions financières, les investisseurs privés, etc., surtout dans le cas de grands projets de mise en valeur des ressources.

18. Pour que le programme soit couronné de succès, il sera primordial de définir des normes et des objectifs, sur le plan national aussi bien qu'international, et de préparer une mise en œuvre effective par les pays les moins avancés comme par la communauté internationale. Il faudra des mécanismes de coordination efficaces, au niveau tant international que national, pour suivre, passer en revue et soumettre à un examen critique les résultats obtenus dans le cadre du nouveau programme par les pays les moins avancés et par les pays donateurs. Pour cela, il sera nécessaire de créer des mécanismes nouveaux ou de renforcer les dispositifs existants. Le choix de la forme et de l'ampleur des mécanismes nationaux doit être laissé à chacun des pays les moins avancés, mais la communauté internationale devra prêter son total concours afin d'assurer, à un niveau élevé, une coordination effective et régulière et de fournir l'assistance dont l'efficacité de ces efforts dépend.

19. Les pays les moins avancés ont des conceptions d'une très grande diversité en ce qui concerne le développement, les rôles respectifs de l'entreprise publique et de l'entreprise privée, le degré d'ouverture de leur économie, la nature des régimes fonciers, la portée des efforts à entreprendre pour réaliser des transformations socio-économiques, l'importance du développement urbain par rapport au développement rural, la priorité à accorder au développement social et aux divers aspects de la répartition du revenu, etc. Pour bon nombre de ces pays, le choix

d'une stratégie est limité par des contraintes géographiques (par exemple, leur faible superficie) ou par le manque de ressources. Par ailleurs, beaucoup d'institutions donatrices ont des préférences en ce qui concerne les stratégies de développement. Il est pourtant clair que le choix de la stratégie doit procéder d'une décision politique propre de chacun des pays les moins avancés. L'aide fournie dans le cadre du programme ne peut donc se limiter à un mode d'approche déterminé.

20. Fait significatif, les donateurs ont exprimé leurs propres préférences stratégiques par le choix des pays et des projets qu'ils appuient. Les efforts faits par tel ou tel donateur pour circonscrire son assistance à certains objectifs ou à certains secteurs, si utiles qu'ils puissent être par le surcroît d'efficacité ou de compétence résultant de la spécialisation, risquent néanmoins de ne pouvoir apporter un total soutien au développement et à la croissance équilibrés que la plupart des pays les moins avancés recherchent. De plus en plus, il faudra être prêt à appuyer les plans de développement dans leur totalité, sans tenter de persuader les pays les moins avancés d'adapter leurs propres plans aux préférences prioritaires des divers donateurs.

21. Le nouveau programme devrait chercher à soutenir la réalisation de conditions de vie minimales raisonnables en faisant de cette réalisation un élément de la stratégie de développement global dans la plupart de ces pays. L'effort pour répondre aux besoins dans ce domaine peut certes s'appuyer sur la croissance économique générale, mais il peut aussi se révéler souhaitable et nécessaire, à court terme du moins, de fournir un appui visant directement à améliorer le bien-être des plus pauvres (qui constituent en général la grande masse de la population des pays les moins avancés). Ce soutien devrait être apporté d'une manière qui le rende compatible avec la stratégie à long terme consistant à assurer la viabilité économique. Par exemple, l'aide directe sous forme de dons en nature (produits alimentaires, engrais, etc.) ne devrait pas entraver les efforts faits pour développer la production.

22. Un principe fondamental du nouveau programme devrait être de donner pour but à l'aide internationale de soutenir non seulement l'effort national accru de chacun des pays les moins avancés, mais aussi l'effort d'autonomie économique collective des pays les moins avancés et des autres pays en développement. En particulier – et ce devrait être là un aspect essentiel du nouveau programme –, la communauté internationale devrait appuyer et aider les systèmes de coopération entre pays en développement qui favorisent les pays les moins avancés, directement ou non, de manière à leur permettre de tirer le maximum d'avantages du renforcement des liaisons régionales.

23. Les besoins des pays les moins avancés sont immédiats et urgents. Il ne suffit donc pas de préparer maintenant un nouveau programme substantiel pour les années 80. Les besoins actuels de ces pays sont des besoins pressants qui justifient une action immédiate. En conséquence, le schéma décrit dans la section suivante préconise une action en deux étapes.

III. – Schéma proposé en vue d'une action immédiate et à long terme

24. Afin d'opérer des améliorations immédiates et profondes dans les conditions de vie des pays les moins avancés et de jeter les bases d'un progrès beaucoup plus rapide dans leur situation économique fondamentale à long terme, la cinquième session de la Conférence, étant donné l'urgence de la situation, devrait décider de lancer un programme profondément élargi, cela en deux étapes :

Première étape : à court terme, un effort majeur sous la forme d'un programme d'action immédiate (1979-1981) en vue d'une assistance considérablement élargie destinée aux pays les moins avancés, l'objectif étant de donner une impulsion immédiate au progrès de leur économie, d'apporter un appui immédiat à la satisfaction des besoins humains les plus urgents et d'ouvrir la voie à des efforts de développement à long terme d'une beaucoup plus grande ampleur; et

Deuxième étape : un nouveau programme d'action substantiel pour les années 80 en faveur des pays en développement les moins avancés, l'objectif étant de transformer l'économie de ces pays en l'orientant vers un développement autonome et de leur permettre, dans cette entreprise, d'assurer à leurs citoyens – en particulier à la population pauvre des villes et des campagnes – avant la fin de la décennie, au moins un niveau minimal de nutrition, de santé, de logement et d'éducation, ainsi que des possibilités d'emploi considérablement accrues.

A. – Programme d'action immédiate (1979-1981)

25. En plus d'efforts urgents destinés à accélérer la mise en œuvre des mesures spéciales sur lesquelles l'accord s'est déjà fait, le programme d'action immédiate en faveur des pays les moins avancés devrait compter les mesures suivantes :

a) L'accroissement considérable des courants d'assistance pour des projets et des programmes pouvant être rapidement exécutés et pouvant apporter des avantages substantiels et immédiats aux pays les moins avancés; il faudrait notamment :

i) Augmenter immédiatement les ressources afin d'intensifier les efforts faits pour remédier aux difficultés rencontrées en matière de nutrition, de santé, d'éducation, de logement et d'emploi donnant ainsi un appui immédiat pour la satisfaction des besoins fondamentaux de l'homme;

ii) Assurer la fourniture massive des moyens de production nécessaires au développement agricole et rural – engrais, pompes, etc. – de manière à accroître la production et les rendements, surtout pour les produits alimentaires;

iii) Accorder une assistance en vue de surmonter les obstacles les plus graves dans la gestion, l'entretien, la réparation et l'équipement, de manière à obtenir une meilleure utilisation de l'infrastructure et des installations industrielles existantes;

iv) Accorder un appui financier et en nature pour des activités créatrices d'emplois au niveau communautaire, y compris pour de petits projets locaux de travaux publics ruraux exigeant beaucoup de main-d'œuvre;

b) Une aide d'urgence particulièrement généreuse, revêtant la forme de dons ou assortie de conditions extrêmement favorables (selon les nécessités), pour faire face aux

besoins de la balance des paiements, apporter des secours en cas de catastrophe, etc.;

c) L'approbation et l'exécution accélérées de tous les projets d'assistance déjà dans la filière;

d) Un appui financier immédiat aux préparatifs du nouveau programme d'action substantiel pour les années 80, y compris la détermination des obstacles éventuels à cette préparation et l'adoption de mesures pour les surmonter, des inventaires des ressources, des études de faisabilité et la préparation détaillée de projets d'investissement, ainsi que de projets se rapportant aux besoins humains;

e) Des efforts immédiats de grande envergure pour mobiliser le personnel qualifié (aussi bien national qu'étranger) dont on aura un besoin urgent pour appuyer les efforts de planification des années 80 et d'autres aspects du programme d'action immédiate (1979-1981).

B. – Nouveau programme d'action pour les années 80

26. Un nouveau programme d'action substantiel pour les années 80 en faveur des pays les moins avancés nécessitera un appui vigoureux de la communauté internationale à ces pays en vue d'efforts de planification beaucoup plus larges et beaucoup plus ambitieux. L'assistance financière et technique extérieure, ainsi que d'autres mesures de soutien, sera particulièrement nécessaire dans quatre secteurs principaux : les changements de structure, les besoins fondamentaux, l'aide d'urgence et la recherche d'investissements générateurs de transformations.

1. *Changements de structure*

27. Un nouveau programme d'action substantiel pour les années 80 doit avoir pour but de transformer les principales caractéristiques structurelles des pays les moins avancés, caractéristiques qui sont à l'origine de leurs très graves difficultés économiques, et de procéder aux adaptations nécessaires pour tenir compte de leurs handicaps naturels. Les caractéristiques qu'il faut surmonter sont les suivantes :

a) Le revenu par habitant est très faible, et la masse de la population est bien en deçà du niveau minimal des besoins fondamentaux;

b) Une très forte proportion de la population est concentrée dans le secteur de subsistance;

c) La productivité agricole est extrêmement basse et les institutions d'appui à l'agriculture sont faibles, ce qui impose une forte dépendance à l'égard des importations de produits alimentaires;

d) La mise en valeur des ressources naturelles – minéraux, énergie, eaux, etc. – se situe à un niveau extrêmement bas parce que les connaissances, les moyens financiers et le savoir-faire nécessaires à cette mise en valeur font défaut;

e) Le développement de l'industrie manufacturière est très limité;

f) Le niveau des exportations par habitant est extrêmement bas et, même en tenant compte des apports d'aide, les possibilités d'importer sont très limitées en valeur absolue;

g) Il y a une pénurie aiguë de personnel qualifié à tous les niveaux;

h) Le secteur commercial et les autres secteurs des services sont fortement tributaires des expatriés;

i) L'infrastructure institutionnelle et matérielle de toute nature est très faible (dans l'administration, l'enseignement, la santé, le logement, les transports et les communications, etc.);

j) La plupart des pays en développement les moins avancés souffrent d'un ou de plusieurs handicaps géographiques ou climatiques tels que l'absence de littoral, la faible superficie du pays et son isolement, la sécheresse et la désertification, ou une forte vulnérabilité aux cyclones ou aux inondations.

28. Pour surmonter ces handicaps de structure, il faudra des efforts considérables et soutenus. (Une conception méthodologique intéressante est exposée au paragraphe 31 ci-après.) La gravité de certains de ces handicaps ressort du tableau 2.

2. *Besoins fondamentaux*

29. Le nouveau programme d'action devrait fournir un appui financier, direct et indirect, pour améliorer la nutrition, la santé, le logement, l'éducation et l'emploi dans chacun des pays les moins avancés. Les dépenses dans ces domaines devraient permettre d'accélérer le progrès économique en injectant le revenu nécessaire dans les zones rurales et dans les couches pauvres de la population urbaine; elles devraient apporter des avantages tangibles aux secteurs les plus défavorisés et aux secteurs de l'économie de subsistance avant même que les changements structurels nécessaires aient eu lieu. Il faudrait tendre à assurer – dès que possible, et chaque fois que cela se peut avant la fin de la décennie – au moins des conditions de vie minimales aux couches les plus défavorisées. A mesure que l'on avancera dans la décennie, le meilleur fonctionnement du système économique des pays les moins avancés devrait par lui-même contribuer de plus en plus à la réalisation de ces conditions.

3. *Aide d'urgence*

30. Le nouveau programme d'action devrait comporter des dispositions spécifiques pour l'aide d'urgence destinée à faire face aux difficultés imprévues à mesure qu'elles surgissent, afin qu'il soit possible d'avancer dans la réalisation du programme considéré comme un tout, malgré les fluctuations des recettes d'exportation, les catastrophes naturelles, etc.

4. *La recherche d'investissements générateurs de transformations*

31. Etant donné le très faible niveau réel du revenu par habitant dans les pays les moins avancés, les perspectives d'améliorations substantielles demeurent extrêmement lointaines si ces pays ne peuvent atteindre que des taux de croissance modérés. Cependant, du fait que les ressources fondamentales, y compris le sol, ont été très mal utilisées jusqu'ici, il y a une possibilité, tout au moins dans quelques-uns des pays les moins avancés, de promouvoir de très vastes projets qui peuvent en eux-mêmes transformer l'économie en la faisant passer à un niveau de mise en valeur

TABLEAU 2

Quelques indicateurs

	Pays les moins avancés	*Ensemble des pays en développement*
Agriculture		
Part du PIB total (en pourcentage) en 1976	44,5	18,2
Effectifs employés dans l'agriculture, en pourcentage de la population active totale en 1977	83	61
Production par travailleur occupé dans l'agriculture (en dollars) en 1977	196	433
Céréales : rendement à l'hectare en pourcentage de la moyenne mondiale (1974-1976)	59	71
Commerce des produits alimentaires et des matières agricoles brutes – par habitant (1975) :		
Exportations (en dollars)	9,3	24,1[a]
Importations (en dollars)	7,1	14,6[a]
Industries extractives, combustibles et carburants		
Part du PIB total (en pourcentage) en 1976	1,1	13,4
Commerce des minerais et des métaux – par habitant en 1975 :		
Exportations (en dollars)	1,0	6,9[a]
Importations (en dollars)	1,3	6,3[a]
Commerce des combustibles et carburants – par habitant en 1975 :		
Exportations (en dollars)	1,1	11,4[a]
Importations (en dollars)	2,7	17,0[a]
Consommation d'énergie par habitant, en kg d'équivalent charbon (1975)	45	149
Production des industries manufacturières		
Part du PIB total (en pourcentage) en 1976	8,7	17,5
Commerce par habitant (1975) :		
Exportations (en dollars)	1,7	18,0[a]
Importations (en dollars)	14,5	46,6[a]
Investissement		
Investissement intérieur brut par habitant (en dollars) en 1977[b]	22	86
Pouvoirs publics		
Consommation des services et administrations publics (en dollars par habitant) en 1977[b]	15	70
Transports et communications		
Voitures de tourisme pour 1 000 habitants en 1976	1,7	11,9
Téléphones pour 1000 habitants en 1976	2,0	13,9
Education et alphabétisme		
Taux de scolarisation dans l'enseignement primaire (en pourcentage), en 1975	49	76
Taux de scolarisation dans l'enseignement secondaire (en pourcentage), en 1975	13	19
Taux d'alphabétisme de la population adulte (en pourcentage), en 1974	21	40
Santé		
Nombre de médecins pour 100 000 habitants en 1974	6,2	14,4
Mortalité infantile (pour 1000 naissances vivantes) en 1975	146	111

Sources : estimations du secrétariat de la CNUCED, fondées sur les statistiques du Bureau de statistique des Nations Unies; Banque mondiale, *World Development Report*, 1978, Washington (D.C.), août 1978; et autres sources internationales.

[a] Non compris les principaux exportateurs de pétrole.

[b] Aux prix de 1976.

nettement plus élevé. Ces investissements risquent d'être très coûteux, mais, quand ils seront réalisés, les bénéfices peuvent être extrêmement importants. Dans le cadre du nouveau programme d'action, les pays les moins avancés devraient, à titre fortement prioritaire, s'efforcer d'identifier ces grandes possibilités d'investissement, car elles peuvent ouvrir la voie aux transformations indispensables pour atteindre des objectifs de croissance et de bien-être plus ambitieux, et la communauté internationale devrait soutenir fermement les efforts faits pour choisir et financer de tels projets. Il y a place, par exemple, pour des projets portant sur le développement agricole intégré, la mise en valeur de ressources inexploitées, l'amélioration intensive de grandes régions rurales, l'irrigation et l'aménagement de bassins fluviaux, ou l'exploration et la mise en valeur des ressources minérales et énergétiques des pays les moins avancés. Ces investissements seront particulièrement féconds s'ils n'ont pas le caractère d'investissements "enclavés" et s'ils sont rattachés autant que possible au reste de l'économie.

C. – Le financement du programme

32. Les efforts massifs indispensables pour réaliser le nouveau programme d'action pour les années 80 nécessiteront une planification et une préparation plus ambitieuse de la part des pays les moins avancés eux-mêmes, avec l'appui sans réserve de la communauté internationale. Cependant, ces plans ne pourront être sérieusement élaborés sans l'assurance que des ressources supplémentaires substantielles seront effectivement consacrées aux pays les moins avancés. C'est donc par des assurances de cette nature que devrait commencer une planification sérieuse. En conséquence, les donateurs devraient prendre des mesures immédiates pour préparer la fourniture des ressources beaucoup plus importantes que la mise en œuvre du programme va exiger; lors de l'élaboration détaillée du programme, ils devraient donner des assurances précises en ce qui concerne le volume et la continuité de cet apport de ressources pendant la décennie.

33. Les donateurs devront fournir des ressources financières considérablement accrues pour une gamme d'activités beaucoup plus étendue que ce n'était le cas jusqu'ici pour les apports de ce type, selon des critères et des modalités beaucoup plus souples. A cet égard, des progrès notables ont été réalisés lors de la Réunion d'institutions multilatérales et bilatérales d'assistance financière et technique et de représentants des pays les moins avancés, qui a proposé les principes applicables à des critères et des conditions plus souples, notamment dans les domaines suivants : accroissement de la capacité d'utilisation de l'aide; élargissement des types de financement; adaptation des critères de l'assistance financière et technique aux besoins particuliers des pays les moins avancés; financement d'une part beaucoup plus importante des dépenses locales et des dépenses de fonctionnement; et amélioration de l'administration, de la gestion et de la coordination de l'assistance. Cependant, il sera indispensable que les conclusions et recommandations de la réunion[8] soient appliquées le plus rapidement possible, aussi bien par les donateurs que par les pays les moins avancés.

34. De toute évidence, les ressources financières beaucoup plus importantes et les politiques de soutien plus favorables qui sont nécessaires pour contribuer à accélérer le progrès des pays les moins avancés et pour aider à faire face aux besoins fondamentaux des couches défavorisées, comme il est demandé dans le programme d'action immédiate (1979-1981) et dans le nouveau programme d'action pour les années 80, se situent dans les limites des moyens de la communauté internationale. L'accroissement de l'apport financier peut être réalisé sans difficultés si des mesures sont immédiatement prises pour augmenter considérablement le volume total de l'aide publique au développement de manière à atteindre l'objectif de 0,7 p. 100 du PNB[9].

35. Sous forme de prêts accordés à des conditions de faveur et sous forme de dons, les pays les moins avancés ont reçu 3 milliards de dollars environ en 1976, soit 15 dollars par habitant. On notera qu'en raison du très faible niveau de leurs recettes d'exportation, le total des disponibilités en devises des pays les moins avancés (c'est-à-dire les recettes d'exportation plus le montant global net des apports financiers provenant d'autres sources) n'a pas dépassé 31 dollars par habitant en 1976, ce qui représente un cinquième du niveau enregistré pour l'ensemble des pays en développement en tant que groupe.

36. Il faudra certainement procéder à une évaluation minutieuse des besoins lors de l'élaboration des programmes d'action et revoir cette évaluation au cours des années 80, compte tenu de l'évolution réelle de la situation, mais il est raisonnable de penser qu'une importante augmentation, en valeur réelle par habitant, des apports à des conditions de faveur sera nécessaire au titre du programme d'action immédiate (1979-1981) et qu'il faudra au minimum tripler ces apports dans le nouveau programme d'action pour les années 80, si l'on veut atteindre les objectifs de ces programmes.

D. – Le secteur du commerce extérieur[10]

37. Etant donné l'importante augmentation de l'aide extérieure recommandée dans les précédentes sections, il sera indispensable de prendre des mesures pour "préparer la viabilité à long terme du secteur extérieur par un soutien total à l'intensification des exportations" (voir par. 14 ci-dessus). Pour améliorer le secteur du commerce extérieur des pays les moins avancés, il faudra déployer des efforts particuliers dans trois grandes directions au moins :

a) L'expansion de la production, condition *sine qua non* de tous les autres efforts visant à accroître les exportations;

b) Des mesures commerciales spécifiques, notamment l'amélioration de la planification et des politiques générales concernant le secteur du commerce extérieur, une adaptation des politiques commerciales internationales visant

[8] *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-huitième session, Annexes*, point 6 de l'ordre du jour, document TD/B/681, deuxième partie.

[9] Pour un examen des mécanismes et des méthodes envisageables pour atteindre cet objectif, voir dans le présent volume le document TD/235.

[10] Cette section repose en grande partie sur les recommandations du Groupe spécial d'experts chargé de la question du commerce extérieur des pays les moins avancés (*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session extraordinaire, Annexes*, point 3 de l'ordre du jour, document TD/B/735). Voir aussi, dans le document TD/B/AC.17/7 (cf. note 1 ci-dessus), la section III intitulée "Mesures se rapportant à la politique commerciale".

spécialement à accroître et à stabiliser la demande effective de produits des pays les moins avancés grâce à des conditions particulièrement favorables d'accès aux marchés, et de vigoureux efforts pour améliorer la gamme des institutions et des méthodes en matière de promotion commerciale, de commercialisation et d'appui au commerce;

c) Une forte expansion de l'aide, sous forme d'assistance financière ou technique, étayée par des garanties et des subventions internationales, afin de faciliter l'application des mesures proposées plus haut pour développer la production et les échanges.

38. Chacun des pays les moins avancés devrait être encouragé à élaborer, dans le cadre de son plan de développement, un plan spécial à l'intention de ses secteurs travaillant pour l'exportation, en tenant compte des possibilités nouvelles créées par le nouveau programme d'action pour les années 80 en faveur des pays les moins avancés.

39. La possibilité de projets polyvalents intégrés de développement des exportations, qui comporteraient des efforts coordonnés depuis la planification et la production dans les pays les moins avancés jusqu'à la commercialisation dans les pays développés, devrait être étudiée lors de réunions entre les donateurs et certains des pays les moins avancés, et les méthodes envisageables pour organiser efficacement de tels projets pourraient retenir spécialement l'attention de la prochaine réunion, qui aura lieu sous les auspices de la CNUCED, entre les institutions donatrices et des représentants de tous les pays les moins avancés. Il pourrait être particulièrement utile, dans le cadre de ces projets intégrés, d'ouvrir des négociations ayant pour but des accroissements spécifiques des contingents ou l'octroi d'exemptions au régime des contingents ou à d'autres obstacles au commerce de tel ou tel produit d'exportation. Des efforts sérieux dans l'intérêt des pays les moins avancés devraient s'accompagner de mesures promotionnelles pouvant comporter, du moins pendant une phase de transition, des subventions qui favoriseraient l'expansion de courants d'exportation particuliers.

40. Les gouvernements et les institutions internationales devraient, par principe, acheter une part de leurs approvisionnements dans les pays les moins avancés. Les gouvernements des pays développés devraient rechercher des stimulants propres à encourager leurs importateurs privés à offrir des marchés stables et durables aux nouveaux produits d'exportation des pays les moins avancés, dans le cadre d'une politique plus vaste qui consisterait à offrir aux pays les moins avancés des garanties à long terme leur assurant un niveau de ventes raisonnable.

41. La Société financière internationale et d'autres banques ou sociétés publiques d'investissement pourraient envisager d'ouvrir des guichets spéciaux plus particulièrement destinés aux pays les moins avancés afin de financer des projets d'exportation et d'assurer la vente de produits de ces pays sur les marchés des pays plus développés. Il pourrait être nécessaire de recourir à des arrangements spéciaux comportant des garanties de la part des pays développés, afin de compenser les risques peut-être importants que ces investissements pourraient comporter et de rendre ainsi cette activité viable.

42. Plusieurs pays développés donneurs de préférences ont accordé, dans leurs schémas SGP, des avantages spéciaux aux pays les moins avancés, et tous les pays donneurs devraient faire de même. De plus, les règles d'origine et les autres critères prévus par les schémas SGP devraient être simplifiés et modifiés dans un sens plus favorable afin que les pays en développement puissent remplir plus facilement les conditions requises et retirer de plus grands avantages de ces schémas[11]. Enfin, les autres pays en développement devraient accorder, sans réciprocité, tous les avantages possibles dans le cas d'obstacles tarifaires ou non tarifaires aux importations en provenance des pays les moins avancés.

43. Etant donné l'importance qu'il convient d'accorder à l'amélioration du commerce extérieur dans le nouveau programme d'action, il faut renforcer le service consultatif de la CNUCED dans le domaine des plans et des politiques générales concernant le secteur du commerce extérieur des pays les moins avancés. La Conférence voudra peut-être recommander des moyens appropriés de financer ce service, en tenant compte de l'indispensable continuité[12]. A cet égard, le Groupe spécial d'experts chargé de la question du commerce extérieur des pays les moins avancés a recommandé que la CNUCED crée le plus tôt possible, à l'intention plus particulièrement des pays les moins avancés, des services consultatifs concernant la planification et la politique des achats et de l'approvisionnement avec l'aide financière de sources multilatérales et bilatérales[13].

E. – Coopération économique entre pays en développement

44. La coopération économique entre pays en développement peut jouer un rôle décisif dans l'appui au nouveau programme d'action en faveur des pays les moins avancés en leur offrant de grandes possibilités de développement par le resserrement des liens avec d'autres pays en développement. Ces efforts devraient recevoir un appui vigoureux de la communauté internationale et comporter les éléments suivants[14] :

a) Les arrangements préférentiels entre pays en développement dans le domaine du commerce (obstacles tarifaires et non tarifaires) devraient prévoir un traitement spécial et plus favorable pour les pays les moins avancés;

b) Dans le cadre des plans régionaux de coopération entre pays en développement, des dispositions devraient être prises en vue : i) de créer dans les pays les moins avancés des entreprises multinationales ayant un marché régional assuré; ii) d'exploiter conjointement les bassins fluviaux communs ou les autres ressources potentielles, en prévoyant un appui spécial aux pays en développement les moins avancés participants; iii) d'exécuter des programmes de formation régionaux et sous-régionaux, en tenant

[11] Voir dans le présent volume le document TD/232, par. 88 et 89.

[12] Voir également le rapport final de la Mission préparatoire sur la politique et la planification du commerce extérieur dans les pays en développement les moins avancés (UNCTAD/RD/139), par. 87 à 89, et le document TD/B/AC.17/7, par. 46.

[13] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session extraordinaire, Annexes*, point 3 de l'ordre du jour, document TD/B/735, par. 118.

[14] Cette section repose en grande partie sur les recommandations contenues dans le rapport sur la Réunion d'un groupe d'éminents spécialistes de la coopération économique entre pays en développement (UNCTAD/ECDC/TA/4).

compte tout spécialement des besoins des pays les moins avancés dans chaque groupement régional;

c) Les pays en développement qui sont en mesure de le faire devraient augmenter considérablement leurs apports d'assistance financière et technique à des conditions de faveur aux pays les moins avancés;

d) Les pays développés et les institutions internationales devraient faciliter les transferts d'aide technique et d'assistance matérielle en provenance d'autres pays en développement à destination des pays les moins avancés en aidant à compenser les coûts en devises de ces transferts; ils devraient également apporter un appui particulièrement vigoureux aux arrangements de coopération régionale qui comportent d'importants avantages en faveur des pays les moins avancés.

F. – Mesures concernant l'élaboration et l'approbation du nouveau programme d'action pour les années 80

45. Un nouveau programme d'action substantiel pour les années 80 en faveur des pays les moins avancés nécessite d'abord un effort mondial de planification pour lancer le programme et mobiliser l'appui international. Cette action devrait s'accompagner, dès que possible, de la part de chacun des pays les moins avancés, d'un effort parallèle initial de planification en vue de l'établissement d'un programme considérablement élargi, les institutions bilatérales et multilatérales d'assistance apportant leur total soutien de manière à compléter le travail plus poussé fait par chaque pays pour identifier, préparer et exécuter un nouveau programme d'aussi grande ampleur, compte tenu de ses propres besoins et de ses propres priorités.

46. L'effort mondial de planification devrait comprendre les stades suivants :

a) Lancement du programme d'action immédiate (1979-1981) par une décision de la cinquième session de la Conférence;

b) Approbation de principe d'un nouveau programme d'action pour les années 80 par une décision de la cinquième session de la Conférence, les détails du programme devant être élaborés comme il est indiqué ci-après;

c) Les études que le secrétariat de la CNUCED fera au sujet des caractéristiques, des mesures spéciales et autres aspects détaillés d'une stratégie améliorée destinée à aider les pays les moins avancés[15] devraient être, entre autres choses, spécialement conçues pour conduire à des recommandations détaillées relatives à l'exécution du nouveau programme d'action substantiel pour les années 80;

d) Comme le Conseil du commerce et du développement l'a demandé dans sa résolution 171 (XVIII), les résultats de ces études détaillées doivent être examinés par un groupe d'experts de haut niveau que le Secrétaire général de la CNUCED convoquera vers la fin de 1979;

e) Les recommandations du groupe d'experts de haut niveau, ainsi que les études de fond, devraient être analysées à la troisième session du Groupe intergouvernemental chargé de la question des pays les moins avancés, qui sera convoquée à cette fin au début de 1980, et par le Conseil du commerce et du développement dans le cadre de la préparation de la troisième Décennie des Nations Unies pour le développement[16]; vu l'importance des décisions à prendre, la Conférence voudra peut-être envisager de demander à l'Assemblée générale de convoquer une conférence extraordinaire des Nations Unies consacrée aux pays les moins avancés, laquelle, à la lumière des conclusions des travaux approfondis évoqués plus haut, pourrait lancer le nouveau programme d'action pour les années 80, offrant en même temps une occasion unique d'annoncer un appui au programme;

f) Ces travaux approfondis pourraient aboutir à l'adoption de recommandations précises, axées sur les objectifs du nouveau programme d'action pour les années 80, qui seraient assorties d'engagements de la communauté internationale et, plus particulièrement, des pays développés et des institutions internationales, ainsi que des pays les moins avancés eux-mêmes, en ce qui concerne : i) les objectifs de croissance; ii) l'apport nécessaire de ressources financières extérieures; iii) les secteurs prioritaires devant bénéficier d'un appui; iv) les arrangements institutionnels; et v) des dispositions pour l'analyse critique des progrès réalisés et d'autres arrangements pour la coordination[17]; ainsi que vi) des dispositions spéciales destinées à appuyer les mécanismes de coopération entre les pays les moins avancés et les autres pays en développement[18];

g) La Conférence voudra peut-être prier le Secrétaire général de la CNUCED d'assumer la responsabilité principale, avec l'entière participation d'autres institutions appropriées, des arrangements détaillés arrêtés au niveau mondial aux fins de l'exécution, de la coordination et de l'examen critique des progrès accomplis au titre du programme d'action immédiate (1979-1981) et du nouveau programme d'action pour les années 80 en faveur des pays les moins avancés.

---

[15] Les études actuellement entreprises à la suite de la demande formulée dans sa résolution 4 (II) par le Groupe intergouvernemental chargé de la question des pays les moins avancés sont décrites au par. 52 du document TD/B/AC.17/7, résumé plus haut dans la note 4.

[16] Conformément à la recommandation formulée par le Groupe intergouvernemental chargé de la question des pays les moins avancés au par. 33 de sa résolution 4 (II).

[17] Voir plus haut, par. 18. Il sera également souhaitable que les institutions donatrices bilatérales et multilatérales coordonnent leurs efforts pour que chacun des pays en développement les moins avancés soit assuré de recevoir au moins un apport minimal suffisant d'assistance. Des dispositions précises devraient être prises à cette fin dans la mise au point détaillée des arrangements institutionnels relatifs au nouveau programme d'action pour les années 80.

[18] Dans la préparation du nouveau programme d'action pour les années 80 en faveur des pays les moins avancés, il est également nécessaire que les pays en développement se réunissent afin d'envisager les diverses mesures qu'ils pourraient prendre pour soutenir le programme dans la perspective de leurs systèmes de coopération mutuelle aux niveaux sous-régional, régional et interrégional. Les progrès réalisés et les difficultés rencontrées dans ce domaine pourraient être examinés lors de réunions ultérieures du même type, que la Conférence voudra peut-être inviter le Secrétaire général de la CNUCED à convoquer.

DOCUMENT TD/240/SUPP.1

Données de base relatives aux pays en développement les moins avancés, rassemblées par le secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*10 avril 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

Pages

Notes explicatives 392

Tableaux

1. Niveau et croissance du PIB par habitant et de la population dans les pays les moins avancés . . 393
2. Taux moyens de croissance annuelle du PIB réel, total et par habitant, aux prix du marché dans les pays les moins avancés, 1960-1977 394
3. Le secteur agricole dans les pays les moins avancés, 1961-1977 396
4. Le secteur manufacturier dans les pays les moins avancés, 1960-1977 398
5. Investissement dans les pays les moins avancés, 1960-1977 399
6. Exportations et importations : comparaisons de base 400
7. Valeur et pouvoir d'achat des exportations des pays les moins avancés : évolution 1960-1978 . 401
8. Valeur et volume des importations des pays les moins avancés : évolution 1960-1978 402
9. Principales exportations des pays les moins avancés (classées selon leur valeur en 1975) 403
10. Principales exportations de chacun des pays les moins avancés, 1975 404
11. Rentrées de devises, par habitant, dans chacun des pays les moins avancés (en dollars constants de 1977), moyenne 1965-1968, 1972, 1975, 1976 et 1977 408

12A. Pays les moins avancés : composition des courants financiers en dollars courants, 1965-1977 . . 409

12B. Ensemble des pays en développement : composition des courants financiers en dollars courants, 1965-1977 410

13A. Pays les moins avancés : composition des courants financiers en dollars constant de 1977, 1965-1977 411

13B. Ensemble des pays en développement : composition des courants financiers en dollars constants de 1977, 1965-1977 412

14A. Pays les moins avancés : composition des courants financiers en dollars constants de 1977 par habitant, 1965-1977 413

14B. Ensemble des pays en développement : composition des courants financiers en dollars constants de 1977 par habitant, 1965-1977 414

15. Répartition en pourcentage des apports financiers aux pays les moins avancés et à l'ensemble des pays en développement, par catégories d'apports, et part des pays les moins avancés dans les apports financiers à l'ensemble des pays en développement, par catégories d'apports (versements nets), moyenne 1965-1968, 1972, 1975, 1976 et 1977 416
16. Apport net de prêts et de dons à chacun des pays les moins avancés, en provenance des pays membres du CAD et des institutions multilatérales essentiellement financées par ceux-ci, 1965-1977 418
17. Aide totale à des conditions de faveur et dons reçus, par chacun des pays les moins avancés, des pays membres du CAD et des institutions multilatérales essentiellement financées par ceux-ci, 1965-1977 420
18. Total de l'APD bilatérale et des dons reçus des pays membres du CAD par chacun des pays les moins avancés, 1965-1977 422
19. Aide totale reçue, par chacun des pays les moins avancés, des institutions multilatérales essentiellement financées par les pays membres du CAD, 1965-1977 424
20. Aide totale à des conditions de faveur et dons reçus, par chacun des pays les moins avancés, des institutions multilatérales essentiellement financées par les pays membres du CAD, 1965-1977 . 426
21. Versements au titre de l'assistance technique en faveur de chacun des pays les moins avancés (somme des contributions bilatérales des pays membres du CAD et des contributions des institutions multilatérales), 1962-1977 428
22. APD bilatérale de chacun des pays membres du CAD et aide multilatérale reçues par les pays les moins avancés, 1965-1977 430

Tableaux *Pages*

23. Aide à des conditions de faveur reçue, par les pays les moins avancés, de chacun des pays membres du CAD et des institutions multilatérales essentiellement financées par ceux-ci, 1972-1977 432

24. Aide à des conditions de faveur reçue, par les pays les moins avancés, de chacun des pays membres du CAD et des institutions multilatérales essentiellement financées par ceux-ci : importance relative et parts relatives par rapport à l'ensemble des pays en développement, moyenne 1965-1968, 1972, 1975, 1976 et 1977 433

25. Apports nets d'APD reçus, par les pays les moins avancés, de chacun des pays membres du CAD, en pourcentage du PNB de ceux-ci, 1972-1977 434

26. Total des sommes reçues, par chacun des pays les moins avancés, des membres de l'OPEP et des institutions multilatérales essentiellement financées par ceux-ci, 1973-1977 436

27. Versements nets au titre de l'aide bilatérale accordée à des conditions de faveur par chaque membre de l'OPEP aux pays les moins avancés et décaissements nets au titre de l'aide accordée à des conditions de faveur et aux conditions du marché à ces mêmes pays par les institutions multilatérales essentiellement financées par les membres de l'OPEP, 1973-1977 438

28. Aide accordée à des conditions de faveur aux pays les moins avancés par les membres de l'OPEP et par les institutions multilatérales essentiellement financées par ceux-ci, 1973-1977 439

29. Prêts des pays socialistes d'Europe orientale et de la Chine à chacun des pays les moins avancés, 1968-1977 440

30. Elément de libéralité des engagements de prêts et des versements de dons à chacun des pays les moins avancés, 1967-1970, 1971-1973 et 1974-1976 442

31. Elément de libéralité des engagements d'APD pris par chacun des pays membres du CAD vis-à-vis des pays les moins avancés et de l'ensemble des pays en développement, 1972-1977 . . 443

32. Pays les moins avancés : encours de la dette extérieure publique et paiements effectués au titre du service de la dette, 1969 et 1974-1978 444

*
* *

Note. – D'autres tableaux donnant des renseignements statistiques sur le commerce extérieur des pays les moins avancés se trouvent dans le rapport du Groupe spécial d'experts chargé d'étudier la question du commerce extérieur des pays les moins avancés (*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session extraordinaire, Annexes*, point 2 de l'ordre du jour, document TD/B/735), annexe III, tableaux 1 à 7.

Notes explicatives

La définition des pays et territoires en développement utilisée dans le présent rapport répond uniquement à des fins statistiques; elle suit celle du *Manuel de statistiques du commerce international et du développement, Supplément 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.78.II.D.1).

Les 25 pays en développement initialement identifiés comme les moins avancés (également désignés par l'expression "pays qui sont nettement les moins avancés") par l'Assemblée générale des Nations Unies en décembre 1971 [résolution 2768 (XXVI)] étaient les suivants : Afghanistan, Bénin, Bhoutan, Botswana, Burundi, Ethiopie, Guinée, Haïti, Haute-Volta, Lesotho, Malawi, Maldives, Mali, Népal, Niger, Ouganda, République démocratique populaire lao, République-Unie de Tanzanie, Rwanda, Samoa, Sikkim, Somalie, Soudan, Tchad, Yémen. En décembre 1975 [résolution 3487 (XXX)], quatre pays (Bangladesh, Empire centrafricain, Gambie et Yémen démocratique) ont été ajoutés à la liste initiale, et en décembre 1977 [résolutions 32/92 et 32/99], deux autres pays (Cap-Vert et Comores) ont été encore ajoutés à cette liste. Le groupe des pays les moins avancés compte donc maintenant 257,7 millions d'habitants (estimations de 1977), soit 12,3 p. 100 de la population de l'ensemble des pays en développement comme définis ci-dessus.

Dans certains tableaux, on a utilisé la catégorie "pays en développement, non compris les principaux pays exportateurs de pétrole". Dans ce cas, par "principaux pays exportateurs de pétrole", on entend les pays dont les exportations de pétrole et de produits pétroliers ont représenté plus de 50 p. 100 de leurs exportations totales en 1974 : Algérie, Angola, Arabie Saoudite, Bahrein, Brunéi, Emirats arabes unis, Equateur, Gabon, Indonésie, Iran, Iraq, Jamahiriya arabe libyenne, Koweït, Nigéria, Oman, Qatar, Trinité-et-Tobago et Venezuela.

Les taux annuels de croissance et de variation sont des taux composés.

Les exportations sont données en valeur f.o.b. et les importations en valeur c.a.f.

TABLEAU 1

Niveau et croissance du PIB par habitant et de la population dans les pays les moins avancés

Pays	PIB par habitant (en dollars)						Taux moyens de croissance annuelle du produit réel par habitant		Projections du PIB par habitant en 1990[a] (en dollars) [aux prix de 1976]			Population	
	Aux prix de 1970			Aux prix de 1976								Millions d'habitants	Taux moyens de croissance annuelle
	1970	1977	Changement	1970	1977	Changement	1960-1970[b]	1970-1977	A	B	C	(1977)	(1970-1977)
Afghanistan	100	109	9	124	135	11	0,0	1,2	135	158	211	17,45	2,3
Bangladesh	81	89	8	82	90	8	1,3	1,3	106	106	141	82,71	2,4
Bénin	81	80	–1	177	175	–2	1,4	–0,2	210	171	274	3,29	2,7
Bhoutan	45	..	..	..	75[c]	..	..	..	..	..	117	1,23	2,2
Botswana	143	324	181	198	449	251	1,7	12,4	559	2 052	702	0,71	3,8
Burundi	66	67	1	80	82	2	–5,0	0,2	42	84	128	3,97	2,4
Cap-Vert	114	81	–33	330	235	–95	–1,0	–4,7	206	126	368	0,31	2,1
Comores	114	93	–21	267	220	–47	4,1	–2,8	371	152	344	0,37	2,5
Empire centrafricain	127	101	–26	273	218	–55	–0,9	–3,2	194	143	341	1,87	2,2
Ethiopie	72	70	–2	104	102	–2	1,7	–0,4	127	97	160	28,98	2,6
Gambie	101	118	17	181	212	31	1,6	2,3	261	285	332	0,55	2,6
Guinée	82	84	2	180	185	5	–1,1	0,4	160	195	289	4,65	2,4
Haïti	97	118	21	205	249	44	–0,6	2,8	230	357	389	4,75	1,6
Haute-Volta	59	49	–10	89	74	–15	2,6	–2,6	103	53	116	6,32	2,3
Lesotho	74	113	39	93	142	49	0,8	6,2	157	310	222	1,08	2,2
Malawi	72	100	28	103	143	40	2,1	4,8	187	263	224	5,53	2,6
Maldives	88	..	..	..	121[c]	..	..	..	..	..	189	0,14	2,1
Mali	55	59	4	87	93	6	–2,1	0,9	71	104	145	5,99	2,5
Népal	77	73	–4	105	99	–6	0,0	–0,8	99	89	155	13,14	2,3
Niger	100	106	6	162	173	11	2,5	0,9	238	194	271	4,86	2,7
Ouganda	135	110	–25	318	259	–59	1,9	–2,9	331	177	405	12,35	3,3
République démocratique populaire lao	69	58	–11	119	100	–19	2,1	–2,5	131	72	156	3,46	2,2
République-Unie de Tanzanie	97	109	12	156	176	20	5,0	1,7	332	219	275	16,09	2,7
Rwanda	60	67	7	82	91	9	2,0	1,5	118	110	142	4,37	2,6
Samoa	211	..	..	..	350[c]	..	..	..	..	..	547	0,15	1,0
Somalie	79	102	23	131	170	39	–0,9	3,7	158	273	266	3,35	2,6
Soudan	157	166	9	263	279	16	–0,4	0,8	265	309	436	16,95	2,5
Tchad	74	78	4	115	122	7	–2,1	0,8	93	135	191	4,20	2,1
Yémen	79	96	17	224	270	46	1,2	2,8	315	387	422	7,08	3,0
Yémen démocratique	116	131	15	150	169	19	–5,4	1,7	82	210	264	1,80	2,7
Total	89	94	5	133	139	6	0,9	0,8	156	154	217	257,70	2,5
Ensemble des pays en développement	220	272	52	406	505	99	2,7	3,1	714	751	790	2 093,46	2,5

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED d'après des données émanant du Bureau de statistique des Nations Unies, de la Banque mondiale et d'autres sources internationales et nationales.

[a] Les chiffres de la colonne A reposent sur l'hypothèse du maintien du taux de croissance du produit réel par habitant observé pendant la période 1960-1970; ceux de la colonne B supposent le maintien du taux de croissance du produit réel par habitant observé pendant la période 1970-1977; ceux de colonne C sont fondés sur l'objectif de 3,5 p. 100 fixé par la Stratégie internationale du développement en ce qui concerne le taux de croissance annuelle du produit brut par habitant dans l'ensemble des pays en développement.

[b] Taux tendanciels.

[c] 1976.

TABLEAU 2

Taux moyens de croissance annuelle du PIB réel, total et par habitant, aux prix du marché dans les pays les moins avancés, 1960-1977

Pays	*Produit réel total*							*Produit réel par habitant*				
	1960-1970[a]	*1970-1977*	*1970-1973*	*1973-1974*	*1974-1975*	*1975-1976*	*1976-1977*	*1970-1973*	*1973-1974*	*1974-1975*	*1975-1976*	*1976-1977*
Afghanistan	2,5	3,7	1,4	7,7	3,0	6,3	5,0	–1,1	5,1	0,5	3,7	2,5
Bangladesh	3,8	3,7	0,2	3,2	13,4	1,7	7,8	–2,1	0,8	10,7	–0,7	5,3
Bénin	4,1	2,5	5,3	–0,9	6,2	–5,4	2,5	2,5	–3,5	3,4	–7,9	–0,2
Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Botswana	5,6	16,7	41,8	–8,2	1,2	3,0	7,6	36,7	–11,5	–2,5	–0,8	3,7
Burundi	–2,7	2,6	0,4	7,1	–1,1	5,4	6,1	–1,9	4,6	–3,5	2,9	3,6
Cap-Vert	1,1	–2,7	–8,9	–10,2	7,3	6,4	6,0	–10,7	–12,0	5,1	4,2	3,8
Comores	6,7	–0,3	3,7	11,6	–11,7	–12,3	1,4	1,2	8,8	–13,8	–14,4	–1,0
Empire centrafricain	1,3	–1,0	–3,7	14,3	–8,1	– 4,0	3,2	–5,7	11,8	–10,1	–6,1	1,0
Ethiopie	4,3	2,2	4,0	1,5	0,1	–1,0	3,1	1,3	–1,1	–2,4	–3,5	0,5
Gambie	4,2	4,9	9,4	0,4	–0,4	5,7	1,2	6,6	–2,2	–2,9	3,0	–1,3
Guinée	1,3	2,8	3,2	7,8	–5,2	2,7	5,0	0,8	5,3	–7,5	0,3	2,5
Haïti	1,0	4,5	4,4	4,3	2,7	10,0	1,3	2,8	2,7	1,0	8,3	–0,3
Haute-Volta	4,9	–0,4	–0,2	2,1	1,7	4,5	–9,5	–2,5	–0,2	–0,6	2,1	–11,5
Lesotho	3,0	8,5	15,7	–1,7	5,7	2,9	7,2	13,2	– 3,9	3,4	0,7	4,9
Malawi	4,8	7,5	10,7	4,2	6,0	5,4	4,9	7,9	1,6	3,3	2,7	2,2
Maldives	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Mali	0,3	3,4	0,8	0,5	12,7	4,8	4,4	–1,7	–2,0	9,9	2,3	1,8
Népal	2,3	1,5	0,5	6,3	1,5	6,0	–4,6	–1,8	3,9	–0,8	3,6	–6,7
Niger	5,3	3,6	–3,6	15,9	–2,4	17,6	7,4	–6,1	12,9	–5,0	14,5	4,6
Ouganda	5,3	0,3	1,0	0,2	–2,2	–0,4	1,5	–2,3	–3,0	–5,3	–3,5	–1,7
République démocratique populaire lao	4,3	–0,3	1,9	1,6	0,0	–2,1	–7,2	–0,3	–0,5	–2,2	–4,2	–9,2
République-Unie de Tanzanie	7,8	4,5	4,6	2,5	4,6	5,2	5,0	1,9	–0,2	1,8	2,4	2,2
Rwanda	4,7	4,1	2,6	1,1	12,3	5,1	2,9	0,0	–1,4	9,5	2,5	0,3
Samoa	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Somalie	1,7	6,4	9,7	3,8	5,8	3,5	3,0	6,9	1,2	3,2	0,9	0,4
Soudan	2,1	3,4	9,5	–2,0	1,6	5,9	–9,0	6,8	–4,4	–0,9	3,3	–11,2
Tchad	0,0	2,9	–3,3	21,1	3,4	4,7	3,2	–5,2	18,6	1,3	2,5	1,1
Yémen	4,2	5,8	4,0	16,9	3,3	6,3	3,0	1,0	13,4	0,3	3,2	0,0
Yémen démocratique	–2,8	4,5	2,7	8,6	6,7	4,0	4,0	0,0	5,8	3,9	1,2	1,3
Total	3,4	3,3	3,0	3,4	4,9	3,5	2,7	0,5	0,8	2,4	1,0	0,2
Ensemble des pays en développement	5,2	5,7	6,4	5,7	4,2	5,3	5,6	3,8	3,1	1,7	2,8	3,0

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED d'après des données émanant du Bureau de statistique des Nations Unies et d'autres sources internationales et nationales.

[a] Taux tendanciels.

TABLEAU 3. – **Le secteur agricole**

Pays	*PIB par habitant provenant du secteur agricole (en dollars), 1976*	*Main-d'œuvre agricole en pourcentage de la population active totale, 1977*	*Part, en pourcentage, de l'agriculture dans le PIB total, 1976*
Afghanistan	66	79	50[b]
Bangladesh	43	85	51
Bénin	67	47	38
Bhoutan	..	94	..
Botswana	143	82	33
Burundi	28	84	35
Cap-Vert	79	58	35
Comores	104	65	47
Empire centrafricain	71	89	33
Ethiopie	46	81	46
Gambie	129	79	60
Guinée	40	82	22
Haïti	110	69	44[c]
Haute-Volta	29	83	34
Lesotho	49	86	34
Malawi	60	86	43
Maldives	..	..	..
Mali	35	88	38
Népal	67	93	63
Niger	73	90	44
Ouganda	129	83	49
République démocratique populaire lao	..	75	..
République-Unie de Tanzanie	69	83	40
Rwanda	54	91	59[a]
Samoa	165	67[d]	47[e]
Somalie	47	82	28[b]
Soudan	122	79	39[a]
Tchad	59	86	49
Yémen	95	76	35
Yémen démocratique	35	61	21
Total	62	83	44
Ensemble des pays en développement	92	61	18

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les données communiquées par la FAO, la Commission économique pour l'Afrique et la Banque mondiale.

[a] Taux tendanciels. [b] 1975. [c] 1974. [d] 1971. [e] 1972.

dans les pays les moins avancés, 1961-1977

Taux moyens de croissance annuelle de la production agricole							*Taux moyens de croissance annuelle de la production vivrière*						
1961-1970[a]	*1970-1977*[a]	*1970-1973*	*1973-1974*	*1974-1975*	*1975-1976*	*1976-1977*	*1961-1970*[a]	*1970-1977*[a]	*1970-1973*	*1973-1974*	*1974-1975*	*1975-1976*	*1976-1977*
1,6	4,0	3,9	2,7	3,5	3,4	–2,5	1,6	3,9	4,2	2,7	1,8	5,2	–2,5
3,1	1,7	–0,3	–5,9	10,5	–3,8	7,9	3,2	1,9	0,3	–4,9	12,4	–6,4	7,8
3,8	0,4	–1,3	–1,0	–12,2	19,8	9,7	3,4	0,6	–1,6	1,0	–11,1	15,9	10,8
2,3	2,1	2,3	2,8	2,7	0,9	0,9	2,3	2,1	2,3	2,8	1,8	1,8	0,9
2,8	4,7	6,8	7,1	–1,7	12,7	–2,3	2,7	4,7	6,8	8,0	–2,5	12,7	–2,3
2,7	1,9	3,8	0,9	–3,5	2,7	2,7	2,8	2,0	3,8	0,0	–1,8	1,8	2,7
..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
1,4	2,2	3,2	3,6	–3,5	2,7	2,7	0,8	2,4	4,2	1,8	–0,9	1,8	3,4
2,4	0,7	–1,0	2,0	2,0	2,9	–2,8	2,3	0,7	–0,3	1,0	2,0	1,9	–1,9
3,7	1,2	–0,3	15,5	1,8	0,0	–12,3	3,4	1,2	–0,3	15,5	1,8	0,0	–12,3
2,0	0,1	–3,8	2,2	3,3	7,4	0,0	2,4	0,2	–3,8	3,4	3,3	7,4	0,0
1,3	1,3	1,6	2,9	0,0	0,0	1,9	1,9	1,4	1,6	2,9	–0,9	2,8	0,9
3,3	1,2	–4,4	11,1	10,0	–0,9	–7,3	3,2	1,1	–4,1	12,2	9,9	–3,6	–7,5
0,7	2,1	5,5	–12,2	–7,9	29,0	–8,3	0,7	2,3	7,4	–12,5	–11,4	33,3	–10,5
4,4	3,6	8,7	0,0	–1,7	7,8	5,6	4,3	2,7	8,8	0,9	–6,0	9,1	0,8
..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
2,1	0,9	–11,1	8,5	22,1	8,5	1,0	1,9	0,4	–11,5	8,6	19,7	7,7	1,0
0,9	1,1	1,6	0,0	2,8	–0,9	–4,6	0,7	1,2	1,6	0,9	2,8	–0,9	–5,5
2,6	0,5	–10,9	22,1	–6,0	35,9	–6,6	2,6	0,6	–10,4	20,3	–6,0	37,2	–7,5
3,5	0,8	1,6	–5,7	1,0	2,0	2,9	3,1	2,0	2,0	0,9	0,0	4,7	3,6
6,7	1,3	1,0	3,8	1,9	0,0	–5,5	6,7	1,4	1,0	3,8	1,8	0,0	–5,4
3,1	1,3	–0,6	–2,9	4,0	4,8	3,7	3,2	1,7	0,0	–1,9	4,9	3,7	4,5
4,6	3,6	1,0	0,0	13,3	5,9	1,6	4,4	3,4	1,0	–1,9	13,6	6,0	1,6
–2,8	1,3	–1,0	2,1	1,0	7,2	5,8	–3,0	1,1	–1,0	0,0	2,1	7,3	5,8
3,1	0,7	1,3	–9,6	5,3	9,1	1,9	3,1	0,7	1,3	–9,6	5,3	9,1	1,9
4,2	2,3	1,0	18,4	–0,8	–11,6	11,2	3,8	4,0	3,2	12,7	4,0	–3,9	3,2
0,4	0,5	–5,4	14,6	4,3	–2,0	3,1	–0,3	–0,6	–6,9	12,7	1,1	1,1	2,2
–1,6	3,0	11,7	–8,5	17,8	–6,3	–1,7	–1,6	2,9	11,4	–9,5	19,0	–7,2	–0,9
1,2	4,0	7,7	4,3	4,2	–1,6	0,0	1,9	4,5	8,0	4,3	5,0	0,8	–0,8
2,5	1,7	0,7	–0,1	5,2	–0,1	2,6	2,5	2,0	1,2	0,2	5,8	–0,1	2,1
2,7	2,6	1,6	2,8	4,6	1,8	2,6	2,9	2,9	1,6	2,8	5,5	2,6	2,5

TABLEAU 4

Le secteur manufacturier dans les pays les moins avancés, 1960-1977

Pays	PIB par habitant provenant du secteur manufacturier (en dollars, 1976)	Production manufacturière: Part, en pourcentage, dans le PIB, 1976	Production manufacturière: Taux moyens de croissance annuelle du PIB réel provenant de l'industrie manufacturière: 1960-1970	1970-1977	1970-1973	1973-1974	1974-1975	1975-1976	1976-1977
Afghanistan	16	12[a]	5,8[b]	..	..	..	..	..	..
Bangladesh	7	8	3,9	4,5	1,4	−1,3	17,9	10,0	1,8
Bénin	16	9	9,9	5,9	3,0	8,2	27,6	−2,5	1,5
Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Botswana	22	5	7,3	9,5	8,4	10,2	18,8	4,7	8,0
Burundi	5	6	7,6	6,6	4,3	14,6	−2,6	15,3	7,2
Cap-Vert	5	2	9,6	0,6	3,5	−9,8	2,4	−4,5	6,3
Comores	20	9	11,6	2,9	3,2	9,4	−1,7	0,0	2,9
Empire centrafricain	43	20	8,2	−3,6	− 7,8	24,6	−2,0	−18,8	−0,3
Ethiopie	9	9	9,1	1,5	3,6	−0,4	−2,5	−2,0	4,7
Gambie	4	2	7,2	−1,9	15,3	−39,2	−7,4	2,7	3,6
Guinée	13	7	3,5	0,3	6,6	5,0	−2,9	−21,2	4,9
Haïti	28	11[c]	0,6	6,5[d]	6,3	9,8	4,8	5,7	..
Haute-Volta	11	13	7,9	−2,7	−1,3	−7,5	8,6	1,1	−15,6
Lesotho	3	2	4,1	4,4	6,3	0,0	4,7	3,1	3,8
Malawi	18	13	17,0	8,2	11,9	5,0	13,2	−2,9	7,5
Maldives	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Mali	10	11	7,3	2,5	7,5	−15,4	7,8	0,3	4,6
Népal	11	10[a]	..	..	..	..	..	..	..
Niger	25	15	8,1	1,2	8,7	−22,1	7,5	0,5	0,9
Ouganda	16	6	4,4	−5,9	−0,6	1,1	−13,1	−14,6	−11,1
République démocratique populaire lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..
République-Unie de Tanzanie	15	9	18,2	5,4	7,5	1,3	0,3	6,2	7,8
Rwanda	4	4[c]	14,0	5,0	11,6	−8,5	3,8	1,2	5,6
Samoa	11	3[e]	..	..	..	..	..	..	..
Somalie	12	7[a]	9,2	7,6	14,0	0,0	6,1	2,5	3,7
Soudan	28	9[a]	5,5	4,5	3,3	−1,4	12,3	6,9	4,6
Tchad	11	9	6,0	4,2	4,5	8,3	7,4	−1,0	1,4
Yémen	14	5	..	..	..	..	..	..	..
Yémen démocratique	12	7	..	12,3[f]	9,4	18,2	15,4	..	..
Total	12	9	6,3	3,4	3,8	0,8	8,0	3,4	2,8
Ensemble des pays en développement	88	17	7,2	7,4[d]	9,1	4,6	3,7	..	..

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les données communiquées par le Bureau de statistique des Nations Unies, la Commission économique pour l'Afrique et la Banque mondiale.

[a] 1975. [b] 1962-1969. [c] 1974. [d] 1970-1976. [e] 1972. [f] 1970-1975.

TABLEAU 5

Investissement dans les pays les moins avancés, 1960-1977

Pays	*Investissement intérieur brut*								
	Par habitant en dollars, 1976	*Part en pourcentage, dans le PIB, 1976*	*Taux de croissance réelle (moyenne annuelle)*						
			1960-1970	*1970-1977*	*1970-1973*	*1973-1974*	*1974-1975*	*1975-1976*	*1976-1977*
Afghanistan	18	14	0,1	12,9[a]	−2,3	28,6	15,6	49,0	..
Bangladesh	12	14[b]	6,0	−4,4[a]	−18,9	27,7	10,2	1,3	..
Bénin	32	18	3,1	1,7	3,2	0,9	8,2	−12,1	6,6
Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Botswana	182	42	16,0	28,9	86,7	−13,2	−6,6	5,3	6,5
Burundi	9	11	0,4	14,3	7,0	3,1	38,8	31,1	10,6
Cap-Vert	34	15	3,3	0,9	17,2	−35,6	−16,4	−3,7	27,2
Comores	44	20	16,2	−3,9	7,9	19,6	−24,0	−39,5	9,7
Empire centrafricain	48	22[b]	3,2	1,7	2,7	3,1	1,9	2,5	−3,4
Ethiopie	10	10	4,2	−6,8	−13,6	8,1	−21,4	8,4	2,5
Gambie	28	13[b]	3,3	3,6	−5,1	23,9	4,6	12,5	2,5
Guinée	22	12[b]	3,8	5,6	3,8	2,8	23,9	−0,2	3,4
Haïti	30	12	4,5	10,4[c]	12,1	7,4	8,2	..	..
Haute-Volta	13	16	2,5	13,6	41,5	11,4	8,3	−1,4	6,4
Lesotho	20	14	22,8	8,5	40,6	−39,6	−0,2	0,5	5,1
Malawi	22	16	8,9	0,7	0,2	−4,8	22,7	−27,1	23,0
Maldives	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Mali	17	19	6,0	−0,2	−3,4	7,4	−1,3	−6,0	9,9
Népal	10	9[b]	..	..	..	..	..	..	..
Niger	26	16[b]	6,0	5,6	14,6	−4,5	−17,3	19,3	3,0
Ouganda	16	6	9,3	−7,5	−10,9	11,4	−24,3	−5,0	2,4
République démocratique populaire lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..
République-Unie de Tanzanie	36	21	13,9	2,7	−0,4	10,6	7,7	−2,4	5,0
Rwanda	9	10[d]	5,9	17,0	16,3	12,0	75,4	−3,8	1,0
Samoa	77	22[e]	..	..	..	..	..	..	..
Somalie	57	34[b]	3,3	11,6	12,7	18,4	20,6	2,6	2,9
Soudan	57	18[b]	4,6	11,6	34,0	2,2	5,0	−11,5	−5,4
Tchad	18	15	1,8	2,8	−14,5	51,6	−11,8	−6,4	4,7
Yémen	95	35	..	..	..	..	..	..	..
Yémen démocratique	40	24[b]	..	38,3[c]	67,8	25,6	−15,0	..	..
Total	22	16	6,0	3,3	4,1	8,1	3,6	−1,0	2,0
Ensemble des pays en développement	83	17	6,6	9,5[a]	8,9	10,9	11,2	..	..

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des données communiquées par le Bureau de statistique des Nations Unies, la Commission économique pour l'Afrique et la Banque mondiale.

[a] 1970-1976. [b] 1975. [c] 1970-1975. [d] 1974. [e] 1972.

TABLEAU 6

Exportations et importations : comparaisons de base

Pays	Exportations en 1977			Variation du pouvoir d'achat des exportations par habitant (en dollars constants de 1977)			Importations en 1977			Variation du volume des importations par habitant (en dollars constants de 1977)		
	Valeur (millions de dollars)	En pourcentage du PIB en 1977	Exportations par habitant (dollars)	1960-1970	1970-1977	1976-1977	Valeur (millions de dollars)	En pourcentage du PIB en 1977	Importations par habitant (dollars)	1960-1970	1970-1977	1976-1977
Afghanistan	327	11,3	18,7	0,4	6,7	2,7	538	18,5	30,8	−2,6	15,1	4,3
Bangladesh	451	5,8	5,5	3,0	−11,9	−0,3	1 181	15,1	14,3	8,6	−11,1	3,8
Bénin	57	9,4	17,3	6,9	−9,5	−1,5	220	36,2	66,9	18,3	14,7	2,2
Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Botswana	200	58,8	281,7	25,0	193,8	4,9	220	64,7	309,9	138,4	115,1	−19,1
Burundi	92	27,1	23,2	7,4	5,8	7,7	91	26,8	22,9	2,5	7,6	6,6
Cap-Vert	2	2,6	6,5	−24,6	−12,0	−0,2	51	66,2	164,5	31,0	27,5	−2,2
Comores	9	12,2	24,3	4,2	−20,1	−8,0	18	24,3	48,6	28,6	−29,2	3,4
Empire centrafricain	82	19,0	43,9	18,7	2,6	9,5	63	14,6	33,7	8,8	−11,3	2,0
Ethiopie	333	10,5	11,5	1,4	−0,7	0,9	352	11,1	12,1	4,8	−5,1	−1,4
Gambie	48	38,7	87,3	21,7	4,7	16,9	78	62,9	141,8	24,1	54,8	−8,2
Guinée	258	28,4	55,5	−11,7	30,8	3,4	173	19,1	37,2	−13,4	4,8	6,5
Haïti	143	11,4	30,1	−5,4	8,4	5,9	358	28,6	75,4	−6,3	47,1	27,2
Haute-Volta	55	11,2	8,7	5,2	1,6	−0,7	209	42,4	33,1	7,2	14,7	7,5
Lesotho	28	17,2	25,9	2,0	10,8	0,4	160	98,2	148,1	24,8	68,5	4,7
Malawi	195	24,3	35,3	11,4	6,7	4,0	235	29,3	42,5	14,9	1,5	−0,7
Maldives	5	31,3[a]	35,7	−3,9	−27,9	7,1	4	25,0[a]	28,6	−80,7	−16,9	7,2
Mali	124	21,1	20,7	1,5	6,6	4,8	159	27,0	26,5	−6,6	6,3	−1,6
Népal	113	8,2	8,6	8,3	−1,3	−0,1	180	13,1	13,7	9,5	−3,5	−0,3
Niger	165	18,6	34,0	5,4	16,8	3,1	150	16,9	30,9	17,1	−0,2	1,7
Ouganda	561	16,6	45,4	12,0	−18,6	12,7	250	7,4	20,2	8,8	−18,8	4,8
République démocratique populaire lao	15	4,1	4,3	4,4	−1,1	0,8	54	14,8	15,6	68,1	−72,9	2,9
République-Unie de Tanzanie	504	16,9	31,3	4,1	−16,1	−2,6	748	25,1	46,5	14,9	−11,8	2,3
Rwanda	92	21,6	21,1	10,0	6,7	0,5	114	26,8	26,1	6,6	9,3	0,0
Samoa	13	22,8[a]	86,7	−75,1	1,0	33,4	41	71,9[a]	273,3	42,9	44,7	53,3
Somalie	100	16,7	29,9	−3,5	5,2	1,7	299	49,9	89,3	0,4	53,1	27,3
Soudan	661	13,6	39,0	−1,0	−9,5	1,8	1 060	21,7	62,5	−7,5	8,8	−3,3
Tchad	70	12,9	16,7	3,8	−0,3	0,0	140	25,8	33,3	8,1	−1,3	2,2
Yémen	11	0,5	1,6	−1,5	0,4	0,3	1 040	51,4	146,9	6,4	134,1	82,1
Yémen démocratique	200	62,3	111,1	−269,9	−117,5	1,4	600	186,9	333,3	239,6	18,3	125,3
Total	4 914	13,0	19,1	2,0	−4,7	1,4	8 786	23,2	34,3	5,8	1,9	6,1
Ensemble des pays en développement[b]	132 660	17,0	73,1	12,9	14,0	4,5	161 830	20,8	89,1	14,0	17,4	3,8

Sources : Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, sources nationales et estimations préliminaires du secrétariat de la CNUCED.

[a] En pourcentage du PIB en 1976.

[b] Non compris les principaux pays exportateurs de pétrole.

TABLEAU 7

Valeur et pouvoir d'achat des exportations des pays les moins avancés : évolution 1960-1978

Pays	*Taux moyens de croissance annuelle de la valeur des exportations*							*Taux moyens de croissance annuelle du pouvoir d'achat des exportations*						
	1960-1970[a]	*1970-1977*	*1970-1974*	*1974-1975*	*1975-1976*	*1976-1977*	*1977-1978*	*1960-1970*	*1970-1977*	*1970-1974*	*1974-1975*	*1975-1976*	*1976-1977*	*1977-1978*
Afghanistan	4,2	21,0	27,9	−3,0	12,1	30,8	−2,1	2,6	9,0	10,2	−6,7	10,6	19,8	−9,7
Bangladesh	5,2	−2,0	−7,5	−20,3	42,6	4,4	10,9	4,3	−13,3	−22,6	−23,3	39,2	−3,7	2,3
Bénin	7,0	8,1	0,7	35,3	19,6	3,6	..	5,8	−3,5	−13,9	26,2	18,6	−5,0	..
Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Bostwana	8,5	37,1	53,1	17,4	23,9	13,6	..	7,3	21,7	29,3	11,1	21,5	4,7	..
Burundi	9,4	20,5	4,7	6,7	71,9	67,3	−45,7	8,2	6,9	−11,8	1,0	68,4	54,1	−49,9
Cap-Vert	−5,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	..	−6,2	−11,2	−15,5	−5,3	−2,0	−7,9	..
Comores	4,6	8,8	−5,4	150,0	−10,0	0,0	..	3,5	−3,5	−20,1	136,7	−11,8	−7,9	..
Empire centrafricain	10,0	14,9	11,6	0,0	20,8	41,4	..	8,5	3,2	−4,2	−3,6	17,5	31,0	..
Ethiopie	5,0	15,4	23,4	−15,5	16,3	19,8	−9,9	3,8	1,5	3,1	−21,5	12,5	11,1	−16,9
Gambie	7,0	16,0	28,9	2,1	−27,1	37,1	..	5,8	3,3	9,4	−3,7	−27,7	25,9	..
Guinée	−0,4	29,6	26,0	34,9	51,7	18,9	4,7	−1,5	15,0	6,4	27,7	48,7	9,5	−3,4
Haïti	0,5	20,0	15,8	9,7	31,6	37,5	..	−0,6	6,5	−2,2	3,9	29,0	26,6	..
Haute-Volta	18,0	17,3	18,9	22,2	20,5	3,8	−9,1	16,5	5,4	2,2	16,6	19,2	−5,0	−16,1
Lesotho	4,7	24,6	23,6	−7,1	92,3	12,0	..	3,6	10,6	4,4	−12,1	88,5	3,2	..
Malawi	9,4	18,3	18,7	16,8	6,5	31,8	−2,6	7,9	6,3	2,3	10,2	5,6	20,6	−10,1
Maldives	2,6	7,6	7,5	0,0	0,0	25,0	..	1,5	−4,5	−9,3	−5,3	−2,0	15,1	..
Mali	5,0	20,8	18,0	−17,2	60,4	45,9	..	3,6	8,2	0,6	−20,0	58,7	33,7	..
Népal	24,1	13,0	9,1	45,6	4,0	9,7	..	22,7	0,3	−7,9	37,8	2,0	1,1	..
Niger	7,8	26,4	13,4	71,7	47,3	23,1	..	6,6	13,3	−2,7	63,1	45,0	13,0	..
Ouganda	6,9	10,3	2,9	−18,7	40,9	55,0	−37,6	5,5	−1,6	−12,4	−22,6	37,0	43,3	−42,4
République démocratique populaire lao	21,9	11,5	12,0	0,0	0,0	36,4	..	20,6	−1,0	−5,5	−5,3	−2,0	25,6	..
Rwanda	16,9	20,4	10,3	13,5	92,9	13,6	19,6	15,4	8,1	−5,4	8,8	90,1	4,1	10,4
Samoa	−4,1	14,6	27,0	−46,2	0,0	85,7	..	−5,2	1,8	7,2	−49,0	−2,0	71,0	..
Somalie	2,4	18,2	18,9	43,5	−4,5	17,6	−20,0	1,3	5,4	0,7	37,4	−5,6	8,2	−26,2
Soudan	3,4	12,3	10,7	−0,9	26,8	19,3	..	2,3	−0,3	−6,5	−6,7	24,6	10,2	..
Tchad	6,9	12,9	5,4	29,7	31,3	11,1	..	4,8	1,8	−8,9	25,2	28,8	2,1	..
Yémen	−3,9	20,4	44,3	−15,4	−27,3	37,5	9,1	−4,9	6,9	21,8	−19,9	−28,7	26,6	0,7
Yémen démocratique	−4,0	4,6	13,5	−24,8	−2,7	13,0	..	−5,0	−7,1	−4,2	−28,8	−4,7	4,1	..
Total[b]	4,5	11,9	10,2	−2,4	26,5	20,9	−5,5[c]	3,4	−0,6	−6,9	−7,6	24,0	11,4	−12,8[c]
Ensemble des pays en développement[d]	6,5	20,0	26,2	−2,1	22,0	17,9	9,9	5,3	5,6	5,4	−8,1	18,8	9,0	2,1

Sources : Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique,* sources nationales et estimations préliminaires du secrétariat de la CNUCED.

[a] Fonction exponentielle de tendance.

[b] Pour le calcul du taux de croissance du pouvoir d'achat des exportations, on a utilisé comme coefficient d'ajustement, pour le total des pays les moins avancés, la valeur unitaire des importations de 16 pays représentant approximativement 80 p. 100 du total des échanges.

[c] Y compris des estimations pour les pays les moins avancés non indiquées explicitement ci-dessus.

[d] Non compris les principaux pays exportateurs de pétrole.

TABLEAU 8

Valeur et volume des importations des pays les moins avancés : évolution 1960-1978

Pays	Taux moyens de croissance annuelle de la valeur des importations							Taux moyens de croissance annuelle du volume des importations						
	1960-1970[a]	*1970-1977*	*1970-1974*	*1974-1975*	*1975-1976*	*1976-1977*	*1977-1978*	*1960-1970*	*1970-1977*	*1970-1974*	*1974-1975*	*1975-1976*	*1976-1977*	*1977-1978*
Afghanistan	2,4	25,1	21,2	44,6	18,3	30,0	0,4	0,8	12,7	4,5	39,2	16,7	19,0	−7,3
Bangladesh	7,7	6,5	0,3	14,1	−10,2	50,4	11,8	6,7	−5,7	−16,1	9,7	−12,3	38,8	3,2
Bénin	8,4	19,3	22,9	2,7	26,7	15,8	..	7,2	6,5	5,0	−4,2	25,7	6,1	..
Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Botswana	18,8	23,9	39,4	16,2	−2,8	5,3	..	17,5	10,0	17,7	10,0	−4,7	−3,0	..
Burundi	2,0	22,5	18,2	46,5	−7,9	56,9	4,4	0,9	8,7	−0,2	38,7	−9,8	44,5	−3,7
Cap-Vert	6,0	18,0	20,7	29,4	4,5	10,9	..	4,8	4,8	1,9	22,5	2,5	2,1	..
Comores	8,5	10,4	13,6	53,3	−43,5	38,5	..	7,3	−2,0	−4,0	45,1	−44,6	27,5	..
Empire centrafricain	5,9	9,2	7,8	4,3	12,5	16,7	..	4,4	−1,9	−7,4	0,6	9,3	8,1	..
Ethiopie	7,3	10,8	13,1	17,1	7,3	−0,3	−3,4	6,0	−2,6	−5,6	8,8	3,8	−7,5	−10,9
Gambie	7,2	23,3	25,0	38,6	21,3	5,4	34,6	6,0	9,8	6,1	30,7	20,3	−3,2	24,2
Guinée	0,0	17,8	11,8	90,7	−22,0	35,2	27,2	−1,1	4,6	−5,6	80,5	−23,5	24,5	17,4
Haïti	0,7	31,7	20,3	11,0	71,1	72,9	..	−0,4	16,9	1,6	5,1	67,7	59,3	..
Haute-Volta	8,9	23,7	32,3	4,9	−4,0	44,1	10,0	7,5	11,2	13,7	0,1	−5,0	32,0	1,5
Lesotho	7,3	25,8	38,0	38,8	−13,0	14,3	..	6,1	11,7	16,5	31,3	−14,8	5,3	..
Malawi	8,8	15,4	21,1	35,7	−18,3	14,6	44,7	7,3	3,7	4,3	23,5	−19,0	4,9	33,5
Maldives	−6,8	10,4	10,7	0,0	0,0	33,3	..	−7,8	−2,0	−6,6	−5,3	−2,0	22,8	..
Mali	1,0	19,0	39,7	−2,8	−13,8	6,0	..	−0,4	6,6	19,1	−6,1	−14,7	−2,9	..
Népal	12,1	11,5	11,3	32,6	−2,9	8,4	..	10,9	−1,0	−6,0	25,5	−4,9	−0,1	..
Niger	12,8	14,5	13,7	2,1	28,3	18,1	..	11,2	2,7	−2,4	−3,0	26,3	8,4	..
Ouganda	7,4	5,5	5,5	−6,1	−15,0	47,1	8,0	6,0	−5,9	−10,2	−10,6	−17,3	36,0	−0,3
République démocratique populaire lao	19,6	−10,1	−13,4	−34,4	−4,8	35,0	..	18,3	−20,2	−26,9	−37,9	−6,7	24,3	..
République-Unie de Tanzanie	7,2	13,0	24,0	3,1	−17,7	17,1	..	5,8	−0,5	4,0	−4,6	−20,1	8,4	..
Rwanda	9,2	21,6	18,9	65,5	7,3	10,7	31,6	7,8	9,2	2,0	58,7	5,7	1,5	21,4
Samoa	4,2	16,6	16,7	42,3	−18,9	36,7	9,8	3,1	3,5	−1,4	34,7	−20,5	25,9	1,3
Somalie	3,8	31,1	33,5	13,3	14,8	60,8	..	2,7	16,8	13,1	8,4	13,5	47,8	..
Soudan	2,3	18,4	19,2	45,7	2,5	8,2	13,2	1,2	5,1	0,7	37,2	0,8	−0,1	4,5
Tchad	7,0	12,6	10,8	44,6	−11,3	18,6	..	4,9	1,6	−4,2	39,5	−12,9	9,1	..
Yémen	11,5	64,0	56,1	54,7	39,5	153,7	15,4	10,3	46,0	31,8	46,5	36,7	133,6	6,5
Yémen démocratique	−1,8	16,9	19,2	−22,9	7,0	79,1	..	−2,9	3,8	0,7	−27,0	4,9	65,0	..
Total[b]	5,7	16,4	15,8	18,5	0,3	35,6	12,2[c]	4,5	3,4	−2,2	12,2	−1,7	24,9	3,5[c]
Ensemble des pays en développement[d]	6,2	20,0	29,2	6,1	5,1	15,8	16,0	5,0	5,7	7,8	−0,4	2,3	7,0	7,8

Sources : Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, sources nationales et estimations préliminaires du secrétariat de la CNUCED.

[a] Fonction exponentielle de tendance.

[b] Pour le calcul de volume des importations, on a utilisé comme coefficient d'ajustement, pour le total des pays les moins avancés, la valeur unitaire des importations de 16 pays représentant approximativement 80 p. 100 du total des échanges.

[c] Y compris des estimations pour les pays les moins avancés non indiquées explicitement ci-dessus.

[d] Non compris les principaux pays exportateurs de pétrole.

TABLEAU 9

Principales exportations des pays les moins avancés (classées selon leur valeur en 1975)[a]

Produits	*Valeur des exportations en 1975*			
	En millions de dollars	*En pourcentage du total des exportations des pays les moins avancés*	*En pourcentage du total des exportations des produits indiqués effectuées par l'ensemble des pays en développement*	*En pourcentage du total des exportations mondiales des produits indiqués*
Ensemble des produits	2 819,7	100,00	1,33	0,32
Café	426,4	15,12	10,36	9,46
Coton	375,4	13,31	15,82	8,36
Graines, noix et amandes oléagineuses	263,1	9,33	17,64	5,03
Produits dérivés du pétrole	212,0	7,52	1,26	0,61
Animaux vivants	116,6	4,14	43,15	4,58
Tissus autres que les tissus de coton	90,8	3,22	10,38	1,10
Tabacs bruts	89,8	3,18	9,91	3,59
Fruits frais et noix fraîches ou sèches	84,9	3,01	4,42	1,61
Thé et maté	78,2	2,77	9,51	8,19
Minéraus de métaux communs non ferreux et concentrés	76,5	2,71	3,07	1,28
Jute	69,0	2,45	56,58	53,10
Articles façonnés entièrement ou principalement en textiles, n.d.a	68,0	2,41	13,37	4,23
Cuirs et peaux, non apprêtés	55,5	1,97	28,48	4,43
Epices	53,3	1,89	11,01	9,67
Matières brutes d'origine végétale, n.d.a.	53,1	1,88	10,85	2,15
Légumes frais, congelés ou simplement en conserve	51,2	1,82	5,35	1,47
Gaz naturel et gaz manufacturé	45,4	1,61	3,65	0,83
Riz	44,5	1,58	4,97	2,15
Fibres végétales autres que le coton et le jute	44,2	1,57	22,27	13,48
Sucre et miel	40,4	1,43	0,46	0,34
Nourriture destinée aux animaux	37,0	1,31	2,73	0,90
Huiles végétales fixes, fluides	34,9	1,24	6,67	1,47
Perles fines, pierres gemmes et similaires	34,4	1,22	7,08	0,64
Fruits séchés	28,2	1,00	16,90	6,61
Tapis et tapisseries, etc.	19,2	0,68	5,27	0,96
Textiles spéciaux et produits connexes	17,6	0,62	9,91	0,76
Cuirs	17,2	0,61	4,16	1,12
Cacao	13,6	0,48	0,71	0,59
Poisson frais ou conservé de façon simple	12,7	0,45	0,89	0,31
Pelleteries non apprêtées	12,5	0,44	63,08	1,65
Laine et autres poils d'origine animale	12,2	0,43	3,58	0,45
Bois bruts	12,0	0,43	0,91	0,36
Viande fraîche refrigérée ou congelée	11,1	0,39	1,94	0,16

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED d'après les données communiquées par le Bureau de statistique des Nations Unies.

[a] Les données se rapportent à 25 pays classés parmi les moins avancés dont les exportations représentent plus de 90 p. 100 du total des exportations des pays les moins avancés. Par principales exportations, on entend les exportations de produits atteignant plus de 10 millions de dollars en 1975.

TABLEAU 10

Principales exportations de chacun des pays les moins avancés, 1975

CTCI	Pays et principaux produits exportés[a]	Valeur des exportations en 1975				Taux d'accroissement		
		En millions de dollars	En pourcentage du total du pays	En pourcentage de l'ensemble des pays en développement	En pourcentage du monde	Valeur 1970-1975	Déviation par rapport à	
							L'ensemble des pays en développement	L'ensemble du monde
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	Afghanistan							
	Ensemble des produits	223,4	100,00	0,11	0,03	21,4	7,8	–0,8
341	Gaz naturel	45,3	20,30	3,65	0,83	25,9	–34,2	–24,8
051	Fruits frais	41,2	18,47	2,15	0,78	19,2	6,4	2,8
263	Coton	31,6	14,16	1,33	0,70	30,3	22,3	17,7
052	Fruits séchés	28,1	12,58	16,86	6,60	19,1	6,7	6,2
657	Tapis et tapisseries	16,8	7,51	4,61	0,84	20,9	–0,3	0,3
212	Pelleteries non apprêtées	12,2	5,46	61,79	1,62	3,6	–4,3	–8,6
292	Matières brutes d'origine végétale, n.d.a.	12,2	5,45	2,49	0,49	48,7	32,3	35,0
	Bangladesh							
	Ensemble des produits	264,8	100,00	0,13	0,03	..	..	..
653	Tissus autres que les tissus de coton	88,7	33,51	10,14	1,08	..	..	..
656	Articles en textiles etc.	65,3	24,67	12,84	4,07	..	..	..
264	Jute	63,9	24,13	52,38	49,16	..	..	..
611	Cuirs	15,6	5,89	3,77	1,02	..	..	..
074	Thé et maté	13,7	5,19	1,67	1,44	..	..	..
	Bénin							
	Ensemble des produits	45,7	100,00	0,02	0,01	7,0	–6,7	–15,3
263	Coton	7,4	16,12	0,31	0,16	7,7	–0,3	–4,9
221	Graines, noix et amandes oléagineuses	3,6	7,92	0,24	0,07	–3,9	–25,9	–23,9
422	Huiles végétales fixes, non fluides	3,1	6,68	0,21	0,16	–19,5	–45,8	–47,0
072	Cacao	2,9	6,36	0,15	0,13	–11,7	–26,1	–27,1
081	Nourriture destinée aux animaux	2,6	5,65	0,19	0,06	16,6	7,2	2,2
	Burundi							
	Ensemble des produits	31,9	100,00	0,02	0,00	5,6	–8,1	–16,7
071	Café	28,1	87,99	0,68	0,62	6,4	–0,1	–0,9
	Cap-Vert							
	Ensemble des produits	2,4	100,00	0,00	0,00	7,7	–6,0	–14,6
031	Poisson frais, conservé de façon simple	0,8	32,25	0,05	0,02	..	..	..
072	Cacao	0,4	18,23	0,02	0,02	..	..	..
724	Appareils de télécommunications	0,3	12,82	0,04	0,00	..	..	..
692	Récipients métalliques, boîtes etc.	0,2	9,90	0,39	0,02	..	..	..
032	Préparations et conserves de poissons	0,2	8,11	0,09	0,02	..	..	..
	Comores							
	Ensemble des produits	9,5	100,00	0,00	0,00	15,6	2,0	–6,6
551	Huiles essentielles, produits utilisés en parfumerie, etc.	1,1	11,70	0,90	0,15	–4,3	–21,3	–20,3
075	Epices	1,1	11,22	0,22	0,19	–14,5	–31,0	–31,4
	Empire centrafricain							
	Ensemble des produits	47,2	100,00	0,02	0,01	9,1	–4,6	–13,2
071	Café	11,0	23,23	0,27	0,24	10,3	3,8	3,0
242	Bois, bruts	9,5	20,24	0,72	0,28	55,3	44,9	42,0

TABLEAU 10 *(suite)*

Principales exportations de chacun des pays les moins avancés, 1975

CTCI	Pays et principaux produits exportés[a]	Valeur des exportations en 1975				Taux d'accroissement		
		En millions de dollars	En pourcentage du total du pays	En pourcentage de l'ensemble des pays en développement	En pourcentage du monde	Valeur 1970-1975	Déviation par rapport à	
							L'ensemble des pays en développement	L'ensemble du monde
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
667	Perles fines, pierres gemmes et similaires (diamants) . . .	9,2	19,58	1,90	0,17	–5,8	–13,6	–24,8
263	Coton	8,3	17,62	0,35	0,19	4,6	–3,4	–8,0
243	Bois équarris	4,3	9,19	0,64	0,0	40,4	24,1	26,9
	Ethiopie							
	Ensemble des produits	215,2	100,00	0,10	0,02	12,8	–0,9	–9,5
071	Café	73,2	34,03	1,78	1,62	0,2	–6,3	–7,1
221	Graines, noix et amandes oléagineuses	39,4	18,33	2,64	0,75	28,3	6,3	8,3
054	Légumes frais, congelés ou simplement en conserve . . .	32,6	15,15	3,41	0,93	35,3	17,5	17,7
211	Cuirs et peaux non apprêtés . .	16,4	7,64	8,43	1,31	10,9	14,6	1,1
001	Animaux vivants	12,8	5,96	4,75	0,50	69,1	61,8	54,1
	Gambie							
	Ensemble des produits	48,1	100,00	0,02	0,01	25,6	11,9	3,3
221	Graines, noix et amandes oléagineuses	27,5	57,11	1,84	0,53	29,3	7,3	9,3
421	Huiles végétales fixes, fluides .	15,1	31,36	2,89	0,64	22,4	3,2	1,4
081	Nourriture destinée aux animaux	4,4	9,22	0,33	0,11	15,7	6,3	1,3
	Haïti							
	Ensemble des produits	81,2	100,00	0,04	0,01	14,9	1,2	–7,4
071	Café	18,5	22,78	0,45	0,41	3,9	–2,5	–3,4
061	Sucre et miel	11,1	13,65	0,13	0,09	27,7	–8,1	–6,7
283	Minerais de métaux communs non ferreux (bauxite)	10,5	12,89	0,42	0,18	8,8	–1,9	–4,6
894	Jouets, articles pour divertissements, etc..	9,5	11,66	1,95	0,35	59,3	41,1	43,7
551	Huiles essentielles, produits utilisés en parfumerie, etc. .	4,9	6,01	3,94	0,65	12,9	–4,1	–3,0
655	Textiles spéciaux et produits connexes	4,7	5,78	2,65	0,20	67,3	32,7	48,3
	Haute-Volta							
	Ensemble des produits	43,5	100,00	0,02	0,00	19,1	5,4	–3,2
001	Animaux vivants	15,7	36,09	5,81	0,62	22,5	15,2	7,5
221	Graines, noix et amandes oléagineuses	12,2	27,92	0,81	0,23	21,1	–0,9	1,1
263	Coton	7,1	16,29	0,30	0,16	8,7	0,7	–3,9
	Lesotho							
	Ensemble des produits	12,6	100,00	0,01	0,00	16,3	2,6	–6,0
262	Laine et autres poils d'origine animale	3,1	24,79	0,92	0,12	8,6	–2,5	–1,7
667	Perles fines, pierres gemmes et similaires	0,7	5,23	0,14	0,01	–6,3	–14,1	–25,3
	Malawi							
	Ensemble des produits	154,6	100,00	0,07	0,02	26,1	12,5	3,9
121	Tabacs bruts	74,3	48,06	8,20	2,97	30,1	6,7	15,3
074	Thé et maté	30,3	19,60	3,69	3,17	18,3	9,2	8,7
061	Sucre et miel	20,0	12,92	0,23	0,17	254,4	218,6	219,9
221	Graines, noix et amandes oléagineuses	14,3	9,23	0,96	0,27	21,5	–0,6	1,4

TABLEAU 10 *(suite)*

Principales exportations de chacun des pays les moins avancés, 1975

CTCI	Pays et principaux produits exportés[a]	Valeur des exportations en 1975				Taux d'accroissement		
		En millions de dollars	En pourcentage du total du pays	En pourcentage de l'ensemble des pays en développement	En pourcentage du monde	Valeur 1970-1975	Déviation par rapport à L'ensemble des pays en développement	Déviation par rapport à L'ensemble du monde
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	Mali							
	Ensemble des produits	36,5	100,00	0,02	0,00	0,6	−13,1	−21,7
263	Coton	16,0	43,84	0,68	0,36	17,0	9,0	4,4
001	Animaux vivants	6,3	17,11	2,31	0,25	−12,5	−19,8	−27,5
221	Graines, noix et amandes oléagineuses	3,4	9,30	0,23	0,06	−1,1	−23,2	−21,2
031	Poisson frais ou conservé de façon simple	2,8	7,57	0,19	0,07	0,2	−27,4	−20,4
	Népal							
	Ensemble des produits	87,8	100,00	0,04	0,01	12,8	−0,8	−9,4
042	Riz	42,7	48,65	4,76	2,07	..	..	..
264	Jute	5,1	5,83	4,20	3,94	..	..	..
	Niger							
	Ensemble des produits	91,2	100,00	0,04	0,01	23,6	9,9	1,3
283	Minerais de métaux communs non ferreux (uranium)	55,4	60,77	2,22	0,93	314,4	303,6	300,9
001	Animaux vivants	17,0	18,68	6,30	0,67	27,8	20,5	12,7
421	Huiles végétales fixes, fluides	4,8	5,25	0,92	0,20	17,3	−1,9	−3,7
	Ouganda							
	Ensemble des produits	263,0	100,00	0,12	0,03	1,5	−12,1	−20,7
071	Café	199,3	75,79	4,85	4,42	7,0	0,5	−0,3
263	Coton	28,5	10,85	1,20	0,64	−10,3	−18,3	−22,9
074	Thé et maté	16,3	6,21	1,99	1,71	4,3	−4,8	−5,3
	République-Unie de Tanzanie							
	Ensemble des produits	343,2	100,00	0,16	0,04	7,8	−5,9	−1,4,5
071	Café	65,3	19,01	1,59	1,45	8,3	1,8	1,0
075	Epices	46,5	13,54	9,59	8,43	23,3	6,9	6,5
265	Fibres végétales autres que le coton et le jute	40,8	11,90	20,56	12,45	10,1	−2,0	−0,4
263	Coton	40,0	11,64	1,68	0,89	2,9	−5,1	−9,7
051	Fruits frais	29,8	8,69	1,55	0,56	9,2	−3,6	−7,2
667	Perles fines, pierres gemmes et similaires	24,3	7,09	5,02	0,45	1,2	−6,6	−17,8
332	Produits dérivés du pétrole	18,8	5,47	0,11	0,05	3,7	−29,2	−28,7
	Rwanda							
	Ensemble des produits	42,2	100,00	0,02	0,00	11,5	−2,2	−10,8
071	Café	26,3	62,22	0,64	0,58	13,6	7,1	6,3
283	Minerais de métaux communs non ferreux (étain et tungstène)	7,6	18,03	0,31	0,13	−2,4	−13,2	−15,9
074	Thé et maté	3,6	8,55	0,44	0,38	30,3	21,2	20,7
292	Matières brutes d'origine végétale, n.d.a.	2,2	5,12	0,44	0,09	37,7	21,4	24,0
	Samoa							
	Ensemble des produits	7,0	100,00	0,00	0,00	8,6	−5,1	−13,7
221	Graines, noix et amandes oléagineuses	4,1	57,99	0,27	0,08	16,0	−6,1	−4,0
072	Cacao	1,8	25,14	0,09	0,08	4,6	−9,8	−10,8

TABLEAU 10 *(fin)*

Principales exportations de chacun des pays les moins avancés, 1975

CTCI	Pays et principaux produits exportés[a]	Valeur des exportations en 1975				Taux d'accroissement		
		En millions de dollars	En pourcentage du total du pays	En pourcentage de l'ensemble des pays en développement	En pourcentage du monde	Valeur 1970-1975	Déviation par rapport à	
							L'ensemble des pays en développement	L'ensemble du monde
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	Somalie							
	Ensemble des produits	88,6	100,00	0,04	0,01	23,0	9,4	0,8
001	Animaux vivants	60,7	68,51	22,45	2,39	29,4	22,1	14,4
051	Fruits frais (bananes)	10,3	11,62	0,54	0,19	3,1	−9,7	−13,3
013	Conserves de viande	4,9	5,52	1,91	0,35	39,5	33,4	29,5
	Sudan							
	Ensemble des produits	424,0	100,00	0,20	0,05	7,8	−5,9	−14,5
263	Coton	191,8	45,24	8,09	4,27	0,5	−7,5	−12,1
221	Graines, noix et amandes oléagineuses	140,5	33,13	9,42	2,69	26,5	4,5	6,5
292	Matières brutes d'origine végétale, n.d.a.	24,1	5,69	4,93	0,98	−1,5	−17,8	−15,2
	Tchad							
	Ensemble des produits	48,1	100,00	0,02	0,01	14,3	0,6	−8,0
263	Coton	29,9	62,12	1,26	0,67	11,8	3,8	−0,7
072	Cacao	5,8	12,07	0,30	0,25	..	..	..
011	Viande fraîche, réfrigérée ou congelée	3,9	8,21	0,69	0,06	−4,2	−2,2	−19,4
292	Matières brutes d'origine végétale, n.d.a.	3,0	6,18	0,61	0,12	83,9	67,6	70,2
	Yémen							
	Ensemble des produits	10,9	100,00	0,01	0,00	31,2	17,6	8,9
263	Coton	5,9	53,93	0,25	0,13	2158,5	2150,4	2145,9
071	Café	1,5	13,36	00,04	0,03	0,3	−6,2	−7,1
211	Cuirs et peaux non apprêtés	1,4	12,53	0,70	0,11	45,1	48,8	35,2
	Yémen démocratique							
	Ensemble des produits	187,0	100,00	0,09	0,02	5,1	−8,6	−17,2
332	Produits dérivés du pétrole	170,0	90,91	1,01	0,49	9,5	−23,4	−23,0

Source : CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement, 1979* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.79.II.D.2).

Note. – La colonne (1) montre la valeur des exportations f.o.b. en millions de dollars. La colonne (2) montre, pour chaque produit indiqué, sa part en pourcentage dans le total des exportations du pays concerné, alors que les colonnes (3) et (4) montrent l'importance relative de chaque produit indiqué, présenté comme une part en pourcentage dans le total du groupe de produits auquel il se rapporte (c'est-à-dire se référant respectivement à "l'ensemble des pays en développement" et au "monde"). Les colonnes (5) à (7) montrent les taux d'accroissement annuel moyen. La colonne (5) est calculée d'après les valeurs des exportations en 1970 et 1975. Les colonnes (6) et (7) montrent la différence entre les taux, d'accroissement dans la colonne (5) et les taux d'accroissement moyen correspondants, pour chaque produit déterminé, respectivement de "l'ensemble des pays en développement" et du "monde". On trouve davantage de détails au tableau 4.3 (D) du *Manuel* susmentionné.

[a] Principaux produits exportés équivalant chacun à 5 p. 100 au moins du total des exportations du pays concerné.

TABLEAU 11

Rentrées de devises, par habitant, dans chacun des pays les moins avancés en dollars constants de 1977[a], moyenne 1965-1968, 1972, 1975, 1976 et 1977

Pays	*Pouvoir d'achat des exportations, par habitant*					*Aide extérieure, par habitant[b]*					*Total des rentrées de devises, par habitant*				
	Moyenne 1965-1968	*1972*	*1975*	*1976*	*1977*	*Moyenne 1965-1968*	*1972*	*1975*	*1976*	*1977*	*1965-1968*	*1972*	*1975*	*1976*	*1977*
Afghanistan	10,8	10,7	14,8	16,0	18,7	10,8	8,8	8,2	7,9	8,6	21,6	19,5	23,0	23,9	27,3
Bangladesh	17,2	9,0	4,3	5,8	5,5	4,8[c]	6,2	16,0	7,4	9,2	22,0	15,2	20,3	13,2	14,7
Bénin	13,7	24,4	16,4	18,8	17,3	16,6	12,4	21,2	19,1	18,7	30,3	36,8	37,6	37,9	36,0
Bhoutan	..	..	..	..	..	0,2	0,4	2,0	2,9	2,4	..	..	..	..	..
Botswana	64,6	182,5	227,5	276,8	281,7	77,5	278,9	86,7	83,0	59,4	142,1	461,4	314,2	359,8	341,1
Burundi	9,5	14,8	9,3	15,5	23,2	7,4	14,4	15,9	13,1	15,5	16,9	29,2	25,2	28,6	38,7
Cap-Vert	8,0	14,3	6,7	6,7	6,5	..	0,7	31,7	90,0	88,1	8,0	15,0	38,4	96,7	94,6
Comores	40,0	42,9	35,5	32,3	24,3	..	72,5	71,6	94,5	38,1	40,0	115,4	107,1	126,8	62,4
Empire centrafricain	44,3	42,5	29,6	34,4	43,9	28,8	31,3	36,3	23,4	21,9	73,1	73,8	65,9	57,8	65,8
Ethiopie	12,5	13,6	9,7	10,6	11,5	5,1	4,2	5,3	5,2	3,7	17,6	17,8	15,0	15,8	15,2
Gambie	83,3	77,6	101,9	70,4	87,3	17,6	19,4	17,7	24,1	50,4	100,9	97,0	119,6	94,5	137,7
Guinée	36,7	22,4	35,7	52,1	55,5	19,8	43,7	15,0	1,7	-4,1[c]	56,5	66,1	50,7	53,8	51,4
Haïti	21,4	19,2	19,2	24,2	30,1	2,8	2,5	14,5	16,6	17,9	24,2	21,7	33,7	40,8	48,0
Haute-Volta	7,4	6,6	8,1	9,4	8,7	8,5	11,5	16,1	15,6	19,4	15,9	18,1	24,2	25,0	28,1
Lesotho	16,3	16,5	13,5	25,5	25,9	34,9	29,0	32,4	30,8	35,8	51,2	45,5	45,9	56,3	61,7
Malawi	26,6	31,0	30,4	31,3	35,3	16,6	17,9	14,6	15,6	17,1	43,2	48,9	45,0	46,9	52,4
Maldives	50,0	54,5	30,8	28,6	35,7	7,0	12,7	29,2	42,9	19,3	57,0	67,2	60,0	71,5	55,0
Mali	6,3	12,2	10,2	15,9	20,7	9,9	16,1	31,3	19,8	18,3	16,2	28,3	41,5	35,7	39,0
Népal	12,0	9,7	8,7	8,7	8,6	2,5	5,1	4,1	4,2	6,2	14,5	14,8	12,8	12,9	14,8
Niger	18,8	24,0	22,0	30,9	34,0	13,6	18,4	33,6	31,2	25,4	32,4	42,4	55,6	62,1	59,4
Ouganda	56,3	52,5	24,8	32,7	45,4	7,3	7,3	6,8	6,2	2,4	63,6	59,8	31,6	38,9	47,8
République démocratique populaire lao	2,5	2,6	3,6	3,5	4,3	58,6	42,9	13,0	9,8	9,3	61,1	45,5	16,6	13,3	13,6
République-Unie de Tanzanie	49,2	48,1	26,9	33,9	31,3	8,2	20,5	31,1	21,9	25,9	57,4	68,6	58,0	55,8	57,2
Rwanda	9,2	9,2	11,0	20,5	21,1	8,1	14,6	23,9	22,3	23,2	17,3	23,8	34,9	42,8	44,3
Samoa	92,3	66,7	53,3	53,3	86,7	10,8	72,7	101,3	90,7	160,7	103,1	139,4	154,6	144,0	247,4
Somalie	26,2	28,6	30,9	28,2	29,9	20,7	21,2	69,5	47,3	109,0	46,9	49,8	100,4	75,5	138,9
Soudan	39,3	49,4	30,6	37,2	39,0	5,7	6,9	46,1	40,3	25,7	45,0	56,3	76,7	77,5	64,7
Tchad	17,2	17,4	13,2	16,7	16,7	14,9	14,8	19,0	17,1	21,2	32,1	32,2	32,2	33,8	37,9
Yémen	1,9	1,3	1,8	1,3	1,6	1,6	7,8	31,5	47,5	43,8	3,5	9,1	33,3	48,8	45,4
Yémen démocratique	273,0	138,7	122,5	109,7	111,1	36,7	15,4	65,7	137,1	59,9	309,7	154,1	188,2	246,8	171,0
Total	22,8	20,2	14,6	17,7	19,1	8,6	11,0	18,9	15,1	14,9	31,4	31,2	33,5	32,8	34,0
Ensemble des pays en développement[d]	48,0	56,6	56,9	68,6	73,1	12,8	13,0	23,8	24,7	24,8	60,8	69,6	80,7	93,3	97,9

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED.

[a] Les recettes d'exportation et les rentrées au titre de l'aide extérieure pour 1965-1968, 1972, 1975 et 1976 sont exprimées en pouvoir d'achat à l'importation aux pris de 1977.

[b] Rentrées au titre de prêts et dons publics, y compris les crédits privés à l'exportation garantis, des pays membres du CAD et des institutions multilatérales essentiellement financées par ceux-ci, et prêts en eurodevises; rentrées au titre de prêts des pays socialistes d'Europe orientale et de la Chine; rentrées au titre de prêts et de dons des pays membres de l'OPEP et des institutions multilatérales essentiellement financées par ceux-ci et mécanisme pétrolier du FMI. Les chiffres se rapportent aux versements nets.

[c] Estimation.

[d] Non compris les principaux pays exportateurs de pétrole.

TABLEAU 12 A

Pays les moins avancés : composition des courants financiers en dollars courants, 1965-1977

(Versements nets en millions de dollars)

	Moyenne 1965-1968	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
Prêts et dons à des conditions de faveur										
Total	(683,4)	(746,1)	(901,8)	(970,6)	1 096,6	1 608,1	2 350,1	3 590,1	3 122,2	3 423,4
CAD	(629,5)	(674,9)	(780,7)	(848,6)	957,6	1 365,0	1 742,6	2 636,2	2 188,4	2 421,6
Dont :										
Apports bilatéraux	(528,6)	(531,9)	(607,0)	(641,9)	725,7	956,6	1 181,6	1 739,7	1 341,1	1 507,7
Apports multilatéraux[a]	(100,9)	(143,0)	(173,7)	(206,7)	231,9	408,4	561,0	896,5	847,3	913,9
Dont :										
Dons	(486,8)	(444,2)	(499,4)	(575,9)	865,1	997,2	1 277,8	1 601,7	1 385,0	1 572,1
Prêts	(142,7)	(230,7)	(281,3)	(272,7)	92,5	367,8	464,8	1 034,5	803,4	849,5
Dont :										
Assistance technique	(177,0)	(258,5)	(260,6)	(293,4)	330,2	379,4	436,7	577,4	577,9	597,1
Autres	(452,5)	(416,4)	(520,1)	(555,2)	627,4	985,6	1 305,9	2 058,8	1 610,5	1 824,5
OPEP	–	–	–	–	–	23,7	413,9	661,7	715,4	858,0
Dont :										
Apports bilatéraux	–	–	–	–	–	23,7	321,8	583,5	637,7	750,9
Apports multilatéraux	–	–	–	–	–	–	92,1	78,1	77,7	107,1
Pays socialistes d'Europe orientale[b]	(48,1)[c]	(49,2)	(83,2)	(83,0)	74,7	120,0	77,4	160,9	120,0	72,0
Chine[b]	(5,8)[c]	(22,0)	(37,9)	(39,0)	64,3	99,4	116,2	131,3	98,4	71,8
Courants financiers aux conditions du marché										
Total	44,1	(107,0)	(120,1)	(124,4)	192,7	355,6	432,2	802,0	479,7	574,3
Apports publics bilatéraux des pays du CAD	0,9	(8,6)	(–2,3)	12,3	55,0	64,7	–0,8	2,2	34,0	31,2
Apports publics multilatéraux des pays du CAD[a]	1,8	(37,5)	(50,9)	(53,0)	57,5	39,4	10,0	102,5	19,8	38,2
Apports publics bilatéraux des membres de l'OPEP	–	–	–	–	–	54,5	210,8	119,4	88,4	46,8
Apports publics multilatéraux des membres de l'OPEP	–	–	–	–	–	–	7,5	16,1	27,9	5,0
Crédits privés garantis à l'exportation des pays du CAD	26,4	40,9	31,5	34,1	50,2	57,1	34,4	203,0	156,8	306,8
Autres sources privées, y compris les autres apports bancaires internationaux, des pays du CAD[d]	(15,0)	(20,0)	(40,0)	(25,0)	(30,0)	(125,0)	(5,0)	(220,0)	(115,0)	(150,0)
Crédits-fournisseurs des pays pays socialistes d'Europe orientale	–	–	–	–	–	14,9	11,3	5,2	1,9	–0,1
Crédits-fournisseurs de la Chine	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Mécanisme pétrolier du FMI	–	–	–	–	–	–	154,0	133,6	35,9	–3,6
TOTAL DES APPORTS FINANCIERS	(727,5)	(853,1)	(1 021,9)	(1 095,0)	1 289,3	1 963,4	2 782,3	4 392,1	3 601,9	3 997,7
Dont : *Total des apports nets de prêts et de dons*[e]	(712,5)	(833,1)	(981,9)	(1 070,0)	1 259,3	1 838,7	2 777,3	4 172,1	3 486,9	3 847,7

Source : estimations du secrétariat de la CNUCED d'après les données communiquées par le CAD et la Banque mondiale.

[a] En provenance des institutions multilatérales essentiellement financées par les pays du CAD.

[b] Versements nets au titre de prêts seulement.

[c] 1968.

[d] Investissements directs et investissements de portefeuille, y compris les eurocrédits autres que les crédits à l'exportation.

[e] Total des apports financiers, à l'exclusion des "autres sources privées, y compris les autres apports bancaires internationaux, des pays du CAD".

TABLEAU 12 B

Ensemble des pays en développement : composition des courants financiers en dollars courants, 1965-1977

(Versements nets en millions de dollars)

	Moyenne 1965-1968	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
Prêts et dons à des conditions de faveur										
Total	6 108,4	6 529,3	6 936,2	7 707,6	7 968,3	10 465,1	14 305,6	18 854,6	18 086,8	19 418,7
CAD	5 765,5	6 195,0	6 555,3	7 383,4	7 694,7	8 797,8	10 806,6	13 315,2	12 659,4	13 467,7
Dont :										
Apports bilatéraux	(5 149,9)	5 269,7	5 517,4	6 129,4	6 342,3	6 862,9	8 148,1	9 718,5	9 353,2	9 880,1
Apports multilatéraux[a]	(615,6)	925,3	1 038,0	1 254,0	1 352,4	1 934,9	2 658,5	3 596,7	3 306,2	3 587,6
Dont :										
Dons	(3 888,5)	3 732,8	3 932,7	4 330,4	5 121,9	5 442,2	6 765,9	8 327,4	8 023,0	8 866,2
Prêts	(1 877,0)	2 462,2	262,6	3 053,0	2 572,8	3 355,6	4 040,7	4 987,8	4 636,4	4 601,5
Dont :										
Assistance technique	(1 272,7)	1 828,5	1 875,2	2 068,7	2 292,4	2 789,6	3 187,0	3 938,9	3 754,9	4 038,9
Autres	(4 492,8)	4 366,5	4 680,1	5 314,7	5 402,3	6 008,2	7 619,6	9 376,3	8 904,5	9 428,8
OPEP	–	–	–	–	–	1 208,2	3 126,4	5 090,8	4 940,3	5 247,7
Dont :										
Apports bilatéraux	–	–	–	–	–	1 208,2	3 009,6	4 930,9	4 517,9	3 758,7
Apports multilatéraux	–	–	–	–	–	–	116,7	159,9	422,4	1 489,0
Pays socialistes d'Europe orientale[b]	329,3[c]	301,7	303,4	223,5	147,3	231,1	139,6	237,6	261,7	496,0
Chine[b]	13,6[c]	32,6	77,5	110,7	126,3	228,0	233,0	211,0	225,4	207,3
Courants financiers aux conditions du marché										
Total	4 722,5	6 382,8	7 500,2	8 444,5	10 218,1	15 792,5	16 500,1	29 497,7	29 942,7	38 347,7
Apports publics bilatéraux des pays du CAD	607,4	486,2	694,9	820,4	973,6	1 761,0	1 294,3	1 528,4	1 687,0	1 651,8
Apports publics multilatéraux des pays du CAD[a]	211,5	484,7	615,2	814,6	900,4	1 106,8	1 561,2	2 219,6	2 189,9	2 386,4
Apports publics bilatéraux des membres de l'OPEP	–	–	–	–	–	143,1	785,6	1 415,4	1 373,6	824,6
Apports publics multilatéraux des membres de l'OPEP	–	–	–	–	–	–	24,1	52,3	182,7	416,7
Crédits privés garantis à l'exportation des pays du CAD	982,6	1 755,0	2 002,1	2 447,4	1 393,7	1 047,9	1 975,0	3 933,5	4 939,3	7 427,4
Autres sources privées, y compris les autres apports bancaires internationaux, des pays du CAD[d]	2 934,0	3 676,5	4 201,1	4 367,1	6 953,4	11 719,3	9 918,0	18 754,8	19 194,5	25 825,7
Crédits-fournisseurs des pays socialistes d'Europe orientale	–12,0[c]	–17,7	–13,1	–3,7	–1,7	15,7	31,4	49,5	54,7	22,7
Crédits-fournisseurs de la Chine	–1,0[c]	–1,9	–	–1,3	–1,3	–1,3	–1,2	–1,1	–	–
Mécanisme pétrolier du FMI	–	–	–	–	–	–	911,7	1 544,8	321,0	–207,6
TOTAL DES APPORTS FINANCIERS	10 830,9	12 912,1	14 436,4	16 152,1	18 186,4	26 257,6	30 805,7	48 351,7	48 029,5	57 766,4
Dont : Total des apports nets de prêts et de dons[e]	7 896,9	9 235,6	10 235,3	11 785,0	11 233,0	14 538,3	20 887,7	29 596,9	28 835,0	31 940,7

Source : estimations du secrétariat de la CNUCED d'après les données communiquées par le CAD et la Banque mondiale.

[a] En provenance des institutions multilatérales essentiellement financées par les pays du CAD.

[b] Versements nets au titre de prêts seulement.

[c] 1968.

[d] Investissements directs et investissements de portefeuille, y compris les eurocrédits autres que les crédits à l'exportation.

[e] Total des apports financiers, à l'exclusion des "autres sources privées, y compris les autres apports bancaires internationaux, des pays du CAD".

TABLEAU 13 A

Pays les moins avancés : composition des courants financiers en dollars contants de 1977, 1965-1977

(Versements nets en millions de dollars)

	Moyenne 1965-1968	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
Prêts et dons à des conditions de faveur										
Total	(1 628,7)	(1 759,4)	(2 076,4)	(2 075,4)	2 182,5	2 565,9	2 750,4	3 977,4	3 389,8	3 423,4
CAD	(1 500,3)	(1 591,5)	(1 797,6)	(1 814,5)	1 905,8	2 178,0	2 039,4	2 920,6	2 376,0	2 421,6
Dont :										
Apports bilatéraux	(1 259,8)	(1 254,3)	(1 397,6)	(1 372,5)	1 444,3	1 526,4	1 382,9	1 927,4	1 456,1	1 507,7
Apports multilatéraux[a]	(240,5)	(337,2)	(400,0)	(442,0)	461,5	651,6	656,5	993,2	919,9	913,9
Dont :										
Dons	(1 160,2)	(1 047,5)	(1 149,9)	(1 231,4)	1 721,7	1 591,2	1 495,4	1 774,5	1 503,7	1 572,1
Prêts	(340,1)	(544,0)	(647,7)	(583,1)	184,1	586,8	544,0	1 146,1	872,3	849,5
Dont :										
Assistance technique	(421,8)	(609,6)	(600,0)	(627,3)	657,2	605,4	511,1	639,7	627,4	597,1
Autres	(1 078,5)	(981,9)	(1 197,6)	(1 187,2)	1 248,6	1 572,6	1 528,3	2 280,9	1748,6	1 824,5
OPEP	–	–	–	–	–	37,8	484,4	733,1	776,7	858,0
Dont :										
Apports bilatéraux	–	–	–	–	–	37,8	376,6	646,5	692,4	750,9
Apports multilatéraux	–	–	–	–	–	–	107,8	86,5	84,3	107,1
Pays socialistes d'Europe orientale[b]	(114,6)[c]	(116,0)	(191,6)	(177,5)	148,7	191,5	90,6	178,2	130,3	(72,0)
Chine[b]	(13,8)[c]	(51,9)	(87,2)	(83,4)	128,0	158,6	136,0	145,5	106,8	(71,8)
Courants financiers aux conditions du marché										
Total	(105,1)	(252,3)	(276,5)	(266,0)	383,5	567,4	505,8	888,5	520,8	574,3
Apports publics bilatéraux des pays du CAD	2,2	(20,3)	(–5,3)	26,3	109,5	103,2	–0,9	2,4	36,9	31,2
Apports publics multilatéraux des pays du CAD[a]	4,3	(88,4)	(117,2)	(113,3)	114,4	62,9	11,7	113,6	21,5	38,2
Apports publics bilatéraux des membres de l'OPEP	–	–	–	–	–	87,0	246.7	132,3	96,0	46,8
Apports publics multilatéraux des membres de l'OPEP	–	–	–	–	–	–	8,8	17,8	30,3	5,0
Crédits privés garantis à l'exportation des pays du CAD	62,9	96,4	72,5	72,9	99,9	91,1	40,2	224,9	170,2	306,8
Autres sources privées, y compris les autres apports bancaires internationaux, des pays du CAD[d]	(35,7)	(47,2)	(92,1)	(53,5)	(59,7)	(199,4)	(5,9)	(243,7)	(124,8)	(150,0)
Crédits-fournisseurs des pays socialistes d'Europe orientale	–	–	–	–	–	23,8	13,2	5,8	2,1	–0,1
Crédits-fournisseurs de la Chine	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Mécanisme pétrolier du FMI	–	–	–	–	–	–	180,2	148,0	39,0	–3,6
TOTAL DES APPORTS FINANCIERS	(1 733,8)	(2 011,7)	(2 352,9)	(2 341,4)	2 566,0	3 133,3	3 256,2	4 865,9	3 910,6	3 997,7
Dont : *Total des apports nets de prêts et de dons*[e]	(1 698,1)	(1 964,5)	(2 260,8)	(2 287,9)	2 506,3	2 933,9	3 250,3	4 622,2	3 785,8	3 847,7

Source : estimations du secrétariat de la CNUCED d'après les données communiquées par le CAD et la Banque mondiale.

[a] En provenance des institutions multilatérales essentiellement financées par les pays du CAD.

[b] Versements nets au titre de prêts seulement.

[c] 1968.

[d] Investissements directs et investissements de portefeuille, y compris les eurocrédits autres que les crédits à l'exportation.

[e] Total des apports financiers, à l'exclusion des "autres sources privées, y compris les autres apports bancaires internationaux, des pays du CAD".

TABLEAU 13 B

Ensemble des pays en développement : composition des courants financiers en dollars constants de 1977, 1965-1977

(Versements nets en millions de dollars)

	Moyenne 1965-1968	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
Prêts et dons à des conditions de faveur										
Total	15 403,6	16 292,8	16 880,6	17 394,3	16 618,8	17 485,2	16 960,0	20 889,7	19,638,5	19 418,7
CAD	14 538,9	15 458,6	15 953,6	16 662,6	16 048,2	14 699,4	12 811,8	14 752,4	13 745,5	13 467,7
Dont :										
Apports bilatéraux	12 986,5	13 149,7	13 427,6	13 832,6	13 227,6	11 466,6	9 660,0	10 767,5	10 155,6	9 880,1
Apports multilatéraux[a]	1 522,4	2 308,9	2 526,0	2 830,0	2 820,6	3 232,6	3 151,8	3 984,9	3 589,9	3 587,6
Dont :										
Dons	9 805,7	9 314,6	9 571,0	9 772,7	10 682,3	9 092,9	8 021,3	9 226,2	8 711,3	8 866,2
Prêts	4 733,2	6 144,0	6 382,6	6 889,9	5 365,5	5 606,5	4 790,5	5 526,2	5 034,2	4 601,5
Dont :										
Assistance technique	3 209,4	4 562,7	4 563,7	4 668,6	4 781,1	4 660,9	3 778,4	4 364,0	4 077,0	4 038,9
Autres	11 329,5	10 895,9	11 389,9	11 994,0	11 267,1	10 038,5	9 033,4	10 388,4	9 668,5	9 468,8
OPEP	–	–	–	–	–	2 018,7	3 706,5	5640,3	5 364,1	5 247,7
Dont :										
Apports bilatéraux	–	–	–	–	–	2 018,7	3 568,0	5 463,1	4 905,5	3 758,7
Apports multilatéraux	–	–	–	–	–	–	138,4	177,2	458,6	1 489,0
Pays socialistes d'Europe orientale[b]	830,4	752,9	738,4	504,4	307,2	386,1	165,5	263,2	284,2	496,0
Chine[b]	34,3	81,3	188,6	227,3	263,4	381,0	276,2	233,8	244,7	207,3
Courants financiers aux conditions du marché										
Total	11 908,8	15 927,2	18 253,2	19 057,3	21 310,9	26 386,2	19 561,7	32 681,0	32 511,6	38 347,7
Apports publics bilatéraux des pays du CAD	1 531,7	1 213,2	1 691,2	1 851,5	2 030,5	2 942,3	1 534,4	1 693,4	1 831,7	1 651,8
Apports publics multilatéraux des pays du CAD[a]	533,4	1 209,5	1 497,2	1 838,4	1 877,9	1 849,3	1 850,9	2 459,2	2 377,8	2 386,4
Apports publics bilatéraux des membres de l'OPEP	–	–	–	–	–	239,1	931,3	1 568,2	1 491,4	824,6
Apports publics multilatéraux des membres de l'OPEP	–	–	–	–	–	–	28,6	57,9	198,4	416,7
Crédits privés garantis à l'exportation des pays du CAD	2 477,8	4 379,3	4 872,5	5 523,2	2 906,7	1 750,8	2 341,5	4 358,1	5 363,1	7 427,4
Autres sources privées, y compris les autres apports bancaires internationaux, des pays du CAD[c]	7 398,7	9 174,1	10 224,2	9 855,5	14 502,1	19 580,7	11 758,3	20 779,2	20 841,3	25 825,7
Crédits-fournisseurs des pays socialistes d'Europe orientale	–30,3[d]	–44,2	–31,9	–8,4	–3,6	26,2	37,2	54,7	59,4	22,7
Crédits-fournisseurs de la Chine	–2,5[d]	–4,7	–	–2,9	–2,7	–2,2	–1,4	–1,2	–	–
Mécanisme pétrolier du FMI	–	–	–	–	–	–	1 080,9	1 711,5	348,5	–207,6
TOTAL DES APPORTS FINANCIERS	27 312,4	32 220,0	35 133,8	36 451,6	37 929,7	43 871,4	36,521,7	53 570,7	52 150,1	57 766,4
Dont :										
Total des apports nets de prêts et de dons[e]	19 913,7	23 045,9	24 909,6	26 596,1	23 427,6	24 290,7	24 763,4	32 791,5	31 308,8	31 940,7

Source : estimations du secrétariat de la CNUCED d'après les données communiquées par le CAD et la Banque mondiale.

[a] En provenance des institutions multilatérales essentiellement financées par les pays du CAD.

[b] Versements nets au titre de prêts seulement.

[c] Investissements directs et investissements de portefeuille, y compris les eurocrédits autres que les crédits à l'exportation.

[d] 1968.

[e] Total des apports financiers, à l'exclusion des "autres sources privées, y compris les autres apports bancaires internationaux, des pays du CAD".

TABLEAU 14 A

Pays les moins avancés : composition des courants financiers en dollars constants de 1977 par habitant, 1965-1977

(Versements nets en dollars)

	Moyenne 1965-1968	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
Prêts et dons à des conditions de faveur										
Total	8,20	8,32	9,58	9,34	9,59	11,02	11,52	16,26	13,52	13,28
CAD	7,55	7,52	8,30	8,17	8,38	9,35	8,54	11,94	9,48	9,39
Dont :										
Apports bilatéraux	6,34	5,93	6,45	6,18	6,35	6,55	5,79	7,88	5,81	5,85
Apports multilatéraux[a]	1,21	1,59	1,85	1,99	2,03	2,80	2,75	4,06	3,67	3,54
Dont :										
Dons	5,84	4,95	5,31	5,54	7,57	6,83	6,26	7,25	6,00	6,10
Prêts	1,71	2,57	2,99	2,63	0,81	2,52	2,28	4,69	3,48	3,29
Dont :										
Assistance technique	2,12	2,88	2,77	2,82	2,89	2,60	2,14	2,62	2,50	2,31
Autres	5,43	4,64	5,53	5,35	5,49	6,75	6,40	9,32	6,98	7,08
OPEP	–	–	–	–	–	0,16	2,03	3,00	3,10	3,33
Dont :										
Apports bilatéraux	–	–	–	–	–	0,16	1,58	2,64	2,76	2,91
Apports multilatéraux	–	–	–	–	–	–	0,45	0,35	0,34	0,42
Pays socialistes d'Europe orientale[b]	0,58	0,55	0,88	0,80	0,65	0,82	0,38	0,73	0,52	0,28
Chine[b]	0,07	0,25	0,40	0,37	0,56	0,68	0,57	0,59	0,42	0,28
Courants financiers aux conditions du marché										
Total	0,53	1,19	1,28	1,20	1,68	2,44	2,12	3,63	2,08	2,23
Apports publics bilatéraux des pays du CAD	0,01	0,10	–0,02	0,12	0,48	0,44	–0,00	0,01	0,15	0,12
Apports publics multilatéraux des pays du CAD[a]	0,02	0,42	0,54	0,51	0,50	0,27	0,05	0,46	0,09	0,15
Apports publics bilatéraux des membres de l'OPEP	–	–	–	–	–	0,37	1,03	0,54	0,38	0,18
Apports publics multilatéraux des membres de l'OPEP	–	–	–	–	–	–	0,04	0,07	0,12	0,02
Crédits privés garantis à l'exportation des pays du CAD	0,32	0,45	0,33	0,33	0,44	0,39	0,17	0,92	0,68	1,19
Autres sources privées, y compris les autres apports bancaires internationaux des pays du CAD[c]	0,18	0,22	0,43	0,24	0,26	0,86	0,02	1,00	0,50	0,58
Crédits-fournisseurs des pays socialistes d'Europe orientale	–	–	–	–	–	0,10	0,05	0,02	0,01	–0,00
Crédits-fournisseurs de la Chine	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Mécanisme pétrolier du FMI	–	–	–	–	–	–	0,76	0,61	0,15	–0,01
TOTAL DES APPORTS FINANCIERS	8,73	9,51	10,86	10,54	11,27	13,46	13,64	19,89	15,60	15,51
Dont :										
Total des apports nets de prêts et de dons[d]	8,55	9,29	10,43	10,30	11,01	12,60	13,62	18,89	15,10	14,93

Source : estimations du secrétariat de la CNUCED d'après les données communiquées par le CAD et la Banque mondiale.

[a] En provenance des institutions multilatérales essentiellement financées par les pays du CAD.

[b] Versements nets au titre de prêts seulement.

[c] Investissements directs et investissements de portefeuille, y compris les eurocrédits autres que les crédits à l'exportation.

[d] Total des apports financiers, à l'exclusion des "autres sources privées, y compris les autres apports bancaires internationaux, des pays du CAD".

TABLEAU 14 B

Ensemble des pays en développement : composition des courants financiers en dollars constants de 1977 par habitant, 1965-1977

(Versements nets en dollars)

	Moyenne 1965-1968	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
Prêts et dons à des conditions de faveur										
Total	9,53	9,48	9,58	9,63	8,98	9,22	8,73	10,48	9,61	9,27
CAD	9,00	9,00	9,06	9,23	8,67	7,75	6,59	7,40	6,73	6,43
Dont :										
Apports bilatéraux	8,04	7,66	7,62	7,66	7,15	6,05	4,97	5,40	4,97	4,72
Apports multilatéraux[a]	0,96	1,34	1,44	1,57	1,52	1,70	1,62	2,00	1,76	1,71
Dont :										
Dons	6,07	5,42	5,43	5,41	5,77	4,79	4,13	4,63	4,27	4,23
Prêts	2,93	3,58	3,63	3,82	2,90	3,96	2,46	2,77	2,46	2,20
Dont :										
Assistance technique	1,99	2,66	2,59	2,59	2,58	2,46	1,94	2,19	2,00	1,93
Autres	7,01	6,34	6,47	6,64	6,09	5,29	4,65	5,21	4,73	4,50
OPEP	–	–	–	–	–	1,07	1,91	2,83	2,62	2,50
Dont :										
Apports bilatéraux	–	–	–	–	–	1,07	1,84	2,74	2,40	1,79
Apports multilatéraux	–	–	–	–	–	–	0,07	0,09	0,22	0,71
Pays socialistes d'Europe orientale[b]	0,51	0,44	0,42	0,28	0,17	0,20	0,09	0,13	0,14	0,24
Chine[b]	0,02	0,04	0,10	0,12	0,14	0,20	0,14	0,12	0,12	0,10
Courants financiers aux conditions du marché										
Total	7,37	9,27	10,37	10,56	11,52	13,91	10,06	16,40	15,92	18,32
Apports publics bilatéraux des pays du CAD	0,95	0,71	0,96	1,02	1,10	1,55	0,79	0,85	0,90	0,79
Apports publics multilatéraux des pays du CAD[a]	0,33	0,70	0,85	1,02	1,01	0,98	0,95	1,23	1,16	1,14
Apports publics bilatéraux des membres de l'OPEP	–	–	–	–	–	0,13	0,48	0,79	0,73	0,39
Apports publics multilatéraux des membres de l'OPEP	–	–	–	–	–	–	0,01	0,03	0,10	0,20
Crédits privés garantis à l'exportation des pays du CAD	1,53	2,55	2,77	3,06	1,57	0,92	1,20	2,18	2,63	3,55
Autres sources privées, y compris les autres apports bancaires internationaux des pays du CAD[c]	4,58	5,34	5,81	5,46	7,84	10,32	6,05	10,43	10,20	12,34
Crédits-fournisseurs des pays socialistes d'Europe orientale	–0,02[d]	–0,03	–0,02	–0,00	–0,00	0,01	0,02	0,03	0,03	0,01
Crédits-fournisseurs de la Chine	–0,00[d]	–0,00	–	–0,00	–0,00	–0,00	–0,00	–0,00	–	–
Mécanisme pétrolier du FMI	–	–	–	–	–	–	0,56	0,86	0,17	–0,10
TOTAL DES APPORTS FINANCIERS	16,90	18,75	19,95	20,19	20,50	23,13	18,79	26,88	25,53	27,59
Dont :										
Total des apports nets de prêts et de dons[e]	12,32	13,41	14,14	14,73	12,66	12,81	12,74	16,45	15,33	15,25

Source : estimations du secrétariat de la CNUCED d'après les données communiquées par le CAD et la Banque mondiale.

[a] En provenance des institutions multilatérales essentiellement financées par les pays du CAD.

[b] Versements nets au titre de prêts seulement.

[c] Investissements directs et investissements de portefeuille, y compris les eurocrédits autres que les crédits à l'exportation.

[d] 1968.

[e] Total des apports financiers, à l'exclusion des "autres sources privées, y compris les autres apports bancaires internationaux, des pays du CAD".

TABLEAU 15

Répartition en pourcentage des apports financiers aux pays les moins avancés et à l'ensemble des pays en développement, par catégories d'apports, et part des pays les moins avancés dans les apports financiers à l'ensemble des pays en développement, par catégories d'apports (versements nets), moyenne 1965-1968, 1972, 1975, 1976 et 1977

	Répartition en pourcentage des apports financiers										*Part des pays les moins avancés dans les apports financiers à l'ensemble des pays en développement*				
	Pays les moins avancés					*Ensemble des pays en développement*									
	Moyenne 1965-1968	*1972*	*1975*	*1976*	*1977*	*Moyenne 1965-1968*	*1972*	*1975*	*1976*	*1977*	*Moyenne 1965-1968*	*1972*	*1975*	*1976*	*1977*
Prêts et dons à des conditions de faveur															
Total	93,94	85,05	81,74	86,68	85,63	56,40	43,81	39,00	37,66	33,62	10,57	13,13	19,04	17,26	17,63
CAD	86,53	74,27	60,02	60,76	60,57	53,23	42,31	27,54	26,36	23,31	10,32	11,88	19,80	17,29	17,98
Dont :															
Apports bilatéraux	72,66	56,29	39,61	37,24	37,71	47,55	34,87	20,10	19,47	17,10	9,70	10,92	17,90	14,34	15,26
Apports multilatéraux[a]	13,87	17,98	20,41	23,52	22,86	5,68	7,44	7,44	6,89	6,21	15,49	16,36	24,92	25,92	25,47
Dont :															
Dons	66,92	67,10	36,47	38,45	39,32	35,90	28,16	17,22	16,71	15,35	11,83	16,12	19,23	17,26	17,73
Prêts	19,51	7,17	23,55	22,31	21,25	17,33	14,15	10,32	9,65	7,96	7,19	3,43	20,74	17,33	18,46
Dont :															
Assistance technique	24,33	25,61	13,15	16,04	14,93	11,75	12,60	8,15	7,82	6,99	13,14	13,75	14,66	15,39	14,78
Autres	62,20	48,66	46,87	44,72	45,64	41,48	29,71	19,39	18,54	16,32	9,52	11,08	21,96	18,09	19,35
OPEP	–	–	15,07	19,86	21,46	–	–	10,53	10,29	9,09	–	–	13,00	14,48	16,35
Dont :															
Apports bilatéraux	–	–	13,29	17,71	18,78	–	–	10,20	9,41	6,51	–	–	11,83	14,11	19,98
Apports multilatéraux	–	–	1,78	2,15	2,68	–	–	0,33	0,88	2,58	–	–	48,81	18,38	7,19
Pays socialistes d'Europe orientale[b]	6,61[c]	5,79	3,66	3,33	1,80	3,04	0,81	0,49	0,54	0,86	13,80[c]	48,40	67,71	45,85	14,52
Chine[b]	0,80[c]	4,99	2,99	2,73	1,80	0,13	0,69	0,44	0,47	0,36	40,23[c]	48,60	62,23	43,65	34,64
Courants financiers aux conditions du marché															
Total	6,06	14,95	18,26	13,32	14,37	43,60	56,19	61,00	62,34	66,38	0,88	1,80	2,72	1,60	1,50
Apports publics bilatéraux du CAD	0,12	4,27	0,05	0,94	0,78	5,61	5,35	3,16	3,51	2,86	0,14	5,39	0,14	2,01	1,89
Apports publics multilatéraux du CAD[a]	0,25	4,46	2,33	0,55	0,96	1,95	4,95	4,59	4,56	4,13	0,81	6,09	4,62	0,90	1,60
Apports publics bilatéraux des membres de l'OPEP	–	–	2,72	2,46	1,17	–	–	2,93	2,86	1,43	–	–	8,44	6,44	5,68
Apports publics multilatéraux des membres de l'OPEP	–	–	0,37	0,78	0,13	–	–	0,11	0,38	0,72	–	–	30,74	15,27	1,20
Crédits privés garantis à l'exportation des pays du CAD	3,63	3,89	4,62	4,35	7,67	9,07	7,66	8,13	10,29	12,85	2,54	3,44	5,16	3,17	4,13
Autres sources privées, y compris les autres apports bancaires internationaux, des pays du CAD[d]	2,06	2,33	5,01	3,19	3,75	27,09	38,24	38,79	39,96	44,71	0,48	0,41	1,17	0,60	0,58

Crédits-fournisseurs des pays socialistes d'Europe orientale	–	–	0,12	0,05	–0,00	–0,11[c]	–0,01	0,10	0,11	0,04	–	–	10,60	3,54	–0,44
Crédits-fournisseurs de la Chine . .	–	–	–	–	–	–0,01[c]	–0,00	–0,00	–	–	–	–	–	–	–
Mécanisme pétrolier du FMI	–	–	3,04	1,00	–0,09	–	–	3,19	0,67	–0,36	–	–	8,65	11,19	1,73
TOTAL DES APPORTS FINANCIERS	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	6,35	6,77	9,08	7,50	6,92
Dont :															
Total des apports nets de prêts et de dons[e]	97,94	97,67	94,99	96,81	96,25	72,91	61,76	61,21	60,04	55,29	8,53	10,70	14,10	12,09	12,05

Source : estimations du secrétariat de la CNUCED d'après les donnés communiquées par le CAD et la Banque mondiale.

Note. – Les répartitions en pourcentage et les parts sont calculées d'après les données aux prix de 1977 figurant dans les tableaux 14 A et 14 B.

[a] En provenance des institutions multilatérales essentiellement financées par les pays du CAD.

[b] Versements nets au titre de prêts seulement.

[c] 1968.

[d] Investissements directs et investissements de portefeuille, y compris les eurocrédits autres que les crédits à l'exportation.

[e] Total des apports financiers, à l'exclusion des "autres sources privées, y compris les autres apports bancaires internationaux, des pays du CAD".

TABLEAU 16.–Apport net de prêts et de dons à chacun des pays les moins avancés, en provenance des pays

Pays	Prêts et dons nets[a] — Total (en millions de dollars)									
	Moyenne 1965-1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Afghanistan	46,1	23,7	19,5	47,3	51,4	51,1	26,6	49,1	61,9	75,0
Bangladesh	..	..	..	15,4	221,9	438,8	497,2	1 002,9	525,8	587,7
Bénin	18,1	15,5	14,9	29,3	18,4	26,4	33,6	57,4	50,2	52,3
Bhoutan	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,5	0,6	2,1	3,2	2,9
Botswana	15,6	13,2	14,3	17,8	88,3	83,5	43,4	48,6	52,8	42,2
Burundi	9,5	14,9	17,5	22,1	25,3	29,0	32,9	49,0	45,3	52,6
Cap-Vert	–	–	–	–0,2	0,1	0,2	–0,1	8,5	13,1	24,4
Comores	..	6,3	7,9	8,8	10,2	17,6	27,5	20,0	11,7	8,6
Empire centrafricain	19,5	18,5	13,4	15,1	27,2	27,9	34,7	52,8	37,6	39,5
Ethiopie	43,5	49,2	49,5	56,3	51,9	61,5	109,3	116,5	134,5	103,2
Gambie	3,2	3,6	1,3	3,8	4,8	6,3	8,8	7,7	9,8	24,1
Guinée	14,3	16,3	33,3	29,8	51,9	50,6	2,8	–3,9	4,7	18,8
Haïti	4,8	6,0	7,2	7,0	5,6	8,6	12,2	56,8	68,6	81,9
Haute-Volta	19,1	24,0	22,1	29,3	34,9	57,4	93,7	84,3	84,6	108,5
Lesotho	12,6	13,3	10,0	16,8	14,1	14,2	20,9	27,6	30,1	36,8
Malawi	30,6	27,5	40,3	32,7	45,4	29,4	40,5	63,8	72,3	94,6
Maldives	0,3	0,2	0,2	0,8	0,7	0,8	0,9	3,2	2,7	2,3
Mali	20,4	20,7	20,8	36,9	40,3	70,2	106,4	113,4	85,0	98,0
Népal	11,0	10,3	23,6	24,0	30,3	35,2	33,7	45,8	49,9	73,1
Niger	22,4	36,1	41,6	49,6	41,3	73,3	135,4	122,8	128,9	117,7
Ouganda	27,3	40,4	39,1	40,2	33,7	8,7	1,9	6,9	42,8	27,1
République démocratique populaire lao	67,6	67,3	69,4	73,0	67,0	72,0	61,9	38,8	30,4	30,1
République-Unie de Tanzanie	38,7	60,7	54,5	75,0	96,0	122,2	164,2	317,3	310,2	388,4
Rwanda	12,3	17,8	22,6	25,0	30,1	38,6	45,6	81,3	79,2	89,8
Samoa	0,6	0,6	1,5	1,9	5,5	3,6	5,6	13,3	11,6	22,5
Somalie	21.1	35.0	30,0	33,4	28,5	34,2	36,6	72,9	70,8	115,3
Soudan	24,2	20,3	13,0	18,5	45,4	90,5	89,2	356,8	247,8	294,5
Tchad	23,5	21,8	21,5	29,3	29,6	45,0	64,0	59,6	62,3	87,8
Yémen	3,5	5,1	12,5	14,4	14,8	20,8	43,4	41,7	48,0	69,4
Yémen démocratique	21,1	2,2	4,4	5,9	5,5	8,0	12,8	26,9	23,2	28,8
Total	531,0[b]	570,6[b]	606,1[b, c]	759,3[c]	1 120,3	1 526,1	1 786,2	2 943,9	2 399,0	2 797,9
Ensemble des pays en développement	7 567,0	8 920,9	9 867,6	11 465,8	10 962,4	12 713,5	15 637,1	20 996,7	21 475,6	24 933,3

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des renseignements du secrétariat de l'OCDE/CAD.

[a] Rentrées au titre de prêts et dons publics de sources bilatérales et multilatérales, non compris le mécanisme pétrolier du FMI, plus crédits à l'exportation garantis. Les chiffres se rapportent aux versements nets.

[b] Non compris le Bangladesh.

[c] Non comprise une somme globale d'environ 40 millions de dollars versée par la France au Bénin, à la Haute-Volta, au Mali, au Niger et au Tchad. Les données disponibles n'indiquent pas le ventilation par pays de cette somme.

membres du CAD et des institutions multilatérales essentiellement financées par ceux-ci, 1965-1977

Par habitant (en dollars)										*Valeur en 1977 des prêts et dons nets*	
Moyenne 1965-1968	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*En pourcentage du PIB 1977*	*En pourcentage des importations 1977*
2,9	1,6	1,3	3,1	3,3	3,2	1,6	2,9	3,6	4,3	2,6	13,9
..	..	..	0,2	3,0	5,8	6,4	12,7	6,5	7,1	7,5	49,8
7,3	5,8	5,5	10,5	6,4	8,9	11,1	18,5	15,7	15,9	8,6	23,8
0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,4	0,5	1,8	2,7	2,4	..	..
28,9	23,2	24,7	30,7	140,2	128,5	65,8	70,4	76,5	59,4	12,4	19,2
2,9	4,6	5,2	6,5	7,2	8,1	8,9	13,0	11,7	13,2	15,5	57,8
–	–	–	–0,7	0,4	0,7	–0,3	23,0	43,7	78,7	31,7	47,8
..	23,3	29,3	31,4	36,4	60,7	94,8	64,5	37,7	23,2	11,6	47,8
13,1	11,8	8,4	9,2	16,3	16,3	19,8	29,5	20,5	21,1	9,2	62,7
1,9	2,0	2,0	2,2	2,0	2,3	4,1	4,2	4,8	3,6	3,3	29,3
7,4	8,0	2,8	7,9	9,8	12,6	17,3	14,8	18,1	43,8	19,4	30,9
3,9	4,2	8,5	7,4	12,6	12,0	0,6	–0,9	1,1	4,0	2,1	10,9
1,2	1,4	1,7	1,6	1,3	1,9	2,7	12,4	14,7	17,2	6,6	22,9
3,8	4,5	4,1	5,3	6,2	10,0	15,9	14,0	13,7	17,2	22,0	51,9
14,6	14,6	10,8	17,7	14,5	14,3	20,5	26,5	28,4	34,1	22,6	23,0
7,5	6,4	9,1	7,2	9,7	6,1	8,2	12,7	14,0	17,1	11,8	40,3
2,9	1,8	1,8	7,3	6,4	6,7	6,9	24,6	19,3	16,4	14,4	57,5
4,3	4,2	4,1	7,2	7,7	13,0	19,1	19,9	14,6	16,4	16,6	61,6
1,1	0,9	2,1	2,1	2,6	2,9	2,7	3,6	3,9	5,6	5,3	40,6
6,1	9,2	10,3	12,0	9,8	17,0	30,2	26,7	27,3	24,2	13,3	78,5
3,1	4,2	4,0	4,0	3,2	0,8	0,2	0,6	3,6	2,2	0,8	10,8
24,8	23,3	23,4	24,1	21,5	22,6	19,0	11,8	9,0	8,7	8,2	55,7
3,2	4,7	4,1	5,5	6,9	8,5	11,1	20,7	19,9	24,1	13,0	51,9
3,7	5,0	6,1	6,6	7,7	9,6	11,1	19,4	18,5	20,5	21,1	78,8
4,9	4,3	10,7	12,7	36,7	24,0	37,3	88,7	77,3	150,0	39,5	54,9
8,1	12,8	10,8	11,7	9,7	11,4	11,8	23,0	21,7	34,4	19,2	38,6
1,7	1,5	0,9	1,3	3,1	6,0	5,8	22,7	15,4	23,8	6,0	27,8
6,9	6,1	5,9	7,9	7,8	11,6	16,2	14,8	15,1	20,9	16,2	62,7
0,7	0,9	2,2	2,4	2,4	3,3	6,7	6,3	7,0	9,8	3,4	6,7
16,2	1,5	3,0	3,9	3,5	5,0	7,9	15,9	13,3	16,0	9,0	4,8
3,9[b]	4,0[b]	4,1[b]	3,4	4,9	6,6	7,5	12,0	9,6	10,9	7,4	31,8
4,9	5,2	5,6	6,4	5,9	6,7	8,0	10,5	10,5	11,9	2,2	9,9

TABLEAU 17. – **Aide totale à des conditions de faveur et dons reçus, par chacun des pays les moins avancés,**

(Versements nets en

Pays	*Aide totale accordée à des conditions de faveur*									
	Moyenne 1965-1968[a]	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
Afghanistan	43,1	27,6	28,4	47,4	56,0	57,1	31,7	53,7	63,9	75,0
Bangladesh	..	..	..	15,4	223,8	421,7	486,8	956,4	521,1	583,8
Bénin	17,4	13,3	14,9	29,3	20,1	26,6	33,2	52,0	50,9	44,8
Bhoutan	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,5	0,6	2,1	3,2	2,9
Botswana	15,6	13,2	14,2	17,7	31,5	36,6	36,6	46,0	47,8	47,1
Burundi	9,7	15,0	17,8	21,8	25,9	26,9	33,4	47,1	44,5	46,6
Cap-Vert	–	–	–	–	–	–	–	8,7	13,1	24,4
Comores	..	6,3	7,9	8,8	10,2	17,6	27,3	21,7	11,5	8,6
Empire centrafricain	17,2	19,8	14,4	15,6	25,7	25,7	35,6	55,4	38,1	40,3
Ethiopie	31,9	38,9	40,0	47,3	47,6	66,7	120,0	119,3	140,6	111,7
Gambie	3,2	3,6	1,3	3,6	5,0	6,5	8,8	7,8	9,8	18,0
Guinée	13,6	13,4	10,3	9,6	4,8	11,3	8,8	9,4	11,5	17,1
Haïti	5,1	5,1	7,9	6,3	6,8	8,2	14,3	59,3	71,7	83,2
Haute-Volta	19,2	23,9	22,1	28,8	34,4	56,9	90,6	86,1	83,1	107,3
Lesotho	12,5	13,3	9,9	16,7	14,1	14,2	20,9	27,4	30,1	36,8
Malawi	30,2	27,7	36,9	31,6	36,2	29,7	41,7	63,9	64,1	78,3
Maldives	0,3	0,2	0,2	0,8	0,6	0,6	0,6	3,0	1,5	2,0
Mali	20,4	23,1	21,3	30,3	38,3	70,3	104,2	115,3	86,0	96,9
Népal	12,4	10,8	23,6	23,9	30,2	35,4	32,2	45,4	50,0	71,0
Niger	23,2	33,3	31,6	38,0	43,1	70,5	136,0	124,1	125,4	90,3
Ouganda	22,1	27,6	33,1	31,8	29,5	14,8	11,3	13,1	19,9	13,9
République démocratique populaire lao	67,7	66,8	69,3	72,4	66,8	75,9	60,1	38,9	28,4	30,1
République-Unie de Tanzanie	39,6	39,3	51,3	62,4	61,3	100,2	155,4	288,3	267,0	326,9
Rwanda	12,5	17,6	21,8	25,2	30,1	38,9	45,6	81,6	78,9	90,3
Samoa	0,6	0,6	1,5	2,0	3,2	3,6	5,6	13,4	11,7	18,9
Somalie	22,0	32,9	27,8	30,7	23,7	35,7	31,9	72,7	67,4	67,9
Soudan	19,5	9,0	6,6	10,5	37,2	42,6	54,4	110,3	115,6	109,2
Tchad	19,7	23,6	22,4	30,5	30,9	42,2	65,3	57,1	60,9	81,9
Yémen	3,4	2,7	12,3	14,9	14,8	20,7	39,3	36,6	47,5	64,4
Yémen démocratique	21,0	2,1	4,3	4,4	5,6	7,5	10,4	20,2	23,2	32,0
Total	(502,5)[c]	510,8[c]	553,3[c]	677,8	957,6	1 365,0	1 742,6	2 636,2	2 188,4	2 421,6
Ensemble des pays en développement	(5 765,5)	6 195,0	6 555,3	7 383,4	7 694,7	8 797,8	10 806,6	13 315,2	12 659,4	13 467,7

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des renseignements du secrétariat de l'OCDE/CAD.

[a] Total des apports bilatéraux de source publique et aide multilatérale accordée à des conditions de faveur dans le cas des pays individuels. Aide totale accordée à des conditions de faveur dans le cas des totaux pour les pays les moins avancés et pour l'ensemble des pays en développement.

[b] Donnant individuellement 10 p. 100 ou davantage du total accordé au pays le moins avancé en question.

[c] Non compris le Bangladesh.

des pays membres du CAD et des institutions multilatérales essentiellement financées par ceux-ci, 1965-1977
millions de dollars)

	Dont, sous forme de dons									
Moyenne 1965-1968[a]	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*Principaux donneurs en 1977*[b]
..	24,5	27,2	32,4	47,2	38,1	26,1	36,3	32,3	47,8	IDA, ONU, Etats-Unis
..	..	..	15,4	210,3	266,2	281,2	362,4	227,4	307,5	IDA, Etats-Unis, Japon
..	13,9	15,3	19,0	25,7	17,5	24,0	39,9	33,0	27,2	France, Etats-Unis, IDA, Communauté/FED
..	0,1	0,2	0,1	0,2	0,5	0,6	0,9	3,2	2,9	ONU, Suisse
..	13,2	11,8	10,2	7,3	14,3	22,4	30,9	37,0	38,9	Suède, Royaume-Uni, ONU, Norvège
..	14,4	17,3	21,2	25,3	26,6	32,7	46,9	43,4	39,3	Belgique, ONU, Communauté/FED, France
..	–	–	–	–	–	–	8,7	13,1	24,4	Suède, ONU, Etats-Unis, Communauté/FED
..	6,5	7,9	8,6	10,0	17,0	26,0	21,0	11,2	7,9	Communauté/FED, ONU
..	17,5	14,6	13,0	29,2	24,5	34,4	54,6	36,1	39,7	France, Communauté/FED, ONU
..	25,5	25,6	23,9	28,7	42,2	85,0	70,0	77,8	73,4	IDA, Suède, ONU
..	1,7	0,8	2,5	4,1	3,7	6,8	5,0	7,1	12,6	Royaume-Uni, Rép. féd. d'Allemagne, Canada, ONU
..	4,8	4,7	3,9	4,4	1,3	3,6	3,8	6,2	8,3	IDA, ONU, Etats-Unis, Pays-Bas
..	4,2	5,8	6,0	7,0	8,2	12,6	32,7	33,9	32,8	Etats-Unis, BID, IDA
..	2,2	21,2	28,4	38,0	50,8	77,5	73,3	63,9	79,3	France, Etats-Unis, Rép. féd. d'Allemagne, IDA, ONU
..	12,7	9,9	16,4	15,4	14,3	19,5	25,5	27,6	30,9	ONU, IDA, Canada, Etats-Unis, Royaume-Uni
..	16,0	15,7	22,8	13,6	12,4	15,7	21,7	32,1	28,4	Royaume-Uni, Canada, IDA, Rép. féd. d'Allemagne
..	0,2	0,2	0,8	0,6	0,6	0,6	1,2	1,5	2,0	ONU, Japon, Australie, Royaume-Uni
..	21,6	19,7	25,2	46,2	60,9	94,6	96,9	59,4	68,6	France, Rép. féd. d'Allemagne, IDA, Communauté/FED
..	9,9	23,9	19,7	25,5	28,8	26,6	36,6	38,0	53,2	ONU, IDA, Etats-Unis, Royaume-Uni
..	23,2	25,8	28,2	38,4	61,9	124,0	102,8	100,4	64,8	France, Communauté/FED, Rép. féd. d'Allemagne
..	5,3	15,9	18,9	33,9	12,5	8,7	9,3	10,9	13,3	ONU, Communauté/FED
..	65,7	67,7	70,9	66,2	71,6	57,8	31,3	17,8	17,5	Suède, Rép. féd. d'Allemagne, Japon, Pays-Bas, ONU
..	4,2	27,5	30,6	44,5	64,9	99,4	187,9	195,7	215,0	Suède, Pays-Bas, IDA, Danemark
..	17,7	21,7	25,1	29,0	36,4	41,1	74,8	64,1	73,9	Belgique, Rép. féd. d'Allemagne, Communauté/FED, IDA
..	0,6	1,0	1,1	1,5	2,9	5,4	8,7	9,6	14,9	Australie, Nouvelle-Zélande, BAsD, Communauté/FED
..	1,7	19,0	27,6	20,5	29,2	26,3	63,7	57,6	58,2	Communauté/FED, ONU, IDA, Italie
..	9,2	7,9	12,6	38,0	33,5	32,9	62,4	49,8	71,2	ONU, IDA, Pays-Bas, Rép. féd. d'Allemagne
..	23,7	21,5	28,6	40,6	39,9	61,7	50,7	52,8	59,3	France, Etats-Unis, IDA
..	2,7	9,7	8,9	8,7	9,6	22,0	25,4	26,3	35,8	AID, Rép. féd. d'Allemagne, ONU, Etats-Unis
..	2,1	4,2	4,0	5,1	6,9	8,6	16,4	15,8	23,1	ONU, Royaume-Uni, IDA, Communauté/FED, FMI
..	415,0[c]	443,7[c]	526,0	865,1	997,2	1 277,8	1 601,7	1 385,0	1 572,1	
..	3 732,8	3 932,7	4 330,4	5 121,9	5 442,2	6 765,9	8 327,4	8 023,0	8 866,2	

TABLEAU 18. – **Total de l'APD bilatérale et des dons reçus des pays**

(Versements nets en

Pays	*APD bilatérale*									
	Moyenne 1965-1968[a]	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
Afghanistan	39,4	22,4	21,4	37,9	40,9	43,2	16,9	32,6	34,8	27,6
Bangladesh	..	..	..	9,4	199,7	307,0	344,2	703,9	319,8	384,0
Bénin	12,0	8,0	8,2	20,8	12,1	13,5	18,5	29,1	27,5	26,6
Bhoutan	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,5	0,3	0,6	1,0	0,6
Botswana	14,3	13,1	9,3	13,6	29,2	30,9	29,9	38,6	40,8	37,9
Burundi	7,3	10,6	11,6	13,5	16,9	15,2	18,7	26,4	25,9	28,8
Cap-Vert	–	–	–	–	–	–	–	2,1	6,8	15,8
Comores	..	6,3	6,8	8,1	10,0	17,0	27,1	17,5	8,4	1,8
Empire centrafricain	12,5	13,7	9,2	8,5	14,1	15,1	18,6	33,3	25,7	30,2
Ethiopie	26,3	30,3	32,7	37,6	37,7	49,6	79,8	73,1	72,9	59,0
Gambie	3,1	3,4	1,0	2,4	3,2	3,3	3,7	3,6	5,4	12,8
Guinée	12,4	10,8	7,0	6,4	1,3	8,8	6,7	5,5	4,4	5,1
Haïti	4,2	3,3	5,2	4,3	5,0	5,0	9,4	24,8	32,1	39,6
Haute-Volta	13,4	15,1	13,7	15,9	22,6	34,7	50,2	53,1	60,1	71,7
Lesotho	11,1	11,3	6,2	12,0	9,6	8,2	12,6	14,7	18,0	20,7
Malawi	29,2	21,8	25,9	22,9	26,7	22,0	30,5	47,1	47,0	54,8
Maldives	0,2	0,1	0,1	0,7	0,5	0,4	0,2	2,0	0,6	1,2
Mali	10,2	14,4	9,8	16,6	22,7	34,9	60,2	55,7	53,3	60,9
Népal	11,0	8,7	20,4	19,3	24,7	25,1	20,5	28,6	29,2	37,4
Niger	16,6	26,2	21,2	24,7	26,3	42,1	82,6	80,2	80,1	59,4
Ouganda	20,4	18,1	24,4	20,3	21,4	9,1	6,8	4,5	9,4	3,6
République démocratique populaire lao	66,9	66,1	68,5	71,0	65,5	72,5	57,3	32,6	24,0	26,7
République-Unie de Tanzanie	32,8	27,9	37,9	49,8	53,4	90,5	140,2	234,8	212,0	257,3
Rwanda	10,1	13,9	16,7	19,8	23,3	26,2	31,6	53,7	56,6	61,4
Samoa	0,3	0,2	0,3	0,3	1,3	2,1	4,3	8,8	7,3	11,1
Somalie	17,2	21,4	17,9	21,7	11,6	19,3	7,3	23,3	20,1	25,2
Soudan	15,7	2,5	–0,2	–1,8	10,2	16,8	33,2	60,2	54,4	55,8
Tchad	13,9	14,2	14,8	21,9	24,9	26,4	37,9	28,2	43,2	49,6
Yémen	2,8	1,7	7,9	9,2	9,0	14,4	27,4	15,0	11,3	34,2
Yémen démocratique	20,8	1,5	1,3	2,1	1,7	2,8	5,0	6,1	9,0	6,9
Total	(423,5)[b]	(387,1)[b]	399,4[b, c]	489,0[c]	725,7	956,6	1 181,6	1 739,7	1 341,1	1 507,7
Ensemble des pays en développement	(5 149,9)	5 269,7	5 517,4	6 129,4	6 342,3	6 862,9	8 148,1	9 718,5	9 353,2	9 880,1

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des renseignements du secrétariat de l'OCDE/CAD.

[a] Total des apports publics de source bilatéral dans le cas des pays individuels. Estimations se rapportant à l'APD bilatérale dans le cas des totaux pour les pays les moins avancés et pour l'ensemble des pays en développement.

[b] Non compris le Bangladesh.

[c] Non comprise une somme globale d'environ 40 millions de dollars versée par la France au Bénin, à la Haute-Volta, au Mali, au Niger et au Tchad. Les données disponibles n'indiquent pas la ventilation par pays de cette somme.

membres du CAD par chacun des pays les moins avancés, 1965-1977

millions de dollars)

					Dont, sous forme de dons				
Moyenne 1965-1968	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
..	19,3	20,1	24,6	35,2	25,5	14,5	19,7	18,8	27,9
..	..	..	9,4	186,1	220,6	226,8	254,9	147,5	222,3
..	8,8	8,7	12,7	20,2	11,3	13,7	22,5	16,1	16,9
..	0,1	0,2	0,1	0,2	0,5	0,3	0,6	1,0	0,6
..	13,1	8,5	6,8	4,9	10,7	17,9	24,8	31,5	31,6
..	10,3	11,4	13,5	16,8	15,2	18,5	26,4	26,0	27,5
..	–	–	–	–	–	–	2,1	6,8	15,8
..	6,5	6,8	7,9	9,9	16,4	25,8	16,9	8,0	1,1
..	11,4	9,6	8,2	21,1	15,2	18,3	33,3	24,0	30,8
..	21,3	21,1	17,9	23,2	33,6	53,9	42,5	47,1	55,1
..	1,5	0,5	1,4	2,9	2,3	2,9	1,9	3,7	10,4
..	2,2	1,2	0,7	1,0	–1,0	1,5	..	0,3	2,6
..	3,3	4,2	4,2	4,9	4,9	9,4	21,8	24,7	26,5
..	13,4	12,9	15,4	27,7	32,0	42,7	46,8	48,1	62,0
..	11,1	6,0	11,5	10,9	8,3	12,6	14,6	17,8	20,6
..	14,9	14,3	21,4	11,8	9,4	12,0	16,4	27,3	21,3
..	0,1	0,1	0,7	0,4	0,4	0,2	0,8	0,6	1,2
..	14,7	9,4	15,0	35,6	29,9	57,2	52,0	42,4	49,1
..	7,8	20,8	16,2	21,3	22,9	19,4	25,8	27,6	38,7
..	17,0	17,5	16,6	24,6	36,9	72,5	61,3	58,7	41,4
..	11,8	12,6	15,4	32,1	9,5	5,4	3,5	3,1	4,0
..	65,0	66,8	70,0	65,0	70,0	56,0	27,5	13,8	14,0
..	19,8	23,5	26,2	39,4	58,2	89,9	151,9	169,4	191,9
..	14,0	16,7	19,8	23,3	26,1	31,5	52,4	50,4	56,5
..	0,2	0,3	0,3	0,4	2,0	4,3	7,6	7,2	11,0
..	12,7	12,3	20,2	9,6	15,6	8,3	24,0	18,5	25,9
..	2,9	1,3	0,4	11,1	9,3	13,9	27,4	27,5	43,1
..	14,8	14,0	21,5	35,1	25,6	36,9	27,2	40,3	45,7
..	1,7	5,5	3,3	2,9	4,2	11,2	11,0	8,1	22,4
..	1,5	1,2	2,0	1,6	2,7	4,2	4,1	8,5	6,0
..	321,2[b]	327,5[b, c]	383,3[c]	679,2	718,2	881,7	1 021,7	924,8	1 123,9
..	3 228,8	3 283,8	3 589,4	4 317,9	4 419,5	5 505,8	6 214,3	6 418,6	7 074,7

TABLEAU 19.– Aide totale reçue, par chacun des pays les moins avancés, des institutions

(Versements nets en

Pays	*Aide multilatérale totale*									
	Moyenne 1965-1968	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
Afghanistan	3,2	4,9	7,0	9,4	15,0	14,2	14,8	21,0	29,1	47,4
Bangladesh	..	..	..	6,0	24,1	119,9	143,0	308,4	201,4	199,8
Bénin	5,4	5,3	6,7	8,5	8,0	13,2	14,9	23,0	24,6	21,7
Bhoutan	–	–	–	–	–	0,0	0,3	1,5	2,2	2,3
Botswana	1,3	0,1	4,9	4,1	14,7	19,1	12,4	10,1	9,1	12,1
Burundi	2,2	4,1	6,0	8,0	8,7	11,4	14,4	21,0	20,1	18,9
Cap-Vert	–	–	–	–	–	–	–	6,6	6,3	8,6
Comores	..	..	1,1	0,7	0,2	0,6	0,2	4,2	3,1	6,8
Empire centrafricain	4,7	6,1	5,2	7,0	11,5	10,6	17,0	22,6	12,7	10,1
Ethiopie	9,7	15,6	10,2	18,9	16,1	21,3	38,4	48,3	65,9	49,0
Gambie	0,1	0,2	0,3	1,2	1,7	3,1	5,1	4,2	4,4	5,2
Guinée	1,4	6,0	18,6	27,4	25,6	8,4	0,4	5,2	5,0	11,6
Haïti	0,6	1,6	2,4	1,6	1,8	3,1	4,9	34,5	39,6	43,6
Haute-Volta	5,6	8,8	8,3	13,4	12,2	23,3	41,3	33,0	24,0	35,5
Lesotho	1,4	2,0	3,8	4,8	4,5	6,0	8,3	12,7	12,1	16,1
Malawi	0,9	5,9	11,1	10,2	10,4	8,5	11,4	17,1	20,1	32,2
Maldives	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4	1,0	0,9	0,8
Mali	9,8	8,7	11,5	14,3	15,7	35,5	43,9	59,4	32,6	36,5
Népal	0,6	2,0	3,2	4,7	5,6	10,4	13,0	16,9	20,7	35,7
Niger	6,4	7,1	10,5	13,3	16,8	29,1	53,9	44,1	45,2	30,8
Ouganda	1,2	9,0	8,2	11,0	7,7	7,9	4,7	9,5	13,1	12,8
République démocratique populaire lao	0,7	0,7	0,9	1,4	1,3	3,4	2,8	6,3	4,4	3,4
République-Unie de Tanzanie	3,8	13,1	14,6	19,7	23,5	19,0	23,3	93,1	66,7	93,6
Rwanda	2,2	3,7	5,1	5,4	6,8	12,6	14,0	27,9	22,3	29,2
Samoa	0,3	0,4	1,2	1,7	1,9	1,5	1,3	4,6	4,4	7,8
Somalie	4,5	11,5	9,9	9,0	12,3	16,7	25,2	50,9	47,4	42,7
Soudan	7,6	14,0	12,3	13,6	27,5	21,8	17,0	47,3	61,6	50,3
Tchad	5,8	9,4	7,6	8,6	6,0	15,8	27,4	28,9	17,7	32,3
Yémen	0,6	1,0	4,3	5,7	5,8	6,3	11,9	21,6	36,2	30,2
Yémen démocratique	0,2	0,6	3,0	2,3	3,8	4,8	5,4	14,1	14,2	25,1
Total	80,3[a]	141,9[a]	178,0[a]	232,0	289,4	447,8	571,0	999,0	867,1	952,1
Ensemble des pays en développement	827,1	1 410,0	1 653,2	2 068,6	2 252,8	3 041,7	4 219,7	5 816,3	5 496,1	5 974,0

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des renseignements du secrétariat de l'OCDE/CAD.

[a] Non compris le Bangladesh.

multilatérales essentiellement financées par les pays membres du CAD, 1965-1977
millions de dollars)

	Dont : aide accordée aux conditions du marché								
Moyenne 1965-1968	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
–0,5	–0,3	–	–	–	0,3	0,0	0,0	–	–
..	..	..	–	–	5,2	0,4	55,9	0,1	0,0
–0,0	–	–	–	–	0,1	0,2	0,1	1,2	3,5
–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	12,4	13,4	5,7	2,7	2,1	2,9
–0,2	–0,3	–0,3	–0,3	–0,3	–0,3	–0,3	–0,3	1,5	1,1
–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
..	..	–	–	–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–	–	0,5	0,3	–
4,2	7,0	2,9	9,2	6,2	4,2	–1,8	2,1	–1,8	–3,7
–0,0	–	–	–	–	–	–	–	–	0,0
0,2	3,4	15,3	24,1	22,1	5,9	–1,7	1,3	–2,1	–0,4
–0,3	–0,2	–0,2	–0,4	–0,1	–	–	–	–	–
–0,2	–	–	0,5	0,3	1,1	0,9	–	1,0	–0,1
–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
–0,2	–	0,1	1,5	0,8	0,8	0,2	0,3	3,0	8,7
–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
–0,4	–	–	0,6	0,1	0,1	–0,1	–0,2	–0,1	0,5
–0,7	–0,1	–	0,1	0,1	0,1	1,3	0,1	–0,1	2,1
–0,2	–	–	–	–	0,7	0,5	0,2	–0,1	–0,1
–0,4	–0,5	–0,5	–0,5	–0,4	2,2	0,2	0,9	2,6	2,5
–0,1	–	–	–	–	–	–	–	–	–
–3,0	1,7	1,2	7,1	15,6	9,3	8,1	39,6	11,7	24,0
–0,2	–	–	–	–	–	–	–	–	0,3
–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
–0,3	–	–	–	0,2	0,3	0,6	1,5	0,1	–0,0
3,7	7,5	5,6	1,3	0,5	–4,0	–4,2	–2,8	0,4	–3,1
–0,0	–	–	–	–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
1,4[a]	18,2[a]	24,1[a]	43,2	57,5	39,4	10,0	102,5	19,8	38,2
211.5	484,7	615,2	814,6	900,4	1 106,8	1 561,2	2 219,6	2 189,9	2 386,4

TABLEAU 20. – **Aide totale à des conditions de faveur et dons reçus, par chacun des membres des pays les**

(Versements nets en

Pays	*Aide multilatérale accordée à des conditions de faveur*									
	Moyenne 1965-1968	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
Afghanistan	3,7	5,2	7,0	9,4	15,0	13,9	14,8	21,0	29,1	47,4
Bangladesh	..	..	..	6,0	24,1	114,7	142,6	252,5	201,3	199,8
Bénin	5,4	5,3	6,7	8,5	8,0	13,1	14,7	22,9	23,4	18,2
Bhoutan	–	–	–	–	–	0,0	0,3	1,5	2,2	2,3
Botswana	1,3	0,1	4,9	4,1	2,3	5,7	6,7	7,4	7,0	9,2
Burundi	2,4	4,4	6,3	8,3	9,0	11,7	14,7	20,7	18,6	17,8
Cap-Vert	–	–	–	–	–	–	–	6,6	6,3	8,6
Comores	..	..	1,1	0,7	0,2	0,6	0,2	4,2	3,1	6,8
Empire centrafricain	4,7	6,1	5,2	7,0	11,5	10,6	17,0	22,1	12,4	10,1
Ethiopie	5,6	8,6	7,3	9,7	9,9	17,1	40,2	46,2	67,7	52,7
Gambie	0,1	0,2	0,3	1,2	1,7	3,1	5,1	4,2	4,4	5,2
Guinée	1,2	2,6	3,3	3,3	3,5	2,5	2,1	3,9	7,1	12,0
Haïti	0,9	1,8	2,6	2,0	1,9	3,1	4,9	34,5	39,6	43,6
Haute-Volta	5,8	8,8	8,3	12,9	11,9	22,2	40,4	33,0	23,0	35,6
Lesotho	1,4	2,0	3,8	4,8	4,5	6,0	8,3	12,7	12,1	16,1
Malawi	1,0	5,9	11,0	8,7	9,6	7,7	11,2	16,8	17,1	23,5
Maldives	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4	1,0	0,9	0,8
Mali	10,2	8,7	11,5	13,7	15,6	35,4	44,0	59,6	32,7	36,0
Népal	1,4	2,1	3,2	4,6	5,5	10,3	11,7	16,8	20,8	33,6
Niger	6,6	7,1	10,5	13,3	16,8	28,4	53,4	43,9	45,3	30,9
Ouganda	1,7	9,5	8,7	11,5	8,1	5,7	4,5	8,6	10,5	10,3
République démocratique populaire lao	0,8	0,7	0,9	1,4	1,3	3,4	2,8	6,3	4,4	3,4
République-Unie de Tanzanie	6,8	11,4	13,4	12,6	7,9	9,7	15,2	53,5	55,0	69,6
Rwanda	2,4	3,7	5,1	5,4	6,8	12,6	14,0	27,9	22,3	28,9
Samoa	0,3	0,4	1,2	1,7	1,9	1,5	1,3	4,6	4,4	7,8
Somalie	4,8	11,5	9,9	9,0	12,1	16,4	24,6	49,4	47,3	42,7
Soudan	3,8	6,5	6,7	12,3	27,0	25,8	21,2	50,1	61,2	53,4
Tchad	5,8	9,4	7,6	8,6	6,0	15,8	27,4	28,9	17,7	32,3
Yémen	0,6	1,0	4,3	5,7	5,8	6,3	11,9	21,6	36,2	30,2
Yémen démocratique	0,2	0,6	3,0	2,3	3,8	4,8	5,4	14,1	14,2	25,1
Total	79,0[a]	123,7[a]	153,9[a]	188,8	231,9	408,4	561,0	896,5	847,3	913,9
Ensemble des pays en développement	615,6	925,3	1 038,0	1 254,0	1 352,4	1 934,9	2 658,5	3 596,7	3 306,2	3 587,6

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des renseignements du secrétariat de l'OCDE/CAD.

[a] Non compris le Bangladesh.

moins avancés, des institutions multilatérales essentiellement financées par les pays membres du CAD, 1965-1977

millions de dollars)

	Dont, sous forme de dons								
Moyenne 1965-1968	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
..	5,2	7,1	7,8	12,0	12,6	11,6	16,6	13,5	19,9
..	..	..	6,0	24,2	45,6	54,4	107,5	79,9	85,2
..	5,1	6,6	6,3	5,5	6,2	10,3	17,4	16,9	10,3
..	–	–	–	–	0,0	0,3	0,3	2,2	2,3
..	0,1	3,3	3,4	2,4	3,6	4,5	6,1	5,5	7,3
..	4,1	5,9	7,7	8,5	11,4	14,2	20,5	17,4	11,8
..	–	–	–	–	–	–	6,6	6,3	8,6
..	..	1,1	0,7	0,1	0,6	0,2	4,1	3,2	6,8
..	6,1	5,0	4,8	8,1	9,3	16,1	21,3	12,1	8,9
..	4,2	4,5	6,0	5,5	8,6	31,1	27,5	30,7	18,3
..	0,2	0,3	1,1	1,2	1,4	3,9	3,1	3,4	2,2
..	2,6	3,5	3,2	3,4	2,3	2,1	3,8	5,9	5,7
..	0,9	1,6	1,8	2,1	3,3	3,2	10,9	9,2	6,3
..	8,8	8,3	13,0	10,3	18,8	34,8	26,5	15,8	17,3
..	1,6	3,9	4,9	4,5	6,0	6,9	10,9	9,8	10,3
..	1,1	1,4	1,4	1,8	3,0	3,7	5,3	4,8	7,1
..	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4	0,4	0,9	0,8
..	6,9	10,3	10,2	10,6	31,0	37,4	44,9	17,0	19,5
..	2,1	3,1	3,5	4,2	5,9	7,2	10,8	10,4	14,5
..	6,2	8,3	11,6	13,8	25,0	51,5	41,5	41,7	23,4
..	3,5	3,3	3,5	1,8	3,0	3,3	5,8	7,8	9,3
..	0,7	0,9	0,9	1,2	1,6	1,8	3,8	4,0	3,5
..	4,4	4,0	4,4	5,1	6,7	9,5	36,0	26,3	23,1
..	3,7	5,0	5,3	5,7	10,3	9,6	22,4	13,7	17,4
..	0,4	0,7	0,8	1,1	0,9	1,1	1,1	2,4	3,9
..	9,0	6,7	7,4	10,9	13,6	18,0	39,7	39,1	32,3
..	6,3	6,6	12,2	26,9	24,2	19,0	35,0	22,3	28,1
..	8,9	7,5	7,1	5,5	14,3	24,8	23,5	12,5	13,6
..	1,0	4,2	5,6	5,8	5,4	10,8	14,4	18,2	13,4
..	0,6	3,0	2,0	3,5	4,2	4,4	12,3	7,3	17,1
..	93,8[a]	116,2[a]	142,7	185,9	279,0	396,1	580,0	460,2	448,2
..	504,0	648,9	741,0	804,0	1 022,7	1 460,1	2 113,1	1 604,5	1 791,5

TABLEAU 21. – **Versements au titre de l'assistance technique en faveur de chacun des pays les moins avancés, (somme**

Pays	*Total (en millions de dollars)*									
	Moyenne 1962-1966	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
Afghanistan	15,7	19,6	20,9	24,1	24,3	24,0	21,5	25,1	20,3	27,8
Bangladesh	..	..	..	–	10,4	11,7	29,6	58,2	60,0	26,3
Bénin	1,7	7,2	6,0	10,0	8,3	10,2	12,4	20,0	15,9	13,5
Bhoutan	–	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,5	0,6	2,7	2,1
Botswana	1,1[a]	3,3	2,5	4,8	4,5	7,8	9,5	13,7	15,5	17,8
Burundi	2,8	9,7	10,5	11,4	13,6	15,5	17,1	23,1	23,0	25,5
Cap-Vert	..	–	–	–	–	–	–	5,1	2,2	2,8
Comores	..	4,5	4,8	6,4	3,0	8,6	13,4	7,0	2,3	2,3
Empire centrafricain	1,5	8,7	8,2	8,3	12,2	12,1	12,9	19,2	19,4	20,6
Ethiopie	10,1	22,5	19,6	20,9	22,2	28,5	34,6	33,3	31,5	30,3
Gambie	0,6[a]	0,9	0,6	1,1	1,6	1,9	2,1	2,6	4,2	3,2
Guinée	4,4	4,1	4,2	4,2	1,0	1,1	1,3	3,2	5,5	6,0
Haïti	1,9	3,1	3,6	3,6	4,7	7,0	6,5	11,8	13,5	12,3
Haute-Volta	2,6	9,3	8,2	9,5	12,8	15,3	19,5	32,5	37,6	37,6
Lesotho	1,4[a]	1,7	2,5	2,8	3,2	5,0	6,5	8,7	12,1	12,6
Malawi	6,1[b]	9,1	8,9	9,8	11,1	11,6	14,6	16,3	17,4	17,4
Maldives	–	0,2	0,2	0,2	0,4	0,4	0,5	0,6	1,1	1,0
Mali	2,9	7,0	8,1	9,2	11,9	12,9	18,9	24,4	23,1	25,4
Népal	5,3	7,4	7,9	10,9	10,3	12,5	14,0	24,6	20,3	26,9
Niger	2,0	11,8	11,2	12,0	14,5	14,0	24,4	29,1	28,0	29,9
Ouganda	9,3	15,2	14,4	17,8	16,1	11,9	7,9	9,1	8,3	7,7
République démocratique populaire lao	18,2	38,8	39,6	41,7	35,9	42,3	29,6	14,9	4,5	5,0
République-Unie de Tanzanie	14,4	19,5	21,3	23,8	34,7	41,3	47,6	60,2	76,7	79,8
Rwanda	2,6	9,7	11,8	13,7	16,2	19,3	23,4	31,5	32,3	41,0
Samoa	0,3[a]	0,5	0,9	1,0	1,4	1,6	3,7	4,0	4,7	5,7
Somalie	9,0	11,7	10,5	10,2	9,7	12,0	12,7	19,4	15,9	19,1
Soudan	7,0	7,5	6,4	6,1	21,6	19,2	15,5	28,0	31,0	37,5
Tchad	1,6	10,6	10,0	12,3	15,0	20,1	19,6	25,3	22,0	24,6
Yémen	2,0[a]	1,2	2,4	3,0	4,8	6,5	9,9	16,8	15,6	24,9
Yémen démocratique	1,8	1,5	2,3	3,4	4,7	4,9	7,0	9,1	11,3	10,5
Total	126,3	246,4	247,6	282,4	330,2	379,4	436,7	577,4	577,9	597,1
Ensemble des pays en développement	1 080,7	1 828,5	1 875,2	2 068,7	2 292,4	2 789,6	3 187,0	3 938,9	3 754,9	4 038,9

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des renseignements du secrétariat de l'OCDE/CAD.

[a] Moyenne 1965-1966.

[b] Moyenne 1964-1966.

des contributions bilatérales des pays membres du CAD et des contributions des institutions multilatérales, 1962-1977

				Par habitant (en dollars)					
Moyenne 1962-1966	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
1,1	1,3	1,4	1,6	1,6	1,5	1,3	1,5	1,2	1,6
..	..	..	–	0,1	0,2	0,4	0,7	0,7	0,3
0,7	2,7	2,2	3,6	2,9	3,5	4,1	6,4	5,0	4,1
–	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,5	2,3	1,7
1,9[a]	5,8	4,3	8,3	7,1	12,0	14,4	19,9	22,5	25,1
0,9	3,0	3,1	3,3	3,9	4,3	4,6	6,1	6,0	6,4
..	–	–	–		–	–	17,0	7,3	9,0
..	17,3	17,8	22,9	10,7	29,7	46,2	22,6	7,4	6,2
1,1	5,5	5,1	5,1	7,3	7,1	7,4	10,7	10,6	11,0
0,5	0,9	0,8	0,8	0,9	1,1	1,3	1,2	1,1	1,0
1,9[a]	2,0	1,3	2,3	3,3	3,8	4,1	5,0	7,8	5,8
1,3	1,1	1,1	1,0	0,2	0,3	0,3	0,7	1,2	1,3
0,4	0,7	0,8	0,8	1,1	1,6	1,4	2,6	2,9	2,6
0,5	1,8	1,5	1,7	2,3	2,7	3,3	5,4	6,1	5,9
1,6[a]	1,9	2,7	2,9	3,3	5,1	6,4	8,4	11,4	11,7
1,6[b]	2,1	2,0	2,2	2,4	2,4	3,0	3,2	3,4	3,1
–	1,8	1,8	1,8	3,6	3,3	3,8	4,6	7,9	7,1
0,7	1,4	1,6	1,8	2,3	2,4	3,4	4,3	4,0	4,2
0,5	0,7	0,7	0,9	0,9	1,0	1,1	2,0	1,6	2,0
0,6	3,0	2,8	2,9	3,4	3,3	5,4	6,3	5,9	6,2
1,1	1,6	1,5	1,8	1,5	1,1	0,7	0,8	0,7	0,6
7,1	13,4	13,4	13,8	11,5	13,3	9,1	4,5	1,3	1,4
1,3	1,5	1,6	1,7	2,5	2,9	3,2	3,9	4,9	5,0
0,9	2,7	3,2	3,6	4,2	4,8	5,7	7,5	7,5	9,4
2,3[a]	3,6	6,4	6,7	9,3	10,7	24,7	26,7	31,3	38,0
3,7	4,3	3,8	3,6	3,3	4,0	4,1	6,1	4,9	5,7
0,5	0,6	0,5	0,4	1,5	1,3	1,0	1,8	1,9	2,2
0,5	3,0	2,7	3,3	4,0	5,2	5,0	6,3	5,3	5,9
0,4[a]	0,2	0,4	0,5	0,8	1,0	1,5	2,5	2,3	3,5
1,5	1,0	1,6	2,3	3,0	3,1	4,3	5,4	6,5	5,8
1,0	1,7	1,7	1,3	1,4	1,6	1,8	2,3	2,3	2,3
0,7	1,1	1,1	1,2	1,3	1,5	1,7	2,0	1,9	1,9

TABLEAU 22

APD bilatérale de chacun des pays membres du CAD et aide multilatérale[a] reçues par les pays les moins avancés, 1965-1977

(Versements nets en millions de dollars courants)

	Versements nets en millions de dollars										
	Moyenne 1965-1968[b,c]	*1969*[c]	*1970*[c]	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*Principaux pays bénéficiaires en 1977*[d]
A. – *Donneurs d'aide bilatérale*											
Allemagne, République fédérale d'	39,1	35,8	44,8	53,9	67,7	138,9	175,7	238,6	230,0	226,9	Bangladesh, République-Unie de Tanzanie
Australie	1,7	2,6	2,9	4,5	13,0	7,8	38,1	29,8	14,3	17,5	Bangladesh, Samoa.
Autriche	0,6	0,2	1,1	1,2	0,1	0,6	0,4	0,9	1,4	2,4	Rwanda, Haute-Volta, Mali, Lesotho.
Belgique	12,4	18,4	21,6	23,4	28,7	34,1	39,4	52,3	54,1	58,3	Rwanda, Burundi.
Canada	5,3	6,4	10,4	23,4	65,6	100,2	124,9	164,0	123,9	108,8	Bangladesh, Malawi.
Danemark	1,6	5,4	7,0	7,2	12,8	23,1	38,0	48,4	47,1	58,1	République-Unie de Tanzanie, Bangladesh
Etats-Unis d'Amérique	162,2	132,0	138,0	163,0	225,0	311,0	286,0	558,0	260,0	254,0	Bangladesh, République-Unie de Tanzanie, Haïti.
Finlande	–	–	–	1,2	3,7	4,6	7,0	12,6	15,8	11,3	République-Unie de Tanzanie, Bangladesh
France	67,1	85,6	70,2	82,4	112,3	127,2	183,0	206,6	186,5	172,0	Tchad, Haute-Volta, Empire centrafricain, Mali, Niger.
Italie	19,5	14,9	24,2	24,0	6,9	18,2	13,6	12,2	9,3	11,1	Somalie, Yémen.
Japon	2,9	6,5	8,2	8,0	29,2	41,6	45,0	69,7	59,7	104,9	Bangladesh.
Norvège	1,0	1,7	2,6	6,9	12,6	11,1	31,3	37,0	37,4	58,8	République-Unie de Tanzanie, Bangladesh
Nouvelle-Zélande	–	–	–	–	1,9	2,5	3,5	10,1	4,4	4,8	Samoa.
Pays-Bas	1,0	0,1	3,6	7,3	13,2	15,0	44,0	61,9	79,7	150,8	République-Unie de Tanzanie, Bangladesh, Soudan.
Royaume-Uni	100,7	57,8	46,4	58,0	67,4	53,4	72,2	108,7	98,4	117,6	Bangladesh, Malawi.
Suède	7,8	18,2	15,8	19,1	55,3	60,1	71,4	115,3	107,4	130,6	République-Unie de Tanzanie, Bangladesh, Ethiopie.
Suisse	1,5	2,4	2,3	5,7	10,4	7,4	8,1	13,4	11,5	19,7	Bangladesh, Haute-Volta.
Total de l'aide bilatérale à des conditions de faveur	424,3	388,0	399,1	489,2	725,8	956,8	1 181,6	1 739,5	1 340,9	1 507,6	
B. – *Donneurs d'aide multilatérale*											
1. *A des conditions de faveur*											
BAsD	–	–	0,7	2,4	2,0	5,3	4,8	26,6	13,0	24,0	Bangladesh, Népal, Afghanistan, Samoa.
BID	–0,2	0,9	1,0	0,2	–0,3	0,0	0,8	14,6	15,6	21,3	Haïti.
BIRD	–	–	–	–	–	–	–	–	0,1	6,1	République-Unie de Tanzanie, Malawi.
Communauté/FED	36,7	43,8	46,1	60,7	70,6	156,2	238,8	275,3	170,0	174,1	Niger, Somalie, Ethiopie.
FAfD	–	–	–	–	–	–	–	3,9	10,5	19,5	Mali, Tchad, Rwanda.
Fonds fiduciaire du FMI	–	–	–	–	–	–	–	–	–	34,6	Bangladesh, République-Unie de Tanzanie
IDA	12,5	28,7	36,6	43,4	43,5	120,2	155,6	266,4	346,1	350,9	Bangladesh, République-Unie de Tanzanie

ONU	29,7	50,8	69,7	82,1	115,8	126,7	161,0	309,3	289,3	283,2	Bangladesh.
Dont :											
ATNU	..	6,4	6,8	7,6	9,5	10,9	11,8	14,0	15,3	..	
FISE	..	4,4	4,4	5,3	12,8	10,9	19,9	25,7	23,2	..	
HCR	..	3,8	3,8	3,3	16,7	13,9	8,8	7,4	7,7	..	
PAM	..	5,2	15,8	20,7	27,0	32,5	48,8	115,8	93,1	126,8	
PNUD	..	27,4	35,5	41,2	46,3	51,7	55,5	88,1	89,1	..	
Autres organismes des Nations Unies	..	3,6	3,4	4,0	3,5	6,8	16,2	58,3	60,9	..	
Total	78,8	124,2	154,1	188,8	231,6	408,4	561,0	896,1	844,6	913,7	
2. *Aux conditions du marché*											
BAfD	−5,8	0,2	0,1	2,0	4,0	6,7	5,6	12,6	13,4	16,9	Malawi, Ouganda, Guinée.
BAsD	−1,3	−0,5	−0,5	0,0	0,1	4,0	0,4	−1,2	−2,0	−0,1	
BIRD	5,3	15,8	23,8	41,3	52,8	26,2	3,7	90,0	0,7	14,8	République-Unie de Tanzanie, Botswana, Malawi.
SFI	2,7	2,6	−0,0	−0,5	0,6	1,2	−1,0	−1,0	5,6	6,6	Malawi, Népal, Soudan.
Total	0,9	18,1	23,4	43,2	57,5	38,1	8,7	100,4	17,7	38,1	
Total de l'aide multilatérale (B1 + B2)	79,6	142,3	177,5	232,0	289,1	446,5	569,7	996,5	862,3	951,8	
Total de l'aide à des conditions de faveur (A + B1)	503,1	512,2	553,2	678,0	957,4	1 365,2	1 742,6	2 635,6	2 185,5	2 421,3	
Total général (A + B)	504,0	530,3	576,6	721,2	1 014,9	1 403,3	1 751,3	2 736,0	2 203,2	2 459,4	

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des renseignements du secrétariat de l'OCDE/CAD.

[a] Institutions multilatérales essentiellement financées par les pays du CAD.

[b] Les apports des donneurs d'aide bilatérale comprennent le total des apports de source publique.

[c] Non compris les apports d'aide au Bangladesh.

[d] Recevant individuellement 10 p. 100 ou davantage du total accordé à l'ensemble des pays les moins avancés.

[e] Non comprise une somme globale d'environ 40 millions de dollars versés en 1970, et à nouveau en 1971, au Bénin, à la Haute-Volta, au Mali, au Niger et au Tchad.

TABLEAU 23

Aide à des conditions de faveur reçue, par les pays les moins avancés, de chacun des pays membres du CAD et des institutions multilatérales essentiellement financées par ceux-ci, 1972-1977

(Versements nets en millions de dollars constants exprimés en pouvoir d'achat de 1977[a])

	Versements nets en millions de dollars constants de 1977					
	1972	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
A. – *Donneurs d'aide bilatérale*						
Allemagne, République fédérale	134,7	221,6	205,6	264,3	249,7	226,9
Australie	25,9	12,4	44,6	33,0	15,5	17,5
Autriche	0,2	1,0	0,5	1,0	1,5	2,4
Belgique	57,1	54,4	46,1	57,9	58,7	58,3
Canada	130,6	159,9	146,2	181,7	134,5	108,8
Danemark	25,5	36,9	44,5	53,6	51,1	58,1
Etats-Unis d'Amérique	447,8	496,3	334,7	618,2	282,3	254,0
Finlande	7,4	7,3	8,2	14,0	17,2	11,3
France	223,5	203,0	214,2	228,9	202,5	172,0
Italie	13,7	29,0	15,9	13,5	10,1	11,1
Japon	58,1	66,4	52,7	77,2	64,8	104,9
Norvège	25,1	17,7	36,6	41,0	40,6	58,8
Nouvelle-Zélande	3,8	4,0	4,1	11,2	4,8	4,8
Pays-Bas	26,3	23,9	51,5	68,6	86,6	150,8
Royaume-Uni	134,1	85,2	84,5	120,4	106,8	117,6
Suède	110,0	95,9	83,5	127,7	116,6	130,6
Suisse	20,7	11,8	9,5	14,9	12,5	19,7
Total de l'aide bilatérale à des conditions de faveur	1 444,5	1 526,7	1 382,9	1 927,1	1 455,8	1 507,6
B. – *Donneurs d'aide multilatérale*						
BAsD	4,0	8,5	5,6	29,5	14,1	24,0
BID	–0,6	0,0	0,9	16,2	16,9	21,3
BIRD	–	–	–	–	0,1	6,1
Communauté/FED	140,5	249,2	279,5	305,0	184,6	174,1
FAfD	–	–	–	4,3	11,4	19,5
Fonds fiduciaire du FMI	–	–	–	–	–	34,6
IDA	86,6	191,8	182,1	295,1	375,8	350,9
ONU	230,4	202,2	188,4	342,7	314,1	283,2
Dont :						
ATNU	18,9	17,4	13,8	15,5	16,6	..
FISE	25,5	17,4	23,3	28,5	25,2	..
HCR	33,2	22,2	10,3	8,2	8,4	..
PAM	53,7	51,9	57,1	128,3	101,1	126,8
PNUD	92,1	82,5	65,0	97,6	96,7	..
Autres organismes des Nations Unies	7,0	10,8	18,9	64,6	66,1	..
Total de l'aide multilatérale à des conditions de faveur	460,9	651,7	656,5	992,8	917,0	913,7
Total de l'aide à des conditions de faveur	1 905,4	2 178,4	2 039,4	2 919,9	2 372,8	2 421,3
Pour mémoire : indice des prix à l'importation pour les pays les moins avancés (1970 = 100)	115,69	144,30	196,74	207,83	212,07	230,25

Source : tableau 22.

[a] Les versements effectifs en 1972, 1973, 1974, 1975 et 1976 ont été convertis aux prix de 1977 d'après l'indice des prix à l'importation de la CNUCED pour les pays les moins avancés (cf. "pour mémoire").

TABLEAU 24

Aide à des conditions de faveur reçue, par les pays les moins avancés, de chacun des pays membres du CAD et des institutions multilatérales financées par ceux-ci : importance relative et parts relatives par rapport à l'ensemble des pays en développement, moyenne 1965-1968, 1972, 1975, 1976 et 1977

	Importance relative des différents pays du CAD et des institutions multilatérales essentiellement financées par ceux-ci dans les apports à des conditions de faveur aux pays les moins avancés					*Part des pays les moins avancés dans le total des apports à des conditions de faveur aux pays en développement, en provenance des différents pays du CAD et des institutions multilatérales essentiellement financées par ceux-ci*				
	Moyenne 1965-1968[a]	*1972*	*1975*	*1976*	*1977*	*Moyenne 1965-1968*[b]	*1972*	*1975*	*1976*	*1977*
A. – *Donneurs d'aide bilatérale*										
Allemagne, République fédérale d'	7,85	7,07	9,05	10,52	9,37	13,08	12,03	22,31	23,74	24,60
Australie	0,33	1,36	1,13	0,65	0,72	2,28	5,13	6,83	4,50	5,02
Autriche	0,09	0,01	0,03	0,06	0,10	5,43	2,86	1,84	5,02	3,04
Belgique	1,86	3,00	1,99	2,48	2,41	23,01	22,20	21,14	24,10	22,29
Canada	2,20	6,85	6,22	5,67	4,49	11,01	19,42	27,01	23,46	23,23
Danemark	0,25	1,34	1,84	2,16	2,40	18,91	27,77	43,72	40,64	39,99
Etats-Unis d'Amérique	38,77	23,50	21,17	11,90	10,49	8,06	8,83	18,89	9,26	8,96
Finlande	–	0,39	0,48	0,72	0,47	–	48,68	46,67	55,63	42,01
France	9,92	11,73	7,84	8,53	7,10	10,32	10,15	11,51	10,09	8,97
Italie	3,05	0,72	0,46	0,43	0,46	27,34	14,71	19,58	13,82	20,26
Japon	2,20	3,05	2,65	2,73	4,33	5,38	6,14	8,25	8,06	11,72
Norvège	0,15	1,31	1,40	1,71	2,43	21,71	41,86	36,31	36,28	37,45
Nouvelle-Zélande	–	0,20	0,38	0,20	0,20	–	11,73	20,12	10,11	11,51
Pays-Bas	0,31	1,38	2,35	3,65	6,23	0,97	6,89	17,08	16,23	23,66
Royaume-Uni	16,29	7,04	4,12	4,50	4,86	20,65	14,57	19,53	17,17	21,70
Suède	1,36	5,77	4,38	4,91	5,39	42,63	51,83	30,94	26,77	27,06
Suisse	0,22	1,09	0,51	0,53	0,81	14,41	34,78	18,98	17,67	29,98
Total de l'aide bilatérale à des conditions de faveur	84,85	75,81	66,00	61,35	62,26	10,10	11,42	17,90	14,34	15,26
B. – *Donneurs d'aide multilatérale*										
BAsD	–	0,21	1,01	0,60	0,99	–	18,52	35,00	21,14	29,63
BID	–0,03	–0,03	0,55	0,71	0,88	–0,66	–0,13	4,77	5,78	7,12
BIRD	–	–	–	0,00	0,25	–	–	–	0,63	15,64
Communauté/FED	5,43	7,37	10,45	7,78	7,19	33,15	31,07	40,95	39,60	35,56
FAfD	–	–	0,15	0,48	0,81	–	–	100,00	99,06	75,00
Fonds fiduciaire du FMI	–	–	–	–	1,43	–	–	–	–	19,77
ONU	4,70	12,10	11,73	13,24	11,70	13,15	19,74	21,78	24,09	20,92
Dont :										
ATNU	..	0,99	0,53	0,70	..	..	..	..	..	..
FISE	..	1,34	0,98	1,06	..	..	..	..	..	..
HCR	..	1,74	0,28	0,35	..	..	..	..	..	..
PAM	..	2,82	4,39	4,26	5,24	..	..	..	..	..
PNUD	..	4,84	3,34	4,08	..	..	..	..	..	..
Autres organismes des Nations Unies	..	0,37	2,21	2,79	..	..	..	..	..	..
Total de l'aide multilatérale à des conditions de faveur	15,15	24,19	34,00	38,65	37,74	15,87	17,13	25,26	25,76	25,54
Total de l'aide à des conditions de faveur	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	10,73	12,43	19,87	17,30	17,99

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des renseignements du secrétariat de l'OCDE/CAD.

[a] La distribution en pourcentage est basée sur des données qui comprennent des estimations approximatives de l'aide au Bangladesh (alors Pakistan oriental); c'est pourquoi elle diffère quelque peu de celle que l'on dérive des données du tableau 22. Les chiffres pour les donneurs d'aide bilatérale se rapportent au total des apports bilatéraux de source publique; on estime que les apports bilatéraux de source publique aux conditions du marché ne sont généralement pas importants dans le cas des pays les moins avancés.

[b] Pour les donneurs d'aide bilatérale, les chiffres se rapportent à 1969.

TABLEAU 25.–Apports nets d'APD reçus, par les pays les moins avancés, de

Pays	*Apports nets d'APD aux pays les moins avancés, Aide bilatérale*					
	1972	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
Allemagne, République fédérale d'	0,026	0,040	0,046	0,057	0,052	0,044
Australie	0,029	0,012	0,049	0,035	0,015	0,019
Autriche	0,000	0,002	0,001	0,002	0,003	0,005
Belgique	0,082	0,074	0,074	0,082	0,081	0,072
Canada	0,063	0,084	0,087	0,103	0,065	0,056
Danemark	0,061	0,084	0,125	0,138	0,122	0,135
Etats-Unis d'Amérique	0,019	0,024	0,020	0,036	0,015	0,013
Finlande	0,028	0,027	0,032	0,048	0,057	0,039
France	0,057	0,050	0,067	0,061	0,054	0,045
Italie	0,006	0,013	0,009	0,007	0,005	0,006
Japon	0,010	0,010	0,010	0,014	0,011	0,015
Norvège	0,085	0,056	0,137	0,133	0,121	0,164
Nouvelle-Zélande	0,023	0,023	0,028	0,080	0,034	0,036
Pays-Bas	0,029	0,025	0,064	0,077	0,090	0,143
Royaume-Uni	0,043	0,030	0,037	0,047	0,044	0,048
Suède	0,134	0,121	0,129	0,167	0,145	0,167
Suisse	0,034	0,018	0,017	0,024	0,020	0,031
Total des pays du CAD	0,028	0,031	0,034	0,045	0,032	0,032

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des renseignements du secrétariat de l'OCDE/CAD.

Note. – Ce tableau présente, pour chacun des pays membres du CAD, le montant estimatif des versements nets en faveur des pays les moins avancés au titre de l'APD, exprimé en pourcentage du PNB de chaque donateur. En vue de donner une idée claire de l'ensemble des courants d'aide, on a cherché à estimer la part des apports multilatéraux fournie par chaque donateur aux pays les moins avancés. A cette fin, le montant total des versements nets de chaque institution d'aide multilatérale en faveur des pays les moins avancés a été réparti, pour chaque année, entre les pays donateurs d'après leur part en pourcentage des contributions totales à cette institution, et le montant obtenu pour chaque donateur a été exprimé en pourcentage de son PNB.

chacun des pays membres du CAD, en pourcentage du PNB de ceux-ci, 1972-1977

en pourcentage du PNB des pays dont

Aide multilatérale						*Aide totale*					
1972	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
0,013	0,024	0,029	0,037	0,017	0,015	0,039	0,064	0,075	0,094	0,069	0,059
0,003	0,005	0,007	0,017	0,011	0,014	0,032	0,017	0,056	0,052	0,026	0,033
0,007	0,003	0,005	0,008	0,010	0,011	0,007	0,005	0,006	0,010	0,013	0,016
0,029	0,039	0,040	0,059	0,039	0,028	0,111	0,113	0,114	0,141	0,120	0,100
0,010	0,018	0,015	0,034	0,028	0,051	0,073	0,102	0,102	0,137	0,093	0,107
0,033	0,040	0,046	0,070	0,059	0,058	0,094	0,124	0,171	0,208	0,181	0,193
0,005	0,005	0,008	0,012	0,017	0,012	0,024	0,029	0,028	0,048	0,032	0,025
0,009	0,015	0,015	0,018	0,019	0,015	0,037	0,042	0,047	0,066	0,076	0,054
0,016	0,025	0,026	0,030	0,021	0,019	0,073	0,075	0,093	0,091	0,075	0,064
0,010	0,019	0,035	0,025	0,018	0,015	0,016	0,032	0,044	0,032	0,023	0,021
0,004	0,004	0,007	0,013	0,011	0,015	0,014	0,014	0,017	0,027	0,022	0,030
0,028	0,035	0,041	0,065	0,076	0,077	0,113	0,091	0,178	0,198	0,197	0,241
0,005	0,008	0,008	0,022	0,014	0,015	0,028	0,031	0,036	0,102	0,048	0,051
0,037	0,043	0,053	0,076	0,062	0,050	0,066	0,068	0,117	0,153	0,152	0,193
0,010	0,017	0,022	0,032	0,024	0,033	0,053	0,047	0,059	0,079	0,068	0,081
0,029	0,044	0,051	0,066	0,063	0,079	0,163	0,165	0,180	0,233	0,208	0,246
0,012	0,013	0,007	0,012	0,012	0,015	0,046	0,031	0,024	0,036	0,032	0,046
0,009	0,013	0,016	0,023	0,020	0,019	0,037	0,044	0,050	0,068	0,052	0,051

TABLEAU 26. – Total des sommes reçues, par chacun des pays les moins avancés, des membres

(Versements nets en

Pays	*A des conditions de faveur*[b]					*Aux conditions du marché*				
	1973	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
Afghanistan		28,6	21,6	14,7	25,2					..
Bangladesh		34,8	61,1	10,9	178,9					..
Bénin		4,5	2,4	3,7	4,2					..
Botswana			5,4							
Burundi		4,0	1,0	0,1	1,5			1,2		..
Cap-Vert			0,1	11,8	2,9					
Comores				14,1	3,4					
Empire centrafricain		1,2	1,4		1,7					
Ethiopie		1,3	15,4		2,4		0,5	0,4		
Gambie		1,5	0,4	2,1	3,6			0,3		..
Guinée		21,0	5,9	0,2	5,1		16,2	0,1	1,2	..
Haïti					3,2					..
Haute-Volta	0,1	6,1	2,9	1,0	2,9					..
Lesotho			2,8		1,9					..
Malawi										..
Maldives			0,2	2,8	0,4					..
Mali	0,8	13,6	29,4	3,0	15,7					..
Népal			0,3	0,1	8,6					..
Niger	0,5	1,0	16,8	4,1	5,8				2,2	..
Ouganda		18,8	25,7	5,0	8,0	7,4	1,1	11,3	1,4	..
République démocratique populaire lao					2,1					..
République-Unie de Tanzanie		7,1	7,3		12,9					..
Rwanda		1,0	9,5	0,1	5,4				0,8	..
Samoa				0,8	1,6					..
Somalie	5,5	49,6	80,4	37,5	187,4		35,5	15,0	6,8	..
Soudan	3,3	80,0	188,2	257,0	119,3	31,7	159,9	91,4	103,1	..
Tchad	3,1	13,8	8,1	1,4	1,2	14,1	3,9	0,8	0,7	..
Yémen	8,8	90,6	141,0	203,2	185,0					..
Yémen démocratique	1,7	35,4	34,3	141,8	67,7	1,3		15,0		..
Total	23,7	413,9	661,7	715,4	858,0	54,5	218,3	135,5	116,3	51,8
Ensemble des pays en développement	1 208,2	3 126,4	5 090,8	4 940,3	5 247,7	143,1	809,7	1 467,7	1 556,3	1 241,3

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des estimations de l'OCDE et d'après le FMI, *International Financial Statistics* (divers numéros).

[a] Les membres de l'OPEP et les institutions multilatérales considérées sont les suivantes : Arabie saoudite, Emirats arabes unis, Iran, Iraq, Jamahiriya arabe libyenne, Koweït, Nigéria, Qatar, Venezuela, la Banque africaine arabe, le Fonds arabe de développement économique et social, la Banque internationale arabe, la Société arabe d'investissement, l'Institut arabe de planification, la Banque arabe pour le développement économique en Afrique, le Fonds arabe d'assistance technique aux pays arabes et africains, le Fonds pétrolier arabe d'affectation spéciale auprès de la Banque africaine de développement, le Fonds islamique de solidarité, le Compte spécial de l'OPAEP, le Fonds spécial de l'OPEP, le Fonds spécial arabe d'aide à l'Afrique, le Fonds vénézuélien d'affectation spéciale auprès de la Banque de développement des Caraïbes, le Fonds vénézuélien d'affectation spéciale auprès de la Banque interaméricaine de développement et l'Organisation du Golfe pour le développement de la République arabe d'Egypte.

[b] L'expression "à des conditions de faveur" s'entend des prêts comprenant un élément de libéralité de 25 p. 100, sur la base d'un taux d'actualisation de 10 p. 100.

[c] La contribution des membres de l'OPEP au financement du mécanisme pétrolier du FMI a été de 86,1 p. 100 en 1974, de 77,3 p. 100 en 1975, de 48,6 p. 100 en 1976 et de 44,4 p. 100 en 1977.

de l'OPEP et des institutions multilatérales essentiellement financées par ceux-ci[a], 1973-1977

millions de dollars)

Total des versements					*Pour mémoire : Mécanisme pétrolier du FMI[c]*				
1973	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
	28,6	21,6	14,7	..					
	34,8	61,1	10,9	..		48,6	44,8	17,0	–0,9
	5,8	2,4	3,7	..					
		5,4		..					
	4,0	2,2	0,1	..			1,5		
		0,1	11,8	..					
			14,1	..					
	1,2	1,4		..		3,2	2,8	1,2	
	1,8	15,8		..					
	1,5	0,7	2,1	..					
	37,2	6,0	1,4	..		4,2			
				..		4,6	3,2	3,0	–0,1
0,1	6,1	2,9	1,0	..					
		2,8		..					
				..			2,9	1,5	
		0,2	2,8	..					
0,8	13,6	29,4	3,0	..		4,8	1,2	4,6	
		0,3	0,1	..					
0,5	1,0	16,8	6,3	..					
7,4	19,9	37,0	6,4	..		6,0	17,2		
				..					
	7,1	7,3		..		34,2	28,8		–1,9
	1,0	9,5	0,9	..					
			0,8	..			0,4	0,1	
5,5	85,1	95,4	44,3	..					
35,0	239,9	279,6	360,1	..		34,5	22,2		–0,7
17,2	17,7	8,9	2,1	..		2,6			
8,8	90,6	141,0	203,2	..					
3,0	35,4	49,3	141,8	..		11,2	8,6	8,5	
78,2	632,2	797,2	831,7	909,8		154,0	133,6	35,9	–3,6
1 351,3	3 936,1	6 558,5	6 496,6	6 489,0		911,7	1 544,8	321,0	–207,6

TABLEAU 27

Versements nets au titre de l'aide bilatérale accordée à des conditions de faveur par chaque membre de l'OPEP aux pays les moins avancés et décaissements nets au titre de l'aide accordée à des conditions de faveur et aux conditions du marché à ces mêmes pays par les institutions multilatérales essentiellement financées par les membres de l'OPEP, 1973-1977

(En millions de dollars courants)

	1973	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*[a]
A. – *Donneurs d'aide bilatérale*					
Algérie	1,00	2,24	2,63	4,00	–
Arabie saoudite	5,70	89,23	269,03	424,13	570,13
Emirats arabes unis	4,08	47,80	141,38	84,80	45,31
Iran	–	10,00	3,10	5,70	13,00
Iraq	0,50	56,10	32,43	50,20	18,60
Jamahiriya arabe libyenne	6,54	59,10	39,57	8,70	0,10
Koweït	3,77	30,41	60,53	43,79	97,34
Nigéria	–	4,97	2,07	3,51	1,40
Qatar	2,15	22,00	32,78	12,91	5,00
Total de l'aide bilatérale à des conditions de faveur	23,74	321,85	583,52	637,74	750,88
B. –*Donneurs d'aide multilatérale*					
1. *A des conditions de faveur*					
Banque arabe pour le développement économique de l'Afrique	–	–	–	0,10	4,77
Fonds arabe de développement économique et social	–	1,18	15,84	18,51	23,14
Fonds spécial arabe d'aide à l'Afrique	–	24,60	62,30	21,00	–
Fonds spécial de l'OPEP	–	–	–	4,53	76,43
Compte spécial de l'OPAEP	–	66,30	–	33,50	–
Fonds arabe d'assistance technique aux pays arabes et africains	–	–	–	–	2,73
Total	–	92,08	78,14	77,64	107,07
2. *Aux conditions du marché*					
Banque africain arabe	–	7,54	14,12	27,91	–
Banque internationale arabe	–	–	2,00	–	–
Banque islamique de développement	–	–	–	–	4,99
Total	–	7,54	16,12	27,91	4,99
Total de l'aide multilatérale (B1 + B2)	–	99,62	94,26	105,55	112,06
Total de l'aide à des conditions de faveur (A + B1)	23,74	413,93	661,66	715,38	857,95
Total général (A + B)	23,74	421,47	677,78	743,29	862,94

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des renseignements du secrétariat de l'OCDE/CAD.

[a] Estimations.

TABLEAU 28

Aide accordée à des conditions de faveur aux pays les moins avancés par les membres de l'OPEP et par les institutions multilatérales essentiellement financées par ceux-ci, 1973-1977

(Versements nets en dollars constants exprimés en pouvoir d'achat de 1977[a])

	1973	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
A. – *Donneurs d'aide bilatérale*					
Algérie	1,60	2,62	2,91	4,34	–
Arabie saoudite	9,09	104,03	298,05	460,49	570,13
Emirats arabes unis	6,51	55,94	156,63	92,07	45,31
Iran	–	11,70	3,44	6,19	13,00
Iraq	0,80	65,65	35,93	54,50	18,60
Jamahiriya arabe libyenne	10,43	69,17	43,84	9,45	0,10
Koweït	6,02	35,49	67,06	47,54	97,34
Nigéria	–	5,82	2,29	3,81	1,40
Qatar	3,43	25,75	36,32	14,02	5,00
Total de l'aide bilatérale à des conditions de faveur	37,88	376,67	646,47	692,41	750,88
B. – *Donneurs d'aide multilatérale*					
Banque arabe pour le développement économique de l'Afrique	–	–	–	0,11	4,77
Fonds arabe de développement économique et social	–	1,38	17,55	20,10	23,14
Fonds spécial arabe d'aide pour l'Afrique	–	28,79	69,02	22,80	–
Fonds spécial de l'OPEP	–	–	–	4,92	76,43
Compte spécial de l'OPAEP	–	77,59	–	36,37	–
Fonds arabe d'assistance technique aux pays arabes et africains	–	–	–	–	2,73
Total de l'aide multilatérale à des conditions de faveur	–	107,76	86,57	84,30	107,07
Total de l'aide à des conditions de faveur	37,88	484,43	733,04	776,71	857,95

Source : tableau 27.

[a] Les versements effectifs en 1973, 1974, 1975 et 1976 ont été convertis aux prix de 1977 d'après l'indice des prix à l'importation de la CNUCED pour les pays les moins avancés (cf. "pour mémoire" au tableau 23).

TABLEAU 29. – **Prêts des pays socialistes d'Europe orientale**

Pays	*Versements nets (en millions de dollars)*									
	Pays socialistes d'Europe orientale									
	1968	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
A. – *A des conditions de faveur*										
Afghanistan	20,2	24,4	18,9	20,4	21,4	20,9	15,7	52,6	46,8	(43,3)
Bangladesh	–	–	–	–	–	57,7	7,4	24,4	–1,4	–5,9
Bénin	–	–	–	–	–	–	1,8	–	–0,1	(–0,6)
Burundi	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Comores	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(–)
Empire centrafricain	–	–	–	–	1,4	0,2	0,5	1,5	0,9	(–0,3)
Ethiopie	0,6	–0,3	0,8	0,5	0,0	–1,1	–1,7	–2,1	–2,0	–2,2
Guinée	14,3	7,3	38,2	30,7	27,4	25,1	29,3	53,6	–12,4	(–35,7)
Haute-Volta	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(–)
Mali	–	5,2	1,9	1,2	1,8	3,6	1,3	8,5	5,0	(–6,2)
Népal	–	–0,6	–0,5	–	–	–	–	–	–	–
Ouganda	0,4	0,7	0,5	2,1	5,7	0,5	7,1	9,3	18,9	(–5,7)
République-Unie de Tanzanie	0,0	0,2	1,2	0,3	–0,5	0,3	0,2	1,2	1,1	2,0
Rwanda	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Somalie	1,8	2,3	0,9	1,3	3,2	7,7	4,9	11,4	23,0	(42,7)
Soudan	6,7	1,1	13,3	9,7	4,6	–2,1	–4,7	–7,2	–6,6	(–6,7)
Tchad	–	0,4	0,6	0,4	0,9	0,1	–	–	–	(–0,4)
Yémen	–	–	–	1,5	8,8	6,6	11,7	5,1	46,4	(47,9)
Yémen démocratique	–	–	–	–	–	0,5	3,9	2,6	0,4	(–0,2)
Total	44,0	40,7	75,8	68,1	74,7	120,0	77,4	160,9	120,0	(72,0)
Ensemble des pays en développement	329,3	301,7	303,4	223,5	147,3	231,1	139,6	237,6	261,7	(496,0)
B. – *Aux conditions du marché*										
Bangladesh	–	–	–	–	–	14,9	11,3	5,2	1,9	–0,1
Ensemble des pays en développement	–12,0	–17,7	–13,1	–3,7	–1,7	15,8	31,4	49,4	54,7	22,7

Source : **calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des renseignements communiqués par la Banque mondiale.**

et de la Chine à chacun des pays les moins avancés, 1968-1977

Chine									
1968	*1969*	*1970*	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
1,8	5,2	2,6	5,1	1,0	2,2	0,3	0,6	0,2	(6,9)
–	–	–	–	–	–	–	–	–	1,3
–	–	–	–	–	–	–	–	2,2	(5,6)
–	–	–	–	–	0,6	0,8	1,1	1,3	7,6
–	–	–	–	–	–	–	–	1,2	(2,1)
–	–	–	–	–	–	–	–	–	(–)
–	–	–	–	–	–	–	0,3	4,0	4,1
1,5	1,9	9,2	10,0	11,0	15,1	9,4	4,1	13,2	(7,2)
–	–	–	–	–	–	–	0,5	2,7	(11,5)
–	7,4	14.1	2,1	2,7	1,9	10,9	9,3	8,3	(2,2)
–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–	–	–	–	(–)
1,0	2,9	9,7	5,1	42,7	52,6	59,3	73,5	4,5	14,6
–	–	–	–	–	–	–	–	7,7	6,2
–	0,1	0,1	0,1	0,1	12,0	17,7	20,4	3,6	(19,6)
–	–	–	–	0,4	2,8	4,2	6,4	–0,5	(–0,5)
–	–	–	–	–	–	0,3	0,4	0,2	(0,6)
–	–	–	–	–	0,5	10,8	1,9	2,7	(–4,3)
–	–	0,7	0,4	6,5	11,6	2,6	12,9	47,1	(1,5)
4,3	17,6	36,4	22,8	64,3	99,4	116,2	131,3	98,4	71,8
13,6	32,6	77,5	100,7	126,3	228,0	233,0	211,0	225,4	207,3
–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
–1,0	–1,9	–	–1,3	–1,3	–1,3	–1,2	–1,1	–	–

TABLEAU 30

Elément de libéralité des engagements de prêts et des versements de dons à chacun des pays les moins avancés, 1967-1970, 1971-1973 et 1974-1976

Pays	*Elément de libéralité des prêts et dons (en pourcentage)*		
	1967-1970	*1971-1973*	*1974-1976*
Afghanistan	73,19	72,54	65,02
Bangladesh	–	75,40	76,99
Bénin	87,17	78,01	77,74
Bhoutan	–	–	–
Botswana	91,21	68,00	78,64
Burundi	95,74	93,19	89,62
Cap-Vert	–	–	–
Comores	–	97,72	89,43
Empire centrafricain	86,15	69,64	98,14
Ethiopie	65,97	73,22	87,79
Gambie	79,07	90,93	85,45
Guinée	–	34,23	36,16
Haïti	–	51,08	81,47
Haute-Volta	85,66	85,61	88,99
Lesotho	96,80	97,58	96,11
Malawi	76,90	74,11	79,50
Maldives	–	–	–
Mali	83,93	86,13	86,68
Népal	–	87,51	86,99
Niger	77,24	92,47	97,03
Ouganda	79,31	70,91	73,52
République démocratique populaire lao	–	–	–
République-Unie de Tanzanie	73,97	83,54	79,37
Rwanda	97,27	94,89	95,87
Samoa	–	–	–
Somalie	83,51	81,84	77,43
Soudan	44,17	53,76	46,94
Tchad	87,66	85,49	77,63
Yémen	–	75,94	88,61
Yémen démocratique	–	64,97	77,18
TOTAL	76,36	717,31	75,80

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des renseignements de la Banque mondiale et du secrétariat de l'OCDE/CAD.

TABLEAU 31

Elément de libéralité des engagements d'APD[a] pris par chacun des pays membres du CAD vis-à-vis des pays les moins avancés et de l'ensemble des pays en développement, 1972-1977

(En pourcentage)

A = pays les moins avancés non compris le Cap-Vert et les Comores et, pour les années 1972 à 1975, non compris en outre le Bangladesh, l'Empire centrafricain, la Gambie et le Yémen démocratique. L'objectif du CAD pour les pays les moins avancés a pour norme 90 p. 100. Aux termes de la résolution 98 (IV) (par. 10, al. *a*) de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, l'APD bilatérale accordée aux pays les moins avancés par les pays développés devrait l'être essentiellement sous forme de dons.

B = ensemble des pays en développement y compris Chypre, l'Espagne, Gibraltar, la Grèce, Malte, le Portugal, la Turquie et la Yougoslavie. L'objectif du CAD pour l'ensemble des pays en développement a pour norme 84 p. 100.

	1972		*1973*		*1974*		*1975*		*1976*		*1977*	
Pays	*A*	*B*	*A*	*B*	*A*	*B*	*A*	*B*	*A*	*B*	*A*	*B*
Allemagne, Rép. féd. d'	92,8	80,9	93,5	83,1	92,2	84,2	93,0	88,3	91,1	(86,8)	93,8	86,0
Australie	100,0	100,0	100,0	99,4	100,0	99,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Autriche	100,0	81,1	39,5	57,4	0,0	48,6	100,0	94,8	100,0	97,3	35,5	67,5
Belgique	..	96,4	100,0	95,6	100,0	97,4	100,0	98,1	99,0	98,2	98,7	98,3
Canada	92,9	96,8	92,2	94,1	93,5	97,2	94,7	(96,4)	98,3	97,3	99,2	97,5
Danemark	92,3	94,1	90,3	96,1	91,4	94,6	88,6	96,0	91,5	96,6	94,9	(97,3)
Etats-Unis d'Amérique	87,5	87,2	88,1	89,9	89,7	90,5	92,0	85,7	82,7	86,4	90,0	88,9
Finlande	..	96,6	100,0	85,6	84,6	89,4	87,8	91,5	84,8	90,8	100,0	97,5
France	93,0	85,8	95,4	91,2	97,4	89,2	97,0	(90,9)	87,9	90,9	94,6	(93,4)
Italie[b]	50,3	58,8	81,4	69,3	100,0	97,8	100,0	98,4	100,0	(97,3)	100,0	(99,2)
Japon	100,0	61,1	69,3	68,6	77,8	61,8	86,0	(69,5)	72,7	75,8	72,5	70,2
Norvège	100,0	99,6	100,0	99,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Nouvelle-Zélande	..	95,0	100,0	98,5	100,0	98,2	100,0	99,1	100,0	97,4	100,0	100,0
Pays-Bas	62,1	85,2	95,3	88,4	93,5	87,4	95,0	93,8	93,1	86,5	97,2	90,8
Royaume-Uni	86,1	85,7	87,7	87,1	86,3	(86,0)	99,0	(96,9)	99,7	97,5	93,6	96,7
Suède	95,8	95,2	100,0	98,6	100,0	99,3	100,0	99,2	100,0	99,9	100,0	99,8
Suisse	100,0	95,5	100,0	93,0	100,0	96,9	90,0	93,0	98,2	92,1	100,0	97,7
TOTAL	(88,8)	84,8	91,2	87,5	93,1	86,6	95,4	89,4	92,1	89,3	94,2	(89,4)

Source : OCDE, *Coopération pour le développement* (divers numéros).

[a] Les engagements d'APD comprennent la réorganisation de la dette en 1972 et en 1973 et l'excluent pour les autres années.

[b] Depuis 1972, l'Italie n'a pas souscrit aux recommandations du CAD sur les conditions financières et modalités de l'aide.

TABLEAU 32. – Pays les moins avancés : encours de la dette extérieure publique

Pays	Dette active (montants versés)[a]										
	Millions de dollars						Rapport dette/exportations				
	1969	1974	1975	1976	1977	1978	1969	1974	1975	1976	1977
Afghanistan	471,8	711,9	769,3	802,3	911,2	(983,7)	6,0	3,1	3,4	3,2	2,8
Bangladesh	..	354,5	1 016,7	1 615,3	1 945,5	2 292,0	..	0,9	3,4	3,7	4,3
Bénin	41,2	57,6	79,2	85,3	113,4	(125,8)	1,5	1,7	1,7	1,6	2,0
Botswana	10,1	114,9	134,1	147,3	165,2	180,9	0,6	0,9	0,9	0,8	0,8
Burundi	6,0	7,8	9,4	21,6	23,7	37,1	0,5	0,3	0,3	0,4	0,3
Comores	..	..	..	3,8	17,4	(23,5)	..	..	..	0,4	1,9
Empire centrafricain	19,8	53,5	57,4	64,5	79,0	(80,9)	0,6	1,1	1,2	1,1	1,0
Ethiopie	135,4	299,5	324,0	381,2	429,5	470,5	1,1	1,1	1,4	1,4	1,3
Gambie	4,5	8,9	11,9	12,7	13,7	23,3	0,4	0,2	0,2	0,4	0,3
Guinée	214,0	627,7	746,8	790,5	871,5	(702,9)	3,8	5,9	5,2	3,6	3,4
Haïti	37,3	41,0	45,8	56,7	76,7	126,1	1,0	0,6	0,6	0,5	0,5
Haute-Volta	18,7	30,7	47,0	63,3	84,4	(122,7)	0,9	0,9	1,1	1,2	1,5
Lesotho	6,4	7,7	9,5	13,5	15,4	(18,7)	0,9	0,6	0,7	0,5	0,6
Malawi	68,5	201,2	227,1	243,4	257,9	291,9	1,3	1,7	1,6	1,6	1,3
Mali	200,0	283,3	331,7	351,8	375,7	(348,4)	11,8	4,4	6,3	4,1	3,0
Népal	4,7	19,5	27,1	33,7	44,3	70,9	0,1	0,3	0,3	0,3	0,4
Niger	18,3	70,6	95,3	109,3	123,4	(130,4)	0,8	1,3	1,0	0,8	0,7
Ouganda	101,3	167,3	184,1	187,5	211,5	(197,7)	0,4	0,5	0,7	0,5	0,4
République-Unie de Tanzanie	153,3	463,7	619,7	797,6	910,4	1 005,0	0,6	1,2	1,7	1,6	1,8
Rwanda	1,8	7,9	12,4	24,2	48,4	77,6	0,1	0,2	0,3	0,3	0,5
Somalie	53,1	138,3	182,8	219,9	277,2	(374,7)	1,7	2,2	2,1	2,6	2,8
Soudan	233,2	376,9	723,1	941,7	1 292,1	(1 464,6)	0,9	0,9	1,7	1,7	2,0
Tchad	30,1	38,4	53,5	67,1	95,4	(108,9)	0,9	1,0	1,1	1,1	1,4
Yémen	..	182,3	235,7	250,0	274,4	(263,3)	..	14,0	21,4	31,3	24,9
Yémen démocratique	..	55,3	84,9	107,3	226,1	(304,6)	..	0,2	0,5	0,6	1,1
Total	1 829,5[c]	4 320,4	6 028,5	7 392,0	8 883,4	(9 826,1)	1,3[c]	1,3	1,9	1,8	1,8
Ensemble des pays en développement	35 600,6	81 304,0	98 107,4	118 186,2	146 021,8[d]	(161 253,3)	0,7	0,4	0,5	0,5	0,5

Source : calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des renseignements communiqués par la Banque mondiale.

[a] Au début de la période.

[b] Marchandises seulement.

[c] Non compris le Bangladesh, les Comores, le Yemen et le Yemen démocratique.

[d] Selon des estimations par pays publiées par l'OCDE dans *Coopération pour le développement : examen 1978* (tableau E.1), le montant total (versé) de la dette des pays les moins avancés s'élevait, au début de 1977, à 9,3 milliards de dollars, alors qu'il était de 188,8 milliards de dollars pour l'ensemble des pays en développement, tandis que les paiements au titre du service de la dette en 1976 étaient estimés à 548 millions de dollars pour les pays les moins avancés et 27,6 milliards de dollars pour l'ensemble des pays en développement. Ces montants sont plus élevés que ceux qui ont été estimés d'après les données de la Banque mondiale, principalement en raison du fait que les estimations de l'OCDE couvrent un plus grand nombre de pays et comprennent aussi les montants qui se rapportent à la dette privée non garantie. On estime cependant que ces derniers ne sont pas importants dans la plupart des pays les moins avancés. Les estimations de l'OCDE pour les pays les moins avancés qui ne figurent pas dans ce tableau, indiquent que le montant versé de la dette au début de 1977 et les paiements au titre du service de la dette en 1976 étaient nuls ou peu importants dans le cas du Bhoutan et du Cap-Vert; ils s'élevaient respectivement à 35 millions et 2 millions de dollars pour le Laos, à 20 millions et 1 million de dollars pour le Samoa et à 1 million de dollars pour la dette des Maldives, les paiements au titre du service de la dette étant peu importants dans ce cas.

et paiements effectués au titre du service de la dette 1969 et 1974-1978

Paiements au titre du service de la dette									
Millions de dollars					*Pourcentage des exportations*[b]				
1969	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1969*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*
20,9	37,1	23,2	26,9	(36,2)	26,5	16,1	10,4	10,8	11,1
..	25,2	70,0	64,9	66,0	..	6,6	23,1	15,0	14,6
1,5	6,1	6,0	4,0	(9,4)	5,4	17,9	13,0	7,3	16,5
0,6	3,3	6,9	4,3	5,8	3,3	2,7	4,9	2,4	2,9
0,6	0,9	2,0	2,8	2,7	5,0	3,0	6,3	5,1	2,9
..	..	..	0,5	(0,6)	..	..	..	5,6	6,7
2,1	6,3	8,5	7,7	(10,5)	5,8	13,1	17,7	13,3	12,8
19,4	21,2	25,9	26,1	28,2	16,3	7,5	10,8	9,4	8,5
0,0	0,4	0,4	0,4	0,4	0,0	0,9	0,8	1,1	0,8
12,5	22,7	24,8	54,4	(147,8)	21,9	21,4	17,3	25,1	57,3
1,2	6,1	7,6	10,2	12,4	3,2	8,5	9,6	9,8	8,7
1,7	3,6	5,2	4,7	(5,8)	8,1	10,0	11,8	8,9	10,5
0,3	0,3	0,4	0,4	(0,5)	4,3	2,1	3,1	1,6	1,8
4,0	14,3	16,6	14,2	12,6	7,5	12,0	11,9	9,6	6,5
4,8	2,3	2,9	3,7	(27,9)	28,2	3,6	5,5	4,4	22,5
1,4	0,8	1,7	1,7	2,2	2,6	1,2	1,7	1,7	1,9
2,2	3,2	9,2	6,2	(6,0)	9,2	6,0	10,1	4,6	3,6
18,9	11,8	7,0	5,4	(24,1)	8,1	3,7	2,7	1,5	4,3
15,6	23,4	26,4	27,7	33,2	6,2	5,8	7,1	5,7	6,6
0,5	0,5	0,8	0,8	1,4	3,6	1,4	1,9	1,0	1,5
0,7	3,5	3,9	3,0	(10,8)	2,2	5,6	4,4	3,5	10,8
22,6	58,5	93,0	119,8	(184,0)	9,1	13,3	21,3	21,6	27,8
3,0	3,6	6,2	5,3	(12,8)	9,4	9,7	12,9	8,4	18,3
..	9,6	3,8	5,2	(19,4)	..	73,8	34,5	65,0	176,4
..	0,2	0,2	0,1	(8,4)	..	0,1	0,1	0,0	4,2
134,5[c]	264,9	352,6	400,4	(669,1)	9,7[c]	8,1	11,0	9,9	13,6
4 379,4	12 852,3	14 054,9	16 632,8[d]	(22 684,2)	8,8	5,7	6,6	6,5	7,8

POINT 16 DE L'ORDRE DU JOUR*

DOCUMENT TD/241

Action spécifique se rapportant aux besoins et aux problèmes particuliers des pays en développement sans littoral

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*20 février 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Pages
I. Introduction	1-3	447
II. Méthode de planification intégrée	4-7	448
III. Planification des transports à l'échelon régional et sous-régional	8-11	449
IV. Secteurs appelant une action et une assistance prioritaires	12	449
V. Accords de coopération	13	450
VI. Fonds spécial pour les pays en développement sans littoral	14-17	450
VII. Mesures à prendre par la Conférence	18-20	450

ANNEXES

I. Pays en développement sans littoral : statistiques de base	451
II. Principales voies d'accès à la mer des pays en développement sans littoral	452

I. – Introduction

1. Dans la résolution 98 (IV) de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, il est fait une distinction entre "l'action spécifique se rapportant aux besoins et aux problèmes particuliers" de pays désavantagés de par leur situation géographique (pays en développement sans littoral ou insulaires, par exemple) d'une part, et les "mesures spéciales" en faveur des pays les moins avancés, d'autre part. La résolution indique l'action spécifique à entreprendre pour résoudre les problèmes de transit et d'accès à la mer qui se posent aux pays sans littoral. Les études du secrétariat de la CNUCED ont fait ressortir les difficultés de nature très particulière rencontrées dans ce domaine. Les solutions proposées impliquent une coopération entre pays sans littoral et pays de transit et mettent en relief le rôle important que peuvent jouer les institutions d'aide financière et technique[1].

2. Les pays en développement sans littoral sont en général parmi les pays en développement les plus pauvres, et 15 d'entre eux sur 19 sont classés par l'ONU dans la catégorie des pays les moins avancés[2]. En moyenne, leurs résultats économiques ont été très médiocres au cours des années 70. Pour ces pays en tant que groupe, le taux de croissance du produit réel par habitant n'a pas dépassé, en moyenne, 1,1 p. 100 l'an entre 1970 et 1977, alors qu'il a été de 3,1 p. 100 pour l'ensemble des pays en développement. Treize pays en développement sans littoral ont enregistré des taux de croissance par habitant inférieurs à ce taux moyen de 3,1 p. 100, et les taux de croissance ont même été négatifs dans six de ces pays (voir l'annexe I du présent document).

3. L'absence de débouchés maritimes situés sur leurs territoires, encore aggravée par les grandes distances qui les séparent des ports de mer (voir l'annexe II du présent

* L'ordre du jour figure dans le volume I, 3e partie, par. 6.

[1] Conformément au paragraphe 6 de la résolution 2127 (LXIII) du Conseil économique et social, le secrétariat de la CNUCED a établi un rapport intitulé "Examen des progrès réalisés dans l'application des mesures spéciales se rapportant aux besoins particuliers des pays en développement sans littoral et de l'action spécifique menée en leur faveur : rapport du Secrétaire général" (E/1978/87) qui devait être soumis, par l'intermédiaire du Conseil, à l'Assemblée générale à sa trente-troisième session.

[2] Voir les résolutions de l'Assemblée générale, 2768 (XXVI) du 18 novembre 1971 et 3487 (XXX) du 12 décembre 1975.

document), par l'éloignement et l'isolement par rapport aux marchés mondiaux et par les difficultés et les coûts accrus des transports internationaux, entrave considérablement le commerce extérieur des pays en développement sans littoral et semble constituer l'une des causes principales de leur pauvreté, ainsi qu'un obstacle majeur à leur futur développement économique et social. Parmi les difficultés, il y a souvent l'insuffisance des installations sur les itinéraires de transit et dans les ports maritimes, les retards et l'incertitude inhérents aux opérations de transport en transit et les complications d'ordre commercial et juridique du transit en territoire étranger, ce qui fait que le coût réel de l'accès aux marchés mondiaux est très élevé. L'action des pays sans littoral eux-mêmes, de concert avec les pays de transit voisins et avec le total soutien de la communauté internationale, devrait donc tendre à :

a) Réduire les coûts réels de l'accès à la mer (aussi bien pour le trafic d'entrée que pour le trafic de sortie) et de l'accès aux marchés mondiaux;

b) Améliorer la qualité, l'efficacité et la fiabilité des services de transport en transit et réduire les difficultés dues aux obstacles juridiques et aux formalités;

c) Restructurer l'économie des pays sans littoral pour qu'ils puissent s'adapter à leur handicap géographique;

d) Compenser le coût des améliorations par une aide internationale assortie de modalités et conditions particulièrement favorables.

II. – Méthode de planification intégrée

4. Deux groupes d'experts de la CNUCED ont, l'un en 1969-1970[3], l'autre en 1973[4], procédé à des recherches sur les problèmes des pays en développement sans littoral. Le rapport du deuxième groupe d'experts a ouvert la voie à la politique actuelle qui met l'accent sur la nécessité d'adopter à l'égard des problèmes de transport en transit que connaissent les pays en développement sans littoral une "méthode de planification intégrée".

5. Les éléments essentiels de cette méthode de planification intégrée sont les suivants :

a) Nécessité d'une étroite coopération entre les pays sans littoral et les pays de transit voisins pour tout ce qui touche au transport en transit.

b) Prise de conscience du fait que si l'on veut entreprendre une action d'envergure pour réduire le coût de l'accès des pays en développement sans littoral à la mer et aux marchés mondiaux, il sera nécessaire d'améliorer les procédures utilisées et de réaliser de nouveaux investissements, non seulement dans les pays en développement sans littoral eux-mêmes mais également dans les pays de transit voisins.

c) Reconnaissance du rôle de l'aide internationale. Si l'on veut que les pays de transit (qui sont souvent aussi pauvres que les pays voisins sans littoral et qui ont leurs propres priorités en matière de développement) prennent les mesures nécessaires, il faut que la communauté internationale adopte des dispositions financières qui tiennent pleinement compte du fait que, paradoxalement, ce sont peut-être les pays de transit qui devront engager les dépenses principales pour améliorer le transport en transit, alors que ce sont les pays sans littoral qui en profiteront le plus. Cette assistance devrait donc, normalement, être assortie de conditions particulièrement favorables.

d) Nécessité de prendre en compte tous les aspects du transport en transit, y compris les procédures et les règlements appliqués en ce domaine, l'aspect documentaire, les politiques en matière de prix, la gestion, la formation, les arrangements juridiques, administratifs et institutionnels, l'entretien des installations et des infrastructures existantes, de même que les besoins en ce qui concerne les installations et les infrastructures nouvelles, la possibilité de lancer des entreprises communes; les incidences des retards et des incertitudes sur les coûts et la qualité des services de transit. Des améliorations apportées dans chacun de ces domaines peuvent favoriser un abaissement des coûts de transport mais il faudra, en général, plusieurs améliorations complémentaires pour réduire ces coûts au maximum.

e) Nécessité de prévoir autant que possible pour chaque pays sans littoral des itinéraires de remplacement qu'il pourrait utiliser au cas où des difficultés surgiraient sur d'autres itinéraires de transit.

f) Nécessité de fournir des renseignements essentiels aux responsables de la planification, dans les pays sans littoral et dans les pays de transit, au moyen d'études détaillées de planification et de coût sur toutes les options possibles. Ces études devraient avoir pour objet de rassembler et de classer tous les renseignements pertinents sur chaque couloir de transit, y compris sur l'ensemble des coûts qu'entraîne actuellement le transport en transit depuis la mer jusqu'au centre de destination dans le pays sans littoral, et d'évaluer l'incidence éventuelle de chacune des améliorations proposées sur ces coûts. Ces études de coûts devraient fournir aux décideurs des indications précises quant aux modifications qui seraient probablement les plus rentables. Elles devraient permettre de dégager des directives claires pour le choix prioritaire d'actions consécutives détaillées portant sur des projets d'amélioration précis et offrir une base concrète pour obtenir de la communauté internationale l'assistance nécessaire.

6. Le secrétariat de la CNUCED a mis en route des études de coûts détaillées dans le sens indiqué à l'alinéa *f*, avec le soutien énergique du PNUD[5]. Cette activité s'inscrit dans le cadre de projets régionaux et sous-régionaux, qui devraient couvrir chacun des couloirs de transit desservant les pays en développement sans littoral.

7. Pour favoriser l'application de cette méthode de planification intégrée, il y aurait lieu de renforcer encore les services consultatifs interrégionaux de la CNUCED sur les

[3] Voir le rapport du Groupe d'experts des problèmes spéciaux que posent l'expansion des échanges et le développement économique des pays en développement sans littoral [*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session (première, deuxième et troisième parties), Annexes*, point 13 de l'ordre du jour, document TD/B/308].

[4] Voir *Stratégie des transports pour les pays en développement sans littoral : rapport du Groupe d'experts de l'infrastructure des transports pour les pays en développement sans littoral* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.74.II.D.5). Le Conseil du commerce et du développement, dans sa résolution 109 (XIV), a approuvé les initiatives recommandées dans ce rapport.

[5] Voir "Examen des progrès réalisés dans l'application des mesures spéciales se rapportant aux besoins particuliers des pays en développement sans littoral et de l'action spécifique menée en leur faveur : rapport du Secrétaire général" [E/1978/87 (deuxième partie)], par. 18 à 24.

problèmes du transport en transit. Le financement d'une partie de ces services, à savoir l'affectation d'un conseiller en matière de facilitation du commerce des pays sans littoral, est assuré par le PNUD; ce conseiller s'attaque à un problème important qui paralyse les échanges commerciaux des pays en développement sans littoral : l'absence de procédures et de documents commerciaux simples et normalisés. L'Office central suédois pour l'aide au développement international a décidé de prendre à sa charge, en 1979, les services d'un expert de haut niveau spécialisé dans les questions de transport en transit, qui apportera un soutien organique et technique pour les projets en cours réalisés avec l'aide de la CNUCED en faveur des pays en développement sans littoral et qui dirigera plus spécialement les études détaillées de planification et de coûts concernant chaque couloir de transit. La Conférence, compte tenu de l'indispensable continuité, voudra peut-être recommander les moyens appropriés de financer les services consultatifs.

III. Planification des transports à l'échelon régional et sous-régional

8. Les besoins des pays en développement sans littoral doivent occuper une place hautement prioritaire dans les programmes régionaux et sous-régionaux de développement des transports, et il faudrait arrêter des arrangements financiers particulièrement favorables pour faire en sorte que les pays de transit soient en mesure d'offrir aux pays sans littoral des liaisons satisfaisantes. Au cours des dix dernières années, des mesures capitales ont été prises pour planifier, mettre en place et exploiter des moyens de transport qui soient adaptés aux besoins régionaux et sous-régionaux et conçus selon des normes techniques compatibles. A cet égard, on notera en particulier le rôle des commissions régionales. C'est ainsi que de vastes projets de construction de grandes routes nationales ont déjà vu le jour (route panaméricaine, route trans-asiatique et route trans-africaine); ils profiteront à tous les pays en développement enclavés en ouvrant de nouveaux débouchés, en améliorant les services de transport et en abaissant les coûts de transit. Pourtant, ces efforts ne constituent qu'un début.

9. Le développement de l'infrastructure des transports aériens est un secteur important où des arrangements régionaux ou sous-régionaux pourraient apporter des avantages considérables aux pays en développement sans littoral. Les réalisations dans ce domaine se réduisent à peu de choses. Les pays en développement sans littoral devraient donc étudier la possibilité de créer, en collaboration avec d'autres pays en développement, des organismes régionaux ou sous-régionaux de transports aériens qui permettraient d'assurer des services de fret et de passagers plus économiques, mieux équilibrés et plus efficaces.

10. Pour diverses raisons, la plupart des pays sans littoral d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine et les pays de transit voisins n'ont pas adhéré aux conventions techniques en vigueur relatives au transit. Six seulement des dix-neuf pays en développement sans littoral sont membres du Conseil de coopération douanière. Un seul d'entre eux a adhéré à la Convention douanière relative au transport international de marchandises sous le couvert de carnets TIR, à la Convention douanière relative aux containers et à la Convention européenne relative au régime douanier des palettes utilisées dans les transports internationaux. Deux autres ont adhéré à la Convention douanière relative à l'importation temporaire des emballages et deux sont signataires de la Convention douanière relative au transit international des marchandises (Convention ITI).

11. Sur les vingt-six pays qui assurent des services de transit aux pays en développement sans littoral, six seulement ont adhéré à l'une ou l'autre de ces conventions techniques. En revanche, douze sont membres du Conseil de coopération douanière. Il ne faut rien négliger pour tirer parti de ces conventions, ainsi que d'autres conventions analogues qui peuvent faciliter considérablement le transport en transit à l'échelon régional.

IV. — Secteurs appelant une action et une assistance prioritaires

12. Dans ses résolutions 63 (III) et 98 (IV), la Conférence a indiqué un certain nombre de domaines prioritaires d'action et d'aide pour atténuer les handicaps géographiques des pays en développement sans littoral, et des mesures concrètes continuent d'y être nécessaires. Il faut notamment :

a) Aménager des routes directes praticables par tous les temps, ouvertes aux poids lourds transportant les marchandises en transit en provenance et à destination des principaux centres économiques des pays sans littoral et des ports de mer, et prévoir la fourniture de véhicules et de services d'entretien;

b) Prolonger les réseaux ferroviaires des pays de transit dans les pays voisins sans littoral, ou raccorder ces réseaux à ceux de ces pays, et fournir un matériel roulant approprié pour assurer des liaisons directes sans rupture de charge;

c) Mettre en valeur les voies d'eau intérieures ou en améliorer la navigabilité afin qu'elles puissent être utilisées toute l'année;

d) Faire en sorte que chaque pays en développement sans littoral ait au moins un aéroport équipé selon les normes internationales et prévoir l'achat, à des conditions favorables, d'avions et d'autres matériels en rapport avec le transport aérien;

e) Mettre en place dès que possible des modes de transport nouveaux, plus efficaces ou plus économiques, tels que les systèmes de transport par pipe-lines (pour le pétrole, le gaz naturel et autres produits qui se prêtent à ce mode de transport) ou par conteneurs (pour faciliter le transport multimodal);

f) Etablir des liaisons rapides et sûres entre les centres d'affaires des pays sans littoral et les ports de transit;

g) Développer et améliorer les installations de transit et les installations portuaires destinées tout spécialement à un pays sans littoral donné, notamment créer des installations d'entreposage et des installations connexes de transit aux points de rupture de charge nécessaires et des zones de transit dans les ports de transit;

h) Soutenir les efforts de restructuration de l'économie des pays en développement sans littoral afin de les aider à surmonter leurs handicaps géographiques et notamment à implanter des industries de remplacement des importations et des industries d'exportation, produisant des articles de faible volume et de grande valeur.

V. – Accords de coopération

13. Les pays en développement sans littoral ont besoin de l'étroite coopération des pays de transit voisins pour améliorer les facilités de transit et les procédures de transit dont dépend leur commerce. Les gouvernements des pays sans littoral et des pays de transit voisins auront intérêt à unir leurs efforts en vue de :

a) Mettre au point des procédures conduisant à un mécanisme consultatif bilatéral commun pour faire en sorte que les besoins et les problèmes, tant des pays sans littoral que des pays de transit soient à l'étude en permanence;

b) Promouvoir les entreprises communes bilatérales, entre les pays en développement sans littoral et les pays de transit, dans le domaine des transports;

c) Simplifier les procédures et formalités, douanières et autres, et réduire les exigences en matière de documents;

d) Désigner des représentants chargés de faciliter le dédouanement des marchandises en transit des pays sans littoral;

e) Faciliter la traversée des frontières du pays sans littoral et du pays de transit par les véhicules routiers ou le matériel roulant ferroviaire.

VI. – Fonds spécial des Nations Unies pour les pays en développement sans littoral

14. L'initiative lancée en 1972 à Santiago (Chili) lorsque la Conférence, à sa troisième session, a demandé une étude sur la création d'un fonds spécial en faveur des pays en développement sans littoral[6] a abouti à la création de ce fonds en 1976[7]. A la suite des conférences pour les annonces de contributions qui ont eu lieu en novembre 1977 et en novembre 1978, le Fonds dispose d'environ 700 000 dollars. On espère que ce chiffre sera largement dépassé et qu'il sera possible de faire face aux dépenses considérables qu'il faut consentir pour abaisser les coûts réels de transit des pays en développement sans littoral.

15. Dans sa résolution 32/113 en date du 15 décembre 1977, intitulée "Fonds spécial des Nations Unies pour les pays en développement sans littoral", l'Assemblée générale a autorisé l'Administrateur du Programme des Nations Unies pour le développement "à proposer, en étroite collaboration avec le Secrétaire général de la CNUCED des arrangements intérimaires aux fins de la réalisation des buts et objectifs inscrits dans le statut du Fonds jusqu'à ce que celui-ci devienne opérationnel, de la manière qui est précisée dans la résolution 31/177 de l'Assemblée générale, sous réserve que ces arrangements soient approuvés par le Conseil d'administration du Programme".

16. Le Conseil d'administration du PNUD, par sa décision 25/15 du 28 juin 1978[8], a autorisé l'Administrateur, agissant en consultation avec le Secrétaire général de la CNUCED, à évaluer et approuver des demandes d'assistance correspondant au champ d'activité du Fonds, tel qu'il est défini dans le rapport de l'Administrateur[9], en se conformant aux procédures énoncées dans ledit rapport.

17. Les ressources du Fonds spécial devraient être affectées à des activités complémentaires et, dans une certaine mesure, différentes de celles que le PNUD lui-même a soutenues jusqu'ici en faveur des pays sans littoral et qu'il devrait continuer de soutenir. Pendant la phase intérimaire, par exemple, le Fonds pourrait en particulier servir à financer : *a*) des projets qui exige peu de capitaux mais peuvent avoir un effet immédiat sur l'amélioration des installations de transit desservant les pays sans littoral; et *b*) des études de faisabilité ou des études préalables peu coûteuses mais pouvant ouvrir la voie à des projets plus ambitieux.

VII. – Mesures à prendre par la Conférence

18. La Conférence devrait réaffirmer son soutien en faveur d'une action spécifique se rapportant aux besoins et problèmes particuliers des pays en développement sans littoral.

19. La cinquième session de la Conférence offre aux pays en développement sans littoral et aux pays de transit voisins l'occasion de réaffirmer l'engagement qu'ils ont pris de se prêter mutuellement un total concours pour cerner les problèmes posés par le transport en transit et rechercher des solutions communes efficaces.

20. La communauté internationale devrait être invitée à soutenir les mesures préconisées au moyen d'une aide financière et technique assortie des conditions et modalités spécialement favorables que justifient les difficultés propres aux pays en développement sans littoral.

---

[6] Voir la résolution 63 (III) de la Conférence, par. 13.

[7] Voir la résolution 31/177 de l'Assemblée générale, du 21 décembre 1976.

[8] Voir *Documents officiels du Conseil économique et social, 1978, Supplément No 13* (E/1978/53/Rev.1), chap. XX.

[9] Voir DP/328.

ANNEXES

Annexe I

Pays en développement sans littoral : statistiques de base

Pays	Population		PIB par habitant		Exportations par habitant (en dollars), 1977	Taux moyen de croissance annuelle du pouvoir d'achat des exportations[a] 1970-1977	importations par habitant (en dollars), 1977	Taux moyen de croissance annuelle du volume des importations[a] 1970-1977	Aide extérieure par habitant	
	Millions d'habitants 1977	Augmentation annuelle moyenne en pourcentage 1970-1977	En dollars (aux prix de 1976), 1977	Taux moyen de croissance annuelle[a] 1970-1977					Total[b] (en dollars), 1976	Dont : Aide publique aux développement (en dollars), 1976
Afghanistan	20,34	2,5	135	2,0	16,1	8,4	26,5	9,1	6,2	6,3
Bhoutan	1,23	2,2	75[c]	..	..	..	..	..	2,7	2,7
Bolivie	5,95	2,7	424	3,2	119,8	10,1	97,8	10,3	46,1	12,9
Botswana	0,71	3,8	449	9,5	281,7	18,0	309,9	9,8	76,5	69,3
Burundi	3,97	2,4	82	–0,2	23,9	4,9	22,9	5,3	12,1	11,9
Empire centrafricain	1,87	2,2	218	–3,3	43,9	1,2	33,7	–2,0	21,6	21,3
Haute-Volta	6,32	2,3	74	–2,0	8,7	7,5	27,1	7,5	14,3	14,1
Lesotho	1,08	2,2	142	6,1	25,9	11,4	148,1	11,0	28,5	28,5
Malawi	5,53	2,6	143	4,3	35,3	4,6	42,5	3,2	14,3	12,4
Mali	5,99	2,5	93	0,7	11,2	2,1	24,2	6,0	18,1	17,5
Népal	13,14	2,3	99	–0,2	8,6	1,1	13,7	1,4	3,9	3,9
Niger	4,86	2,7	173	0,5	34,0	10,0	30,9	2,7	31,7	27,4
Ouganda	12,35	3,3	259	–3,3	45,4	–4,2	20,2	–9,1	5,7	3,7
Paraguay	2,81	2,1	684	4,8	99,3	6,5	109,6	7,7	23,1	14,9
République démocratique populaire lao	3,46	2,2	100	–2,3	4,3	1,6	15,6	–21,4	9,0	8,4
Rwanda	4,37	2,6	91	1,6	21,1	9,2	26,1	10,0	20,5	20,2
Swaziland	0,51	3,2	565	7,1	294,1	–0,4	333,3	2,2	41,8	35,5
Tchad	4,20	2,1	122	1,3	16,7	1,8	33,3	2,5	15,7	15,2
Zambie	5,35	3,2	484	0,0	167,7	–8,3	125,2	–4,8	34,1	25,9
Total pour les pays en développement sans littoral	104,04	2,6	192	1,1	39,9	–2,3	41,3	–0,3	15,2	12,0
Total pour les pays en développement	2 093,46	2,5	505	3,1	74,9[d]	5,6[d]	91,5[d]	6,1[d]	21,2	8,9

[a] Taux tendanciel pour cette période.

[b] Versements nets sous forme de prêts et de dons – y compris les crédits à l'exportation garantis – des pays membres du CAD et des institutions multilatérales financées en grande partie par ces pays; versements nets effectués sous forme de prêts pour les pays socialistes d'Europe orientale et par la Chine; versements nets effectués sous forme de prêts et de dons par les pays membres de l'OPEP et les institutions multilatérales financées en grande partie par ces pays; mécanisme pétrolier du FMI et montant brut des engagements au titre de prêts en euro-monnaies.

[c] 1976.

[d] Non compris les principaux exportateurs de pétrole.

ANNEXE II

Principales voies d'accès à la mer des pays en développement sans littoral

	Point de départ	Transit		Distance en kilomètres	Moyens de communication
		Port	Pays		
Afrique					
Botswana	Gaborone	Le Cap	Afrique du Sud	1 400	Rail
	Gaborone	Maputo (via l'Afrique du Sud	Mozambique	1 100	Rail
	Gaborone	Port Elizabeth	Afrique du Sud	1 200	Rail
	Gaborone	Durban	Afrique du Sud	1 100	Rail
Burundi	Bujumbura	Dar es-Salam	République-Unie de Tanzanie	1 455	Rail et navigation intérieure
	Bujumbura	Mombasa	Kenya	1 850	Route et rail
Empire centrafricain	Bangui	Pointe Noire	Congo	1 815	Rail et navigation intérieure
	Bangui	Douala	République-Unie du Cameroun	1 400	Route et rail
Haute-Volta	Ouagadougou	Abidjan	Côte d'Ivoire	1 210	Route
	Ouagadougou	Abidjan	Côte d'Ivoire	1 150	Rail
	Ouagadougou	Lomé	Togo	1 000	Route
	Ouagadougou	Tema	Ghana	900	Route
Lesotho	Maseru	Durban	Afrique du Sud	740	Rail
		East-London	Afrique du Sud	800	Rail
Malawi	Blantyre	Beira	Mozambique	560	Rail
	Blantyre	Nacala	Mozambique	700	Rail
Mali	Bamako	Dakar	Sénégal	1 289	Rail et route
	Bamako	Abidjan	Côte d'Ivoire	1 250	Route et rail
	Bamako	Abidjan	Côte d'Ivoire (via la Haute-Volta)	1 170	Route et rail
Niger	Niamey	Cotonou	Bénin	1 060	Route et rail
	Zinder	Abidjan	Côte d'Ivoire	2 690	Route
	Niamey	Abidjan	Côte d'Ivoire	1 690	Route et rail
	Zinder	Cotonou	Bénin	1 700	Route et rail
	Niamey	Lomé	Togo	1 225	Route
	Zinder	Lomé	Togo	225	Route
Ouganda	Kampala	Mobamsa	Kenya	1 450	Rail et route
Rwanda	Kigali	Dar es-Salam	République-Unie de Tanzanie	1 750	Route, navigation intérieure et rail
	Kigali	Monbasa	Kenya	1 790	Route et rail
Swaziland	Mbabane	Maputo	Mozambique	220	Rail
		Durban	Afrique du Sud	500	Rail et route
Tchad	N'Djamena	Lagos	Nigéria	2 000	Rail et route
	Moundou	Port Harcourt	Nigéria	1 750	Navigation intérieure et route
	N'Djamena	Douala	République-Unie du Cameroun	2 000	Rail et route
	Moundou	Douala	République-Unie du Cameroun	1 715	Rail et route
	Sarh	Douala	République-Unie du du Cameroun	2 015	Rail et route
Zambie	Lusaka	Beira et Nacala	Mozambique (via le Malawi)	2 750	Rail
	Lusaka	Dar es-Salam	République-Unie de Tanzanie	2 000	Route
Amérique					
Bolivie	La Paz	Arica	Chili	450	Rail
	La Paz	Antofagasta	Chili	1 130	Rail
	La Paz	Matarani	Pérou	800	Rail et navigation intérieure
	Sicasica	Arica	Chili	350	Pipe-line
	Camiri	Yacuiba	Argentine	250	Pipe-line
	Santa-Cruz-Carumbá	Santos	Brésil	2 250	Rail
	Santa-Cruz-Yacuiba	Buenos Aires	Argentine	2 470	Rail
Paraguay	Asunción	Buenos Aires	Argentine	1 600	Voie fluviale et rail
	Asunción	Montevideo	Uruguay	1 700	Voie fluviale et rail

ANNEXE II

Principales voies d'accès à la mer des pays en développement sans littoral *(suite)*

	Point de départ	*Transit*		*Distance en kilomètres*	*Moyens de communication*
		Port	*Pays*		
Asie					
Afghanistan	Kaboul	Karachi	Pakistan	2 000	Route et rail
	Kaboul	Bandar Abbas	Iran	2 000	Route
	Kaboul	Leningrad	URSS	9 000	Route, voie fluviale et rail
	Kaboul	Hambourg (via l'URSS)	Allemagne, Rép. féd. d'	10 600	Route, voie fluviale et rail
	Kandahar	Karachi	Pakistan	950	Route et rail
Bhoutan	Thimpu	Calcutta	Inde	600	Route et rail
Népal	Katmandou	Calcutta	Inde	890	Route et rail
République démocratique populaire lao	Vientiane	Bangkok	Thaïlande	670	Route, voie fluviale et rail

Source : Stratégie des transports pour les pays en développement sans littoral : rapport du Groupe d'experts de l'infrastructure des transports pour les pays en développement sans littoral (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.74.II.D.5); données mises à jour par le secrétariat de la CNUCED.

DOCUMENT TD/242

Action spécifique se rapportant aux besoins et aux problèmes particuliers des pays en développement insulaires

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*19 février 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
I. Introduction	1-4	454
II. Services de collecte et services de transports interinsulaires	5-8	455
III. Assurances et prévention des cataclysmes	9	455
IV. Coopération régionale	10	455
V. Commerce extérieur	11-14	455
VI. Aide financière	15-21	456
VII. Assistance technique	22-26	456

ANNEXES

I. Pays et territoires en développement insulaires : statistiques de base	458
II. Classement des pays et territoires en développement insulaires par nombre d'habitants, revenu, superficie des terres émergées et distance par rapport au continent le plus proche	460

I. – Introduction

1. Dans sa résolution 32/185 du 19 décembre 1977, l'Assemblée générale a notamment pris acte du rapport du Secrétaire général de l'ONU sur les progrès réalisés dans l'application de l'action spécifique en faveur des pays en développement insulaires[1] et s'est félicitée des mesures qui y sont décrites. Elle s'est également félicitée des activités entreprises par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, y compris la création d'un service de son secrétariat chargé des problèmes des pays en développement les moins avancés et des pays en développement sans littoral et insulaires. Elle a prié instamment tous les organismes des Nations Unies de continuer à définir et à appliquer, dans leurs domaines de compétence respectifs, une action spécifique appropriée en faveur des pays en développement insulaires, conformément aux recommandations formulées dans la résolution 98 (IV) de la Conférence; elle a en outre prié instamment les organismes des Nations Unies intéressés, en particulier le Programme des Nations Unies pour le développement et les commissions régionales, de prêter attention aux programmes de coopération régionale et sous-régionale en ce qui concerne les pays en développement insulaires. Elle a demandé aux gouvernements, en particulier à ceux des pays développés, de tenir pleinement compte des problèmes particuliers aux pays en développement insulaires dans leurs efforts de développement bilatéraux et régionaux et dans les négociations visant à atteindre les objectifs du nouvel ordre économique international.

2. L'Assemblée générale a décidé, dans la même résolution, de suivre tous les progrès réalisés dans l'application de la résolution et a prié le Secrétaire général de l'ONU de lui présenter, à sa trente-quatrième session, une analyse par secteurs des mesures prises en faveur des pays en développement insulaires et de nouvelles propositions à étudier, en tenant compte de l'examen que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement ferait de la question à sa cinquième session.

3. Au paragraphe 38 de sa résolution 98 (IV), la Conférence mentionne certains handicaps des pays en développement insulaires auxquels il convient de réagir par une action spécifique. Depuis l'adoption de cette résolution, les caractéristiques d'un grand nombre de pays insulaires ont été mieux précisées (voir les annexes du présent document). Une action encore plus spécifique est nécessaire dans le cas des pays insulaires les plus petits et les plus isolés pour compenser leurs très grandes difficultés de transports et de communications, leur éloignement des centres commerciaux, l'exiguïté de leur marché intérieur, leur peu de ressources naturelles et le fait qu'ils sont fortement tributaires de quelques produits de base pour leurs recettes en devises, leur manque de personnel administratif et leurs lourdes charges financières dues à la

[1] A/32/126 et Add.1.

dissémination d'une population clairsemée dans des îles éloignées les unes des autres et des principaux centres.

4. Des dimensions modestes créent des contraintes qui peuvent aggraver les problèmes d'adaptation pendant le développement. L'économie d'une petite île doit absorber des fluctuations du niveau d'activités d'une ampleur telle que même un pays plus grand aurait probablement du mal à s'en accommoder. Par exemple, il est une petite île où la production agricole a diminué de 22 p. 100 et la construction de 33 p. 100 en un an. Devant pareilles fluctuations, il devient difficile de faire des plans et des programmes à moyen terme. La gestion économique doit en être d'autant plus souple, ce qui provoque d'ailleurs de réelles pertes d'efficacité dans la conception et l'application des projets et programmes. Le besoin de flexibilité s'étend aux programmes d'aide internationale. La Conférence voudra peut-être envisager des efforts supplémentaires de la communauté internationale dans les domaines ci-après, notamment au profit des pays en développement insulaires les plus petits et les plus éloignés.

II. — Services de collecte et services de transports interinsulaires

5. En application du paragraphe 53 de la résolution 98 (IV), un groupe d'experts a été réuni en octobre 1977 pour examiner les services de collecte et les services interinsulaires de transport par terre et par mer des pays en développement insulaires. Le Conseil du commerce et du développement, à sa dix-huitième session, a pris note du rapport de ce Groupe d'experts[2].

6. Le Groupe d'experts a estimé que les problèmes purement techniques relatifs aux transports interinsulaires n'étaient pas trop difficiles à résoudre, bien qu'il faille évidemment acquérir les navires, les avions et les infrastructures, ce qui demandait des capitaux et une meilleure information quant aux sources de financement. Les principaux problèmes des transports interinsulaires étaient financiers, sociaux et de gestion. Les liaisons avec les petites îles périphériques avaient peu de chances d'être financièrement viables : dans beaucoup de cas, il avait fallu en considérer le financement comme relevant de la politique sociale du pays.

7. Reconnaissant la spécificité des obstacles à surmonter pour assurer une participation équitable de ces communautés éloignées au développement économique, le Groupe d'experts a souligné la nécessité inéluctable, dans de nombreux cas, de subventionner la desserte. Au paragraphe 61 de sa résolution 98 (IV), la Conférence traite de cet aspect du problème majeur de politique régionale qui concerne les pays en développement insulaires. Le Groupe d'experts a déclaré que la forme et les sources de financement choisies pour ces subventions ne manqueraient pas d'avoir d'importantes incidences aussi bien sociales qu'économiques. Il a instamment recommandé que la communauté internationale apporte une assistance technique à cet égard.

8. Le Groupe a également recommandé l'organisation d'une série de séminaires régionaux sur la politique relative aux îles périphériques du point de vue des transports et du commerce. Il a fait d'autres recommandations concernant les méthodes appropriées pour la gestion et l'apport des aides destinées aux petits pays en développement insulaires.

III. — Assurances et prévention des cataclysmes

9. Les îles sont particulièrement souvent victimes de cyclones tropicaux (ouragans), d'éruptions volcaniques, de tremblements de terre et de raz de marée; les ouragans peuvent y causer des dégâts très importants. Il faudrait faire des efforts au niveau régional ou au niveau mondial pour améliorer les méthodes permettant d'atténuer ou d'éviter les dégâts provoqués par ces catastrophes naturelles, notamment encourager le recours aux méthodes locales traditionnelles. Il conviendrait d'explorer la possibilité de créer des systèmes régionaux ou interrégionaux d'assurance contre les cataclysmes ou d'améliorer ceux qui existent.

IV. — Coopération régionale

10. Des arrangements de coopération dans divers domaines et des programmes d'intégration plus larges peuvent faire beaucoup pour améliorer la situation des pays insulaires les plus petits et les plus isolés. Par exemple, les petits pays en développement insulaires auraient grand intérêt à conclure entre eux des arrangements de coopération dans des domaines tels que le développement des transports maritimes, des services aériens, des télécommunications, du tourisme, des assurances et de la réassurance. Ces pays, en raison de leurs faibles dimensions et de leur éloignement, n'ont pas les moyens d'entretenir les compétences nécessaires à la prestation d'un grand nombre de services et auraient donc particulièrement intérêt à se partager ces charges. Dans beaucoup de cas, des subventions seront indispensables pour que des services minimaux soient viables et, en général, il faudra faire appel à l'appui de la communauté internationale.

V. — Commerce extérieur

11. L'économie des petits pays en développement insulaires ne peut être équilibrée et il ne faut pas non plus s'attendre à y trouver des relations internes complexes. Ces pays sont fortement tributaires des importations et doivent exporter des biens et services en conséquence. Leur économie étant très ouverte, les événements économiques qui se produisent outre-mer et sur lesquels les pays insulaires n'ont aucune prise ont sur elle des répercussions immédiates et profondes. Il faudrait soutenir les pays en développement insulaires dans leurs efforts pour diversifier leurs activités d'exportation; la diversification des partenaires commerciaux et des biens et services échangés peut leur permettre de se protéger contre l'instabilité économique importée.

12. L'accès aux marchés n'est pas seulement une question d'obstacles tarifaires et non tarifaires. Dans le cas des petits pays insulaires, il s'agit aussi de simplifier les procédures à suivre pour profiter des possibilités d'accès préférentiel, là où elles existent en principe; il s'agit, en outre, d'aider ces pays à faire face aux frais et aux complications des négociations détaillées qu'ils doivent engager avec les intérêts publics ou autres dans les pays où ils veulent acquérir ou conserver un accès aux marchés, ainsi qu'à promouvoir leurs exportations. Le coût de ces acti-

[2] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-huitième session, Annexes*, point 6 de l'ordre du jour, document TD/B/687.

vités, aussi bien en argent qu'en personnel, peut être prohibitif pour les petites entreprises, voire pour les gouvernements, des petits pays en développement insulaires.

13. De nombreux pays en développement insulaires offrent des conditions attrayantes pour la transformation des produits d'exportation et pour d'autres industries ou pour le tourisme. La communauté internationale devrait encourager ces efforts par une aide dans les domaines suivants :

a) Investissements d'infrastructure (eau, électricité, zones industrielles, transports, etc.);

b) Lancement de programmes d'enseignement et de formation techniques appropriés, y compris de formation à la gestion;

c) Conception de combinaisons d'incitations;

d) Simplification des procédures de façon que les petites administrations et entreprises puissent profiter des possibilités d'accès préférentiel aux marchés, là où elles existent en principe;

e) Aide dans les négociations avec les investisseurs privés étrangers.

14. Pour beaucoup de pays insulaires, les ressources humaines sont elles-mêmes une source importante de recettes en devises. Plusieurs pays, aussi bien développés qu'en développement, ont puisé dans cette réserve pour compléter leur propre main-d'œuvre. Les travailleurs migrants originaires des pays en développement insulaires les plus petits et les plus éloignés apportent une importante contribution économique par l'envoi d'une partie de leur salaire. Il serait utile d'entreprendre des études sur les moyens de porter au maximum les avantages sociaux et financiers qu'un pays insulaire retire de l'envoi de travailleurs migrants à l'étranger, les manières de faciliter l'insertion, sans exploitation, des migrants dans le pays d'accueil et les solutions de rechange à l'émigration.

VI. – Aide financière

15. Un pays dont la population est peu nombreuse doit résoudre des problèmes de développement particuliers, surtout si cette population est éparpillée sur de très nombreuses îles. L'exiguïté ou l'isolement d'un pays peut lui créer des difficultés; la combinaison de ces deux caractéristiques entraîne des charges particulièrement lourdes.

16. Premièrement, une économie de ce type doit être suréquipée par rapport aux communautés mieux situées ou plus importantes. Pour un grand nombre d'installations et de moyens indispensables, l'unité la plus petite dépasse les possibilités d'utilisation d'une communauté peu nombreuse. Cela est vrai non seulement pour les équipements matériels, mais aussi et encore plus pour la main-d'œuvre qualifiée. On a tendance à utiliser les installations matérielles à plusieurs fins et à donner aux personnes qualifiées plusieurs fonctions. En pareil cas, l'utilisation de la main-d'œuvre ou des équipements est médiocre et il se peut que les moyens disponibles soient sous-exploités, ce qui augmente les frais dans une proportion qui n'apparaît pas immédiatement.

17. Deuxièmement, et paradoxalement pour les mêmes raisons, ces pays sont sous-équipés en ce sens que leurs installations de secours ou de sécurité peuvent être insuffisantes. L'unité de base étant trop importante par rapport à la demande, l'acquisition d'unités de secours ou de remplacement ne se justifie pas et une panne d'équipement peut ainsi désorganiser complètement un service. Il se pose des problèmes analogues à propos des ressources humaines : la maladie ou l'absence d'une personne peut paralyser un service, aucun remplaçant n'étant disponible. D'autre part, l'octroi de congés de formulation soulève des difficultés plus grandes encore que d'habitude, bien que la nécessité de cette formation soit admise par tout le monde.

18. Les pays en développement insulaires étant particulièrement vulnérables, l'aide internationale qui les concerne doit être souple, même s'il en résulte de réelles pertes d'efficacité dans la conception et l'exécution des projets et programmes.

19. Il convient de simplifier les procédures à suivre pour l'octroi de l'aide, compte tenu, d'une part, du montant modique des sommes globales à débourser, qui interdit de lourdes dépenses administratives et, d'autre part, du peu de temps dont disposent les quelques fonctionnaires du gouvernement bénéficiaire. Pour les petits pays en développement insulaires, les donateurs pourraient plus précisément envisager notamment les changements d'orientation suivants :

a) Axer leur aide non sur des projets mais sur des programmes;

b) Investir les missions d'aide d'une plus grande autorité pour engager les gouvernements donateurs;

c) Adapter les procédures d'aide habituelles pour alléger la charge des administrations.

20. Beaucoup de pays en développement insulaires se sont aperçus que l'aide qui passait par les organismes bénévoles était efficace et peu coûteuse. On pourrait explorer les possibilités d'élargir le rôle de ces organismes.

21. Certains pays insulaires sont si petits et si dénués de ressources économiques qu'il faut envisager une aide particulière sous forme de subventions directes ou indirectes, comme l'Assemblée générale l'a souligné, dans le préambule de sa résolution 31/48, à propos des problèmes particuliers auxquels se heurte le territoire des Tokélaou "du fait de son isolement, de sa faible dimension et de ses maigres ressources". Au paragraphe 8 de cette résolution, l'Assemblée générale "prie les institutions spécialisées et les autres organismes d'examiner les méthodes et l'échelle de leurs opérations, afin que celles-ci puissent répondre aux besoins des territoires qui, comme les Tokélaou, sont petits et isolés". La Conférence voudra peut-être étudier comment approfondir la question.

VII. – Assistance technique

22. Les faibles dimensions de nombreux pays en développement insulaires posent des problèmes de main-d'œuvre particuliers. Premièrement, il n'y a pas assez de personnel pour remplir toutes les fonctions techniques ou de direction qui incombent à une administration nationale. De plus, les effectifs étant minimes, il n'est généralement pas possible de prévoir où un manque de main-d'œuvre va se faire sentir. Deuxièmement, il n'y a personne pour remplacer un fonctionnaire qui doit partir en mission ou en stage. Troisièmement, certaines tâches, bien qu'essentielles, ne suffisent pas à occuper à plein temps un spécialiste. Il y en a

même qui se présentent si rarement qu'il ne vaut pas la peine de former un spécialiste local pour s'en acquitter. Quatrièmement, dans les petites administrations et dans les petites communautés, il est parfois difficile d'offrir un appel stimulant aux qualités professionnelles et des perspectives d'avancement suffisantes pour retenir les sujets exceptionnellement doués.

23. Il convient donc de ne pas prescrire la présence d'homologues locaux à moins qu'il n'y en ait de disponibles et qu'ils s'insèrent logiquement dans l'organigramme. Les donateurs devraient également considérer avec bienveillance les demandes de personnel d'exécution qui, envoyé au titre de l'assistance technique, formerait des subordonnés et partirait après une courte période de passation des pouvoirs dès que les subordonnés seraient suffisamment préparés.

24. Les donateurs devraient mettre à la disposition des petits pays en développement insulaires du personnel de remplacement qui pourrait se charger des affaires courantes à la place des fonctionnaires locaux envoyés en mission ou en stage de courte durée. Les administrations des petites îles pourraient ainsi profiter de possibilités qui, actuellement, sont en fait hors de leur portée.

25. Dans les petits pays insulaires, il y a souvent des tâches essentielles qui ne peuvent être accomplies que par des spécialistes, mais qui ne pourraient pas occuper un spécialiste à plein temps. En pareil cas, il peut être rationnel de former un spécialiste local de recruter un expert qui serait mis à la disposition de plusieurs de ces pays. Une autre solution serait de détacher un expert qui, conservant son pays comme point d'attache, quitterait par intermittences son emploi principal pour travailler dans tel ou tel petit pays en développement insulaire.

26. La Conférence voudra peut-être aussi envisager les services consultatifs que la CNUCED elle-même pourrait offrir aux petits pays en développement insulaires, sur une base interrégionale ou régionale, dans des domaines comme les plans et politiques de commerce extérieur, les services de desserte et les services interinsulaires et la coopération économique régionale. Elle voudra peut-être recommander des moyens appropriés de financer ces services, en tenant compte du besoin de continuité.

ANNEXES

ANNEXE I

Pays et territoires en développement insulaires : statistiques de base

Pays et territoires en développement insulaires : population, densité et dispersion

Pays ou territoires	*Population (en milliers) d'habitants) 1976*	*Nombre d'îles habitées*	*Superficie des terres émergées (en km²)*	*Densité démographique (nombre d'habitants au km²) 1976*	*Longueur maximale (en km)*	*Dispersion (en m²/personne)*	*Taux annuel d'accroissement démographique 1970-1976*	*Indicateurs économiques choisis (en dollars par habitant, 1976)*				*Taux annuel croissance du produit réel par habitant 1970-1977*
								PIB	*Importations*	*Exportations*	*Aide*[a]	
(1)	*(2)*	*(3)*	*(4)*	*(5)*	*(6)*	*(7)*	*(8)*	*(9)*	*(10)*	*(11)*	*(12)*	*(13)*
Antigua	71	2	442	161	115	1,61	1,4	509	1 070	535	44	..
Antilles néerlandaises	241	6	961	251	968	4,01	1,4	2 722	15 191	10 473	204	..
Ascension	1,1	1	88	13	14	12,70	..	..	..	..	..	..
Bahamas	211	30	13 935	15	869	4,11	3,6	2 600[b]	16 872	13 644	3	..
Bahreïn	259	–	580	446	60	0,23	3,2	4 425	6 440	5 857	575	..
Barbade	247	1	430	574	34	0,14	0,7	1 515	959	348	31	–1,6
Bermudes	57	1	53	1 075	25	0,44	1,7	5 300[c]	2 895	666	–	..
Brunéi	177	–	5 765	31	160	0,90	5,2	3 026	1 548	7 926	1	..
Cap Vert	303	10	4 033	75	323	1.07	2,1	470[c]	152	7	82	–4,6
Chypre	640	1	9 251	69	225	0,35	0,9	1 216	672[d]	401	89	–2,9
Comores	314	4	2 170	145	275	0,89	2,5	222	41	29	85	–3,3
Cuba	9 460	..	114 524	83	1 250	0,13	..	800[b]	430	378	4	..
Dominique	76	1	751	101	47	0,62	1,1	420	342	158	61	..
Fidji	580	105	18 272	32	600	1,03	1,8	1 142	453	219	40	..
Grenade	96	2	344	279	76	0,79	0,4	614	271	135	28	..
Guam	102	1	549	186	48	0,47	3,0	4 420[c]	2 578	245	..	..
Haïti	4 668	6	27 750	168	300	0,06	1,6	250	44	27	15	2,9
Iles Caïmanes	11	3	260	44	182	16,54	0,8	..	3 251	6	191	..
Ile Christmas (océan Indien)	3,2	1	135	24	22	6,87	..	..	..	..	..	..
Iles Cook	18	12	234	78	1 450	80,55	–2,6	468	..	..	386	..
Iles Falkland (Malvinas)	2	8	430	5	275	137,50	..	..	2 500	2 000	..	..
Iles Gilbert	52[e]	16	655	79	4 500	86,70	..	730[c]	231	423	77	..
Iles Salomon	197	19	29 784	7	1 450	7,36	3,5	319	132	117	98	..
Iles Turques et Caïques	6	8	430	14	140	23,33	1,5	616	817	267	626	..
Iles Vierges américaines	100	3	345	290	83	0,80	..	5 080[c]	26 810	..	..	..
Iles Vierges britanniques	12	16	130	92	60	5,00	3,1	2 667	967[f]	4 408[f]	216	..
Indonésie	139 616	..	1 904 344	73	5 295	0,04	2,6	267	41	61	5	5,1
Jamaïque	2 057	..	10 991	187	235	0,11	1,6	1 478	444	308	14	–2,6
Madagascar	8 270	..	594 180	14	1 598	0,19	3,0	212	34	33	8	–2,9
Maldives	122	220	298	409	1 000	8,20	2,1	121	25	33	35	..
Malte	304	3	316	961	50	0,16	–1,1	1 453	1 385	753	134	12,9
Maurice	870	4	1 843	459	1 120	1,30	1,3	676	413	305	21	10,7
Montserrat	13	1	98	133	18	1,38	1,4	1 036	615	–	259	..
Nauru	8	1	21	381	5	0,62	2,3	..	..	..	..	..
Nioué	4	1	259	16	20	5,00	–4,6	..	638[g]	61[g]	717	..
Nouvelle-Calédonie	135	..	19 058	7	750	5,55	3,1	6 658	2 037	2 230	344	..

Nouvelles-Hébrides	97	19	14 763	7	720	7,42	2,8	480[c]	309	155	319	..
Papouasie-Nouvelle-Guinée	2 829	..	461 691	6	1 600	0,56	2,1	521	152	202	85	0,1
Philippines	43 750	880	300 000	146	1 600	0,04	2,9	407	90	59	4	3,2
Pitcairn	0,1	1	5	15	3	30,00	..	..	..	..	..	..
Polynésie française	132	120	4 000	33	2 300	17,42	3,3	4 754	2 235	167	588	..
Porto Rico	3 213	..	8 897	361	290	0,09	2,9	3 027	1 691	1 041		0,5
République dominicaine	4 835	–	48 734	99	400	0,08	3,0	809	158	148	7	5,1
Saint-Christophe-et-Nièves et Anguilla	66	4	357	185	190	2,87	0,5	587	409	121[g]	6	..
Sainte-Hélène	5	1	122	41	17	3,40	..	..	502[g]	–[g]	564	..
Sainte-Lucie	110	1	616	179	50	0,45	1,2	598	436	173	67	..
Saint-Vincent	100	6	389	257	92	0,92	..	339	240	90	44	..
Samoa	151	4	2 842	53	165	1,09	1,0	350	199	46	82	..
Samoa américaines	33	6	197	168	354	10,70	2,5	1 100[c]	1 536	3 030	1 148[h]	..
Sao Tomé-et-Principe	80	2	964	80	220	2,90	1,6	407	137	87	146	–4,1
Seychelles	59	..	440	134	1 220	20,67	2,2	688	728	34	126	0,7
Singapour	2 278	1	581	3 921	40	0,02	1,6	2 594	3 982[i]	2 891	5	6,9
Sri Lanka	14 270	1	65 610	218	450	0,03	2,2	228	39	40	13	2,5
Territoire sous tutelle des îles du Pacifique	125	96	1 852	67	4 500	36,00	4,6	500[c]	307	38	717	..
Tokélaou	1,6	3	10	200	179	89,50	..	..	..	54[g]	467	..
Tonga	90	6	700	129	780	8,66	0,5	428	167	78	49	..
Trinité-et-Tobago	1 100	2	5 128	214	210	0,19	..	2 194	1 796	2 013	4	8,7
Tristan da Cunha	0,3[j]	1	98	3	10	33,30	..	..	..	..	..	..
Tuvalu	5,9	8	25	236	680	115,25	..	..	..	..	500	..
Wallis et Futuna	9	2	274	33	250	27,78	..	..	..	..	541	..

Sources : Nations Unies, *Annuaire démographique, 1976* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.77.XIII.1) et *Bulletin mensuel de statistique*, décembre 1978; FMI, *International Financial Statistics*, décembre 1978, Washington, D.C.; *The Europa Year Book*, 1977, vol. II, et 1978, vol. II, Londres, Europa Publications Ltd.; *Pacific Islands Year Book*, 1972 et 1977, Sydney, Pacific Publications; et statistiques nationales.

[a] Aide publique au développement, y compris l'aide en provenance des pays socialistes d'Europe orientale et de la Chine.

[b] PNB en 1975.

[c] PNB en 1974.

[d] A l'exclusion des importations du NAAFI (économats militaires britanniques).

[e] 1973.

[f] 1974.

[g] 1975.

[h] Subventions du Congrès et subventions fédérales.

[i] A l'exclusion des transbordements à destination ou en provenance de la Malaisie péninsulaire.

[j] 1970.

ANNEXE II

Classement des pays et territoires en développement insulaires par nombre d'habitants, revenu, superficie des terres émergées et distance par rapport au continent le plus proche

Nombre d'habitants	*Revenu : PIB par habitant en 1976 (en dollars)*	*Distance par rapport au continent le plus proche*[a]		
		Moins de 500 km	*De 500 à 1 500 km*	*Plus de 1 500 km*
Plus de 1 million	Moins de 250	Sri Lanka (G)	Madagascar (G)	
	250 à 500		Haïti (M) Indonésie (G) Philippines (G)	
	500 à 1 000	Cuba (G)	Rép. dominicaine (G) Papouasie-Nouvelle-Guinée (G)	
	Plus de 1 000	Singapour (TP) Trinité-et-Tobago (M)	Jamaïque (M) Porto Rico (M)	
De 150 000 à 1 million	Moins de 250	Comores (P)		
	250 à 500		Cap-Vert (M)	Samoa (P) Iles Salomon (M)
	500 à 1 000			Maurice (P)
	Plus de 1 000	Bahamas (M) Bahreïn (TP) Chypre (M) Malte (TP) Antilles néerlandaises (P)	Barbade (TP)	Fidji (M)
Moins de 150 000	Moins de 250		Maldives (TP)	
	250 à 500	Sao Tomé-et-Principe (P)	Dominique (TP) Saint-Vincent (TP)	Iles Cook (TP) Nouvelles-Hébrides (M) Tonga (TP)
	500 à 1 000		Antigua (TP) Grenade (TP) Saint-Christophe-et-Nièves et Anguilla (TP) Sainte-Lucie (TP) Iles Turques et Caïques (TP)	Iles Gilbert (TP) Seychelles (TP) Territoire sous tutelle des îles du Pacifique (P)
	Plus de 1 000		Bermudes (TP) Iles Vierges britanniques (TP) Montserrat (TP) Nouvelle-Calédonie (M) Iles Vierges américaines (TP)	Samoa américaines (TP) Brunéi (M) Polynésie française (M) Guam (TP)

Source : secrétariat de la CNUCED, d'après des données du Bureau de statistique des Nations Unies et de la Banque mondiale.

N.B. – Superficie des terres émergées :

TP – très petite = moins de 1 000 km².
P – petite = 1 000 à 3 999 km².
M – moyenne = 4000 à 39 999 km².
G – grande = 40 000 km² et plus.

[a] Distance de la capitale de l'île à la capitale ou à une ville importante du pays continental le plus proche.

POINT 17 DE L'ORDRE DU JOUR*

DOCUMENT TD/243**

Les relations commerciales entre pays à systèmes économiques et sociaux différents et tous les courants commerciaux qui en découlent

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*8 février 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Pages
Introduction	1-2	461
Chapitres		
I. Etat actuel des relations commerciales	3-21	461
II. Comment intensifier les échanges et élargir la coopération économique	22-51	464
III. Perspectives commerciales	52-67	468
IV. Activités de la CNUCED	68-78	471
V. Conclusions	79-95	472
TABLEAU		
Croissance économique des pays socialistes d'Europe orientale pendant la période 1974-1977 (à prix constants)		462

Introduction

1. A sa dix-huitième session, le Conseil du commerce et du développement a décidé d'inscrire parmi les questions de fond figurant à l'ordre du jour provisoire de la cinquième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement un point intitulé : "Relations commerciales entre pays à systèmes économiques et sociaux différents". Comme suite à cette décision, le présent rapport a été établi pour faciliter l'examen de ce point.

2. Ce rapport traite de problèmes liés à l'expansion du commerce et à l'intensification de la coopération économique entre pays à systèmes économiques et sociaux différents; il se fonde sur les faits les plus récents et sur les difficultés que les trois groupes de pays intéressés rencontrent dans ce domaine. Le secrétariat de la CNUCED a aussi cherché à indiquer les mesures qui devraient être prises en la matière par les pays membres de la CNUCED et par lui-même. Le présent rapport doit être lu dans le contexte des documents d'appui rédigés par le secrétariat pour ce point de l'ordre du jour[1].

CHAPITRE PREMIER

Etat actuel des relations commerciales

3. Les réalités du développement économique mondial ont mis en évidence la nécessité d'instaurer un nouvel ordre économique international et de restructurer les relations économiques internationales. Dans le système des Nations Unies, bien des décisions ont été prises à cet effet et, au titre des mesures à prendre, on a mis l'accent sur la

* L'ordre du jour figure dans le volume I, 3e partie, par. 6.
** Incorporant le document TD/243/Corr.1.

[1] Voir les études et rapports complémentaires suivants du secrétariat de la CNUCED : "Etude statistique du commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents" (TD/243/Supp.1); "Relations commerciales et économiques entre les pays d'Amérique latine et les pays membres du Conseil d'assistance économique mutuelle" (TD/243/Supp.2); "Le mécanisme de coopération entre pays à systèmes économiques et sociaux différents" (TD/243/Supp.3); "Coopération en matière de planification entre pays socialistes d'Europe orientale et pays en développement : l'expérience de l'URSS" (TD/243/Supp.4). Voir aussi dans le présent volume le document TD/243/Supp.5.

nécessité d'intensifier encore davantage les courants commerciaux et les relations économiques entre pays à systèmes économiques et sociaux différents. La plupart des questions concernant ces courants commerciaux et ces relations économiques correspondent à des problèmes à long terme ou de caractère permanent, si bien que les décisions prises à leur sujet par les organismes des Nations Unies (y compris les résolutions de la Conférence), qui font appel aux pays des divers groupes pour qu'ils poursuivent l'expansion de ce secteur du commerce international, restent valables.

4. Le commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents s'est développé dans le cadre de l'économie mondiale en général, dont l'évolution s'est caractérisée par une croissance économique inégale dans divers groupes de pays. Depuis quelques années, du fait de la grave récession qui sévit, les pays développés à économie de marché continuent de connaître de nombreux problèmes économiques, en particulier en ce qui concerne le maintien du niveau de leur croissance économique, et les efforts qu'ils font pour réduire sensiblement le chômage, juguler l'inflation et développer les échanges commerciaux. Après une reprise prometteuse mais inégale, ces pays ont vu leur PIB, qui avait atteint un taux de croissance de 5,3 p. 100 en 1976, reculer d'environ 3,7 p. 100 en 1977[2]. La même année, le taux d'expansion du volume de leurs échanges commerciaux a baissé, ce qui a eu une importante incidence sur le volume des exportations mondiales, qui a progressé seulement de 4 p. 100 contre 11 p. 100 l'année précédente[3].

5. Ces dernières années, les pays en développement, pris dans leur ensemble, ont enregistré des taux de croissance assez élevés, à savoir 6,3 p. 100 en 1977 et 6 p. 100 en 1976, contre 3,9 p. 100 en 1975. Ce progrès est imputable principalement à la situation relativement favorable des marchés des produits de base et aux améliorations intervenues dans l'agriculture. Pendant la même période, la croissance de la production industrielle dans ces mêmes pays est tombée de 8,8 p. 100 en 1976 à 6,9 p. 100 en 1977, ralentissement qui correspond dans une certaine mesure au rythme de la reprise dans les pays développés à économie de marché. Les incertitudes sur le marché mondial ont aussi eu une incidence sur le taux de croissance des exportations des pays en développement, qui est tombé, en volume, de 14,2 p. 100 en 1976 à 1,5 p. 100 en 1977[4]. Dans ces conditions, bien des pays en développement cherchent d'autres marchés, y compris dans les pays socialistes d'Europe orientale, afin de diversifier la structure géographique de leur commerce.

6. Par rapport aux résultats enregistrés dans d'autres régions du monde, la situation économique des pays socialistes d'Europe orientale s'est caractérisée par une stabilité plus grande, bien que, dans bon nombre d'entre eux, le taux de croissance prévu ait été plus bas qu'on ne l'escomptait ces dernières années, ce qui s'explique principalement par les mauvaises conditions atmosphériques – qui ont eu des répercussions sur l'agriculture et les secteurs qui s'y rattachent – et par l'accroissement de l'intensité de capital et la pénurie de main-d'œuvre. Pendant la période 1974-1977, le taux de croissance moyen de ces pays s'est maintenu à 5,3 p. 100. Actuellement, les économies des pays socialistes d'Europe orientale se développent conformément aux plans quinquennaux pour 1976-1980, qui accordent la priorité aux facteurs qualitatifs de la croissance.

7. Dans ces plans, l'accent est surtout mis sur le développement des relations économiques extérieures, sur lesquelles les pays socialistes comptent beaucoup pour s'assurer une croissance économique soutenue. En conséquence, leur commerce extérieur s'est développé plus rapidement que leur revenu national et leur production industrielle (voir le tableau ci-dessous). En 1977, le volume total des échanges commerciaux de ces pays a dépassé 200 milliards de dollars, ce qui correspond à quelque 9,1 p. 100 du commerce mondial.

Croissance économique des pays socialistes d'Europe orientale pendant la période 1974-1977 (à prix constants)

(En pourcentage par rapport à l'année précédente)

	Revenu national	*Production industrielle*	*Production agricole*	*Volume du commerce extérieur*
1974	6,5	8.5	–1,0	27,5
1975	5,3	7,9	–4,2	19,3
1976	5,4	5,9	3,0	9,4
1977	5,1	6,4	2,7	13,3

Sources : "Examens annuels des tendances et des politiques en matière de relations commerciales entre pays à systèmes économiques et sociaux différents" (TD/B/615 et Corr.1, TD/B/656 [*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-septième session (première partie), Annexes*, point 3 de l'ordre du jour] et TD/B/708 [*ibid., dix-huitième session, Annexes*, point 3 de l'ordre du jour]; *Etude sur l'économie mondiale, 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.C.1).

8. La croissance rapide du commerce intrarégional des pays membres du Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM) a son origine dans les mesures d'intégration économique prises dans le cadre de cet organisme, en particulier la coordination des plans économiques nationaux à long terme. Parallèlement à l'expansion rapide de leur coopération, les pays membres du CAEM pratiquent une politique de développement intensif des relations commerciales et économiques avec les pays des autres régions, c'est-à-dire avec les pays en développement et les pays développés à économie de marché. Ces courants commerciaux ont augmenté plus vite que le commerce intrarégional des pays membres du CAEM et, pour 1977, ils représentent environ 45 p. 100 des échanges commerciaux de ces pays, contre 37,4 p. 100 en 1970. En 1977, la part des pays en développement dans le total des exportations des pays socialistes d'Europe orientale a été de 17 p. 100 et celle des pays développés à économie de marché de 24,9 p. 100, leurs parts dans le total des importations des pays socialistes s'établissant à 13,3 p. 100 et 32,4 p. 100 respectivement.

9. Bien que les échanges commerciaux entre pays à systèmes économiques et sociaux différents représentent une part relativement modeste du commerce mondial, il semble que ces échanges aient plus d'importance dans le

[2] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-huitième session, Annexes*, point 2 de l'ordre du jour, document TD/B/712.

[3] *Etude sur l'économie mondiale, 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.C.1).

[4] *Ibid.*

commerce mondial qu'on ne pourrait le penser d'après les estimations quantitatives. Avec leur système économique planifié, les pays socialistes d'Europe orientale tendent à avoir un effet stabilisateur à la fois sur les relations commerciales entre pays à systèmes économiques et sociaux différents – en particulier, avec les pays avec lesquels ils entretiennent des relations commerciales intensifiées – et sur les relations économiques internationales dans leur ensemble.

10. Ces dernières années, les partenaires commerciaux participant aux échanges entre pays à systèmes économiques et sociaux différents ont pris diverses mesures de nature à développer encore ce secteur du commerce international, mesures qui témoignaient de l'intérêt qu'ils avaient à établir des relations avantageuses pour toutes les parties et qui ont conduit, dans certains cas, à une forte augmentation de leurs échanges commerciaux. De nouveaux partenaires, en particulier parmi les pays en développement, ont noué des relations commerciales avec les pays socialistes d'Europe orientale; la coopération a pris de nouvelles formes, elle s'est étendue à de nouveaux domaines et, dans quelques cas, elle est devenue une pratique courante.

11. En matière d'expansion des relations économiques, les résultats les plus fructueux obtenus jusqu'à présent l'ont été par les partenaires qui avaient réussi à élaborer et à appliquer, dans le strict cadre juridique et dans les limites du mécanisme institutionnel déjà mis en place par eux, des politiques et des mesures de soutien mutuel tenant compte des possibilités et des intérêts des partenaires. On peut attribuer les résultats positifs de ces relations à la conclusion et à l'application d'un vaste ensemble d'accords à moyen terme et à long terme, ainsi que de programmes de coopération dans les divers domaines de coopération commerciale, économique, technique et scientifique. La majorité des coéchangistes participant au commerce Est-Ouest ont conclu de tels accords à long terme, dont le nombre s'élève actuellement à plus de 250[5]. Un grand nombre d'accords de toutes sortes ont été conclus entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale. Outre de nombreux accords commerciaux à long terme, l'URSS a conclu des accords de coopération économique avec plus de 60 pays en développement, la Pologne et la République démocratique allemande avec plus de 40 pays en développement, et la Bulgarie avec une trentaine de pays en développement. Selon les estimations du secrétariat de la CNUCED, les échanges entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en développement sont couverts à près de 90 p. 100 par des accords entre gouvernements[6]. Un grand nombre des accords susmentionnés ont été conclus pour une période de cinq ans, voire de dix ans.

12. A ce propos, on a constaté une nouvelle tendance, au cours des dernières années, à étendre les obligations conventionnelles sur une période d'au moins dix ans. Tel a été le cas en ce qui concerne les programmes de coopération entre l'URSS et la Finlande et entre l'URSS et l'Inde, dont la validité s'étend jusqu'à 1990, l'accord conclu pour vingt-cinq ans par l'URSS et la République fédérale d'Allemagne. L'URSS et la France sont aussi en train d'élaborer un programme de coopération pour la période allant jusqu'à 1990. Plusieurs accords prévoyant, dans des domaines particuliers, une coopération d'une durée de plusieurs décennies ont été signés par des pays membres du CAEM avec d'autres pays, dont l'Afghanistan, le Brésil, la Guinée, l'Iran et le Maroc.

13. L'expérience acquise en matière d'échanges commerciaux entre pays à systèmes économiques et sociaux différents montre bien que les accords intergouvernementaux conclus à titre individuel par des partenaires dans des échanges de cet ordre, ainsi que les accords conclus au niveau des entreprises, contribuent dans une mesure importante à développer diverses formes de coopération sur des bases solides. Il semble donc que la pratique consistant à conclure des accords de commerce et de coopération économique, qui est conforme aux recommandations pertinentes de la CNUCED et en particulier à celles que la Conférence a formulées dans sa résolution 95 (IV), devrait être étendue, en particulier par les pays qui n'ont pas encore donné une base juridique solide à leurs relations économiques avec les pays socialistes d'Europe orientale.

14. Les pays socialistes d'Europe orientale ont insisté sur le fait qu'ils étaient disposés à développer les échanges commerciaux et la coopération économique avec les pays en développement, conformément aux principes de la non-discrimination, de l'équité et des avantages mutuels, et à concentrer leurs efforts sur les domaines présentant de l'importance pour les pays en développement, afin de promouvoir l'indépendance économique de ces derniers, de renforcer leur position économique dans l'économie mondiale et de soutenir les efforts qu'ils déploient pour modifier, dans l'esprit du nouvel ordre économique international, l'ordonnance traditionnelle de leurs échanges commerciaux et de leurs autres relations, qui est à l'origine de la situation de dépendance excessive où ils se trouvent à l'égard des pays développés à économie de marché[7].

15. Quantitativement, les échanges entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, et plus particulièrement entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale, ont sensiblement augmenté au cours des dernières années. Dans l'ensemble, les échanges entre ces deux derniers groupes de pays ont progressé constamment et selon un rythme rapide, dépassant à la fois à cet égard l'expansion du commerce Est-Ouest et celle du commerce entre pays membres du CAEM. C'est ainsi qu'au cours de la période 1976-1977, tandis que le commerce Est-Ouest augmentait de 14,8 p. 100 et le commerce entre pays membres du CAEM de 24,9 p. 100, le commerce entre pays en développement et pays socialistes a progressé de 27,6 p. 100. Pour la plus grande partie, les échanges commerciaux entre les pays socialistes et le tiers monde continuent cependant à se faire essentiellement avec 20 à 25 pays en développement, qui entrent à eux seuls pour environ 90 p. 100 dans l'ensemble du commerce avec les pays socialistes d'Europe orientale. C'est là encore une

[5] Voir le document préparé pour le Comité pour le développement du commerce de la Commission économique pour l'Europe, intitulé "Répertoire des accords à long terme sur la coopération économique et le commerce : note du secrétariat" (TRADE/R/371).

[6] Voir "Le mécanisme de coopération entre pays à systèmes économiques et sociaux différents : étude du secrétariat de la CNUCED" (TD/243/Supp.3).

[7] Déclaration commune des pays socialistes faite à la quatrième session de la Conférence (TD/211). Voir *Actes..., quatrième session*, vol. I, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.76.II.D.10), annexe VIII, sect. F.

preuve qu'il y a lieu d'améliorer encore davantage la répartition géographique de ces échanges.

16. Un certain progrès a été enregistré dans la diversification de la structure des exportations des pays en développement vers les pays socialistes d'Europe orientale et un certain nombre d'articles qui ne figuraient pas jusque-là dans les exportations traditionnelles (équipements électriques, appareils et instruments divers, métaux et ouvrages en métal, produits chimiques, engrais, produits pharmaceutiques, textiles et chaussures) y entrent maintenant pour une part toujours plus grande. Il semble cependant exister des possibilités de diversifier encore davantage les exportations des pays en développement vers les pays socialistes, et des mesures appropriées pourraient être prises à cet effet de part et d'autre.

17. En ce qui concerne les échanges entre les deux groupes considérés, la balance commerciale a jusqu'ici été favorable aux pays socialistes d'Europe orientale, encore qu'en règle générale le déséquilibre entre les exportations vers les pays en développement et les importations en provenance de ces pays résulte des exportations de biens d'équipement que les pays socialistes d'Europe orientale fournissent à des pays du tiers monde sur la base de crédits à long terme pour l'exécution de projets de développement. Dans des cas appropriés, d'autres mesures pourraient être nécessaires afin de mieux équilibrer les exportations et les importations des deux groupes de pays considérés. Ces mesures ne devraient cependant pas compromettre le développement de la coopération économique et technique et, en particulier, la livraison d'installations complètes et d'équipements sur la base de crédits à long terme.

18. Le commerce Est-Ouest s'est aussi constamment développé au cours de la présente décennie mais, en 1976 et en 1977, son rythme de croissance s'est nettement ralenti. L'évolution de la situation économique des pays développés à économie de marché a eu une incidence défavorable sur les exportations des pays socialistes et, par voie de conséquence, sur les recettes en monnaies fortes dont ils avaient besoin pour financer leurs importations. Parallèlement, les pays socialistes d'Europe orientale, qui avaient accumulé au cours des années précédentes d'importants déficits dans leurs échanges commerciaux avec les pays développés à économie de marché (ce qui avait augmenté leur endettement envers ces pays), ont diminué leurs achats à l'Ouest afin d'éviter une plus grave détérioration de leurs balances commerciales.

19. Les possibilités que présente actuellement le commerce Est-Ouest ne sont pas toujours pleinement exploitées et le volume du commerce entre ces deux régions ne correspond pas aux possibilités économiques des partenaires. Jusqu'à présent, on a enregistré un grave déséquilibre dans la composition des courants de produits entre l'Est et l'Ouest, les pays socialistes d'Europe orientale exportant principalement des matières premières, des combustibles et des produits agricoles, tandis que les articles manufacturés n'occupaient qu'une place marginale dans leurs exportations. L'équilibre de la balance commerciale des pays socialistes pourrait être rétabli si ces pays augmentaient leurs exportations, y compris leurs exportations de produits à forte composante technologique, vers les pays développés à économie de marché. Il semble que pour atteindre cet objectif, il faudrait aussi qu'ils prennent les mesures nécessaires pour fournir aux pays occidentaux des biens de qualité supérieure et améliorer leurs services de commercialisation dans ces pays.

20. Pour que les relations économiques entre l'Est et l'Ouest se développent davantage, il faudrait aussi, entre autres mesures, lever les obstacles – en particulier les obstacles de caractère discriminatoire – que certains pays développés à économie de marché mettent à l'entrée de produits importés, souvent exclusivement lorsque ces produits proviennent des pays socialistes d'Europe orientale. La Conférence sur la sécurité et la coopération en Europe (Helsinki, 1975) a grandement contribué au processus de normalisation du commerce Est-Ouest et au développement de toutes sortes de relations économiques entre les parties à ces échanges commerciaux. Toutefois, au cours des dernières années, un certain ralentissement s'est manifesté dans la libéralisation de ces échanges, tendance que le protectionnisme croissant des pays développés à économie de marché a aggravée et qui appelle, de la part des pays intéressés, des mesures appropriées afin de redresser la situation. Il est généralement admis que tous les courants commerciaux entre pays à systèmes économiques et sociaux différents sont étroitement liés entre eux. "Le commerce Est-Ouest est une partie intégrante du commerce mondial et... l'expansion de ce courant d'échanges exercerait une influence positive sur l'expansion de l'ensemble du commerce international, y compris le commerce des pays en voie de développement, à condition que ces deux groupes de pays prennent les mesures constructives nécessaires pour favoriser les échanges et les relations économiques avec les pays en voie de développement[8]." Ce serait agir conformément à l'esprit de cette recommandation que de lever les obstacles au commerce Est-Ouest.

21. En outre, pour promouvoir le commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents et développer les formes traditionnelles et nouvelles de coopération commerciale et économique entre les partenaires, y compris la coopération multilatérale, les participants de chacun des trois groupes de pays devraient envisager et mettre en œuvre d'autres mesures encore.

CHAPITRE II

Comment intensifier les échanges et élargir la coopération économique

22. En vue d'atteindre leurs objectifs généraux concernant le commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, les parties intéressées recourent à toute une gamme de moyens, dont le renforcement des instruments juridiques, la mise en place d'arrangements institutionnels, la mise en œuvre de mesures de politique générale et diverses formes de coopération. L'intérêt croissant que suscitent les échanges et la coopération économique encourage les pays à chercher quelle serait la meilleure combinaison de moyens à mettre en œuvre pour tirer parti des possibilités existantes. Les pays qui ont défini avec précision ce qu'ils attendaient des échanges ont, par là même, réussi à créer un climat favorable pour atteindre les résultats recherchés.

[8] Résolution 15 (II) de la Conférence, septième alinéa du préambule.

23. Pour permettre l'application de mesures juridiques et institutionnelles cohérentes, qui facilitent la réalisation des objectifs généraux arrêtés, il est indispensable que tous les pays intéressés déploient des efforts soutenus au niveau de leur politique à long terme. Il a fallu prendre des initiatives pour créer de nouveaux courants commerciaux : conclusion d'accords de commerce et de coopération à long terme, utilisation du cadre institutionnel existant et mise en œuvre, au niveau gouvernemental, d'une politique active visant à élargir et à intensifier le commerce et la coopération économique entre pays à systèmes économiques et sociaux différents.

24. Dans le cas du commerce entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale, ces mesures devraient viser, en particulier, à promouvoir l'instauration de courants commerciaux stables et diversifiés, ayant une base géographique et une composition par produits plus larges, et à intensifier la coopération économique et technique. Les pays socialistes d'Europe orientale devraient unir leurs efforts à ceux des pays en développement intéressés afin d'aider ceux-ci, comme le préconise la Conférence dans sa résolution 95 (IV), à aboutir à une solution globale de leurs grands problèmes économiques, en particulier dans les secteurs où les structures économiques sont manifestement complémentaires. Il faudrait aussi encourager les pays de ces deux groupes à poursuivre, toutes les fois où ce serait indiqué, la pratique consistant pour les pays en développement à rembourser sous la forme de livraisons de marchandises les crédits accordés par des pays socialistes; il faudrait aussi les encourager à promouvoir des accords de paiement appropriés et à faciliter la mise en place de nouvelles formes de coopération : spécialisation industrielle, coopération dans des pays tiers, coopération en matière de planification et coopération multilatérale, y compris dans le cadre d'opérations industrielles tripartites, par exemple.

25. Bon nombre des parties à ces courants d'échanges et à la coopération économique ont déjà mis en place de solides bases juridiques, sur le plan interne aussi bien qu'international. Sur le plan interne, bien des pays intéressés ont adopté diverses dispositions réglementaires favorisant les exportations et les importations, ainsi que la coopération entre entreprises nationales et étrangères, ou définissant les modalités de paiement, de financement et de crédit, ainsi que des mesures fiscales et institutionnelles. Sur le plan international, ces bases juridiques sont surtout constituées par des accords et arrangements intergouvernementaux.

26. Les accords intergouvernementaux sont les principaux instruments dont disposent les pays intéressés pour essayer d'intensifier et d'élargir leurs échanges et leurs relations économiques. Ces accords remplissent diverses fonctions : établissement de relations commerciales et économiques; octroi mutuel de conditions favorables, y compris le traitement de la nation la plus favorisée (avec des exceptions appropriées pour les biens importés de pays en développement au titre des systèmes généralisés de préférences, et de quelques autres pays); garantie d'une meilleure stabilité dans les livraisons mutuelles et la coopération économique. Le nombre croissant d'accords à long terme conclus entre les pays socialistes d'Europe orientale et leurs partenaires des deux autres groupes de pays confirme que ces accords jouent un rôle toujours plus grand en tant que moyen fondamental dont disposent les gouvernements pour poursuivre une politique générale et à long terme et éviter des solutions au "coup par coup"[9].

27. Cependant, tous les pays ne tirent pas suffisamment profit des possibilités que peut offrir un tel cadre juridique, que ce soit sur le plan interne ou sur le plan externe. C'est pourquoi il faudra, dans bien des cas, renforcer encore davantage les règlements internes visant à faciliter le commerce et les relations économiques avec des partenaires ayant un système économique différent. En outre, le recours (dans le cadre d'efforts conjugués) à des instruments externes aussi efficaces que les accords intergouvernementaux, de caractère tant général que particulier, pourrait favoriser l'instauration de courants d'échanges plus stables et davantage diversifiés.

28. Il est rare que les coéchangistes, dans le commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, signent tous les accords existants, entre lesquels ils opèrent normalement un choix en partant de l'idée que chacun de ces accords a un champ d'application bien défini et peut produire des effets particuliers. L'analyse de chaque cas montre cependant qu'il existe une relation entre le nombre (et la diversité) des accords signés par deux coéchangistes et les résultats positifs qu'ils ont pu retirer des relations économiques entre eux.

29. Parmi les accords actuellement en existence, un rôle particulier revient aux accords-cadre à long terme et aux programmes de coopération dans lesquels l'orientation et le champ d'application de la coopération ont été l'objet d'une entente. C'est ainsi qu'on a assisté récemment à la conclusion, par les pays socialistes, d'un nombre croissant d'accords de coopération économique, industrielle, technique et scientifique avec des pays en développement aussi bien qu'avec des pays développés à économie de marché. Comme suite à ces accords généraux de commerce et de coopération économique à long terme, les pays socialistes d'Europe orientale se sont occupés ou s'occupent de la mise en œuvre, dans des pays en développement, de plus de quatre mille projets industriels et autres[10].

30. Les pays partenaires devraient encourager l'utilisation optimale de ces divers accords – en particulier, des accords de coopération en matière de production – afin de promouvoir le commerce Est-Ouest et le commerce entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale. Il semble que le développement de la coopération industrielle, qui a pris un nouvel essor dans le commerce Est-Ouest (notamment sous forme de coproduction, de sous-traitance et de coentreprises), offre des perspectives particulièrement bonnes à cet égard.

31. La coopération industrielle entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale se concentre sur les secteurs industriels clés des pays en développement (notamment les industries mécaniques, la métallurgie, la production d'énergie, les industries extractives, l'industrie

[9] En 1978, plusieurs centaines d'accords de commerce et de coopération économique à long terme avaient été conclus entre des pays socialistes d'Europe orientale et des pays en développement. Pour plus de détails, voir TD/243/Supp.3.

[10] Voir le rapport du Conseil du commerce et du développement sur sa dix-huitième session (*Documents officiels de l'Assemblée générale, trente-troisième session, Supplément No 15* [A/33/15], vol. II), par. 121.

légère et l'industrie alimentaire), renforçant leur processus d'industrialisation et augmentant leur capacité technologique. Dans bien des cas, les projets élaborés avec l'assistance des pays socialistes d'Europe orientale forment l'élément moteur de l'économie nationale des pays en développement. Conformément aux recommandations de la CNUCED, la coopération économique et technique entre les deux groupes de pays s'est sensiblement intensifiée au cours de la période qui a suivi la quatrième session de la Conférence. De nombreux accords nouveaux de coopération économique et technique ont été conclus entre les pays socialistes d'Europe orientale et un certain nombre de pays en développement comme l'Angola, le Costa Rica, la Guyane, la Jamaïque, le Maroc, le Mexique, le Mozambique et le Venezuela. Dans le cas des pays en développement comme l'Algérie et l'Inde avec lesquels une coopération de ce type était déjà instaurée depuis de nombreuses années, les nouveaux accords prévoient une augmentation et une modernisation notables des capacités de production déjà en place. Au cours de la période 1975-1977, l'assistance économique et technique aux pays en développement s'est beaucoup développée, portant notamment sur la fourniture d'installations industrielles complètes et d'équipements financés sur la base de crédits à long terme et destinés à des projets en cours d'exécution dans des pays en développement, ainsi que sur la formation de personnel dans des entreprises de pays en développement et de pays socialistes. Pour l'essentiel, cette assistance a été fournie dans le domaine de l'industrie, encore que le nombre des projets relatifs à l'agriculture ait aussi augmenté.

32. Non seulement la coopération industrielle entraîne une augmentation des échanges commerciaux entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, mais encore elle facilite le processus de diversification de ces échanges. C'est vrai, en particulier, des accords de coopération fondés sur la compensation (accords de remboursement).

33. Ces derniers temps, la coopération entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale dans le domaine de la planification s'est développée[11]. Cette coopération s'étend, comme prévu dans la résolution 95 (IV) de la Conférence, à diverses formes d'assistance allant de l'échange de renseignements à la fourniture d'aide aux pays en développement dans l'élaboration de leurs plans et programmes nationaux, et elle pourrait être développée de façon à inclure la coordination partielle des plans et programmes des pays en développement avec ceux des pays socialistes d'Europe orientale. Une coopération de ce genre pourrait assurer une plus grande stabilité des courants commerciaux entre ces pays, et en particulier l'expansion planifiée des importations de biens, y compris les articles manufacturés, en provenance des pays en développement.

34. Conformément à la résolution 95 (IV) de la Conférence, les Etats membres de la CNUCED ayant des systèmes économiques et sociaux différents ont poursuivi leurs efforts en vue de renforcer leurs mécanismes de coopération. Dans ces mécanismes, les commissions intergouvernementales mixtes jouent un rôle de premier plan; elles examinent toutes les questions relatives aux relations bilatérales : coopération commerciale, économique, industrielle, scientifique et technologique, transports, paiements, etc. Elles se présentent maintenant comme des organismes qui s'occupent d'abord de fixer les tâches et les objectifs et de donner des directives, qui supervisent et suivent l'application des accords conclus, explorent les possibilités, suggèrent des mesures pour les exploiter, et contribuent dans une mesure très importante à l'échange de renseignements sur les possibilités concrètes d'expansion commerciale et de coopération économique. Chaque commission constitue un certain nombre d'organes subsidiaires (sous-commissions ou groupes de travail, par exemple) chargés de questions particulières de coopération, notamment de la coopération dans certaines branches ou certains secteurs industriels.

35. Les partenaires ayant déjà considérablement développé leurs relations institutionnalisent actuellement leurs activités de coopération dans certains secteurs au moyen d'accords conclus entre divers ministères, commissions et autres organismes semblables et portant sur la mise en œuvre de projets conjoints dans des domaines déterminés. L'échange permanent de missions commerciales, ainsi que de délégations économiques de niveau élevé, constitue un autre moyen de promouvoir des relations mutuellement profitables. L'intensification de la coopération entre entreprises et organisations économiques a donné naissance à d'autres formes de structures institutionnelles qui ne se situent pas au niveau gouvernemental et qui résultent, par exemple, de divers arrangements entre chambres de commerce, établissements bancaires, instituts scientifiques et de recherche économique, ou au niveau des entreprises industrielles et commerciales. Pour ce genre d'arrangements de coopération, les chambres de commerce méritent toute l'attention des partenaires. Elles peuvent être très utiles, car elles permettent d'établir des contacts et une coopération entre entreprises et organisations et peuvent fournir des renseignements sur les règlements juridiques, les politiques d'importation et d'exportation, l'organisation du commerce extérieur, les facilités de transport, etc. Les chambres de commerce peuvent aussi encourager leurs membres à participer aux foires internationales, contribuer aux travaux des commissions intergouvernementales mixtes ou s'engager à coopérer, dans le cadre de leur compétence, à l'application des décisions desdites commissions.

36. Les pays membres de la CNUCED devraient continuer à chercher conjointement les moyens les plus appropriés pour renforcer encore les mécanismes de coopération dont il a été question, et notamment : tout faire pour utiliser au maximum les voies de coopération qui existent déjà; adopter une approche plus dynamique, dans le cadre des commissions intergouvernementales mixtes existantes, pour assurer l'exécution des obligations mutuelles assumées jusqu'à présent et la mise en œuvre de mesures pratiques adaptées aux besoins changeants et nouveaux des pays partenaires; créer des commissions intergouvernementales lorsque les partenaires ne l'ont pas encore fait; encourager une coopération plus étroite au niveau des entreprises et organisations de production, et aussi entre les chambres de commerce, avec la participation plus active des milieux économiques.

Promotion de formes multilatérales de coopération commerciale et économique

37. Les relations commerciales et économiques bilatérales entre pays à systèmes économiques et sociaux

[11] Pour plus de détails, voir "Coopération en matière de planification entre pays socialistes d'Europe orientale et pays en développement. – L'expérience de l'URSS : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/243/Supp.4).

différents, en particulier entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale, sont peu à peu complétées par des formes multilatérales de coopération, aussi bien au niveau intergouvernemental qu'au niveau des entreprises. Bien que ces formes de coopération ne représentent encore qu'une part restreinte de l'ensemble des activités de coopération, on a recherché dans des cas particuliers des solutions multilatérales, et une nette tendance vers l'élargissement des liens multilatéraux est apparue au cours des dernières années.

38. Cette expansion des formes multilatérales de coopération est due, pour une grande part, au développement rapide du processus de coordination et d'intégration au sein du CAEM. Au cours de ses trente années d'activité, cet organisme a grandement contribué à la promotion de la coopération commerciale et économique entre ses pays membres, notamment en mettant en œuvre le Programme général pour l'extension et l'amélioration de la coopération et pour le progrès de l'intégration économique socialiste entre les pays membres du CAEM, adopté en 1971. En plus des politiques traditionnelles de coopération bilatérale, le Programme général a donné un fort élan à la coopération multilatérale entre les pays membres, d'une part, et à la promotion des relations économiques avec les pays non membres, sur une base bilatérale et multilatérale, d'autre part.

39. La coopération multilatérale entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale s'est développée parallèlement à l'expérience qu'acquéraient les uns et les autres dans ce domaine. Les pays socialistes d'Europe orientale ont acquis une expérience de la coopération multilatérale au cours de la mise en œuvre du Programme général.

40. Plusieurs types de coopération multilatérale se sont fait jour récemment; ils présentent diverses caractéristiques quant à la durée de la coopération (certains d'entre eux sont surtout fondés sur des contrats à court terme, tandis que d'autres présupposent des accords de coopération multilatérale à long terme), quant à l'importance de leurs répercussions sur les relations commerciales et économiques entre les partenaires intéressés, quant à la nature de la coopération, etc. Pour certains, la phase initiale de mise en œuvre est déjà passée et ils exercent une forte influence sur l'ensemble des échanges entre les partenaires, tandis que pour d'autres, mis au point récemment, les premières mesures d'application sont en cours.

41. Ces dernières années, la tendance à la multilatéralisation des paiements dans le cadre des échanges entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale s'est accentuée, évolution conforme d'ailleurs aux décisions pertinentes de la CNUCED. Un groupe intergouvernemental d'experts des accords de paiement entre les deux groupes de pays a été convoqué par la CNUCED en décembre 1977. Ayant constaté des progrès vers la multilatéralisation des paiements entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en développement, ce Groupe a préconisé, dans son rapport[12], une multilatéralisation accrue des accords de paiement, tout en concluant qu'il n'existait pas pour le moment de méthode que l'on puisse recommander exclusivement pour l'introduction d'éléments de multilatéralisation dans le système actuel de paiement entre les deux groupes de pays, compte tenu plus particulièrement des besoins et intérêts propres des pays en développement, puisque certains de ces pays préfèrent encore les méthodes traditionnelles de paiement. Le Groupe a recommandé que les pays intéressés membres de la CNUCED encouragent leurs experts en matière de paiement à entrer directement en contact, dans le cadre des facilités qu'offre celle-ci, en particulier le mécanisme de consultations bilatérales et multilatérales et les activités d'assistance technique de la CNUCED. Il faut maintenant que les pays membres appliquent plus activement les recommandations du Groupe en vue d'adapter les modes de paiement à leurs intérêts et besoins particuliers. La CNUCED pourrait examiner périodiquement l'application de ces recommandations.

42. Le système de paiements multilatéraux en roubles de change établi par les pays membres de la Banque internationale de coopération économique du CAEM offre aux Etats non membres une autre possibilité de coopération multilatérale. Il faudrait que les pays en développement aussi bien que les pays socialistes d'Europe orientale soient encouragés à étudier plus avant les possibilités existant dans ce domaine, et en particulier à redoubler d'efforts pour mettre en œuvre la recommandation de la CNUCED concernant la possibilité à laquelle il n'a pas été recouru jusqu'ici, à savoir l'utilisation par un pays en développement du solde excédentaire qu'il détient par rapport à un pays membre de la Banque du CAEM pour les règlements à effectuer avec un autre pays membre de cette banque.

43. Dans plusieurs pays socialistes, les activités de coopération des organisations s'occupant d'assistance économique et technique aux pays en développement se sont développées récemment. Dans le cadre de cette coopération multilatérale, un certain nombre de projets industriels et autres ont été exécutés ou sont en cours d'exécution dans des pays en développement. Ces projets ne représentent qu'une part relativement modeste du volume des échanges et des relations économiques, mais leur rôle devrait se développer à mesure que s'accentuent la spécialisation et la coopération en matière de production au sein du CAEM.

44. La coopération industrielle tripartite, qui fait intervenir des partenaires des pays en développement, des pays socialistes d'Europe orientale et des pays développés à économie de marché, est une autre forme de coopération multilatérale entre pays à systèmes économiques et sociaux différents. Cette coopération constituerait une source supplémentaire de transfert de technologie, de machines et d'équipements pour les pays en développement et elle contribuerait à promouvoir, entre autres choses, l'activité économique dans le pays bénéficiaire et la formation de personnel local. La coopération industrielle tripartite augmenterait le nombre des produits manufacturés destinés non seulement à la consommation locale, mais aussi à l'exportation. On peut atteindre le même but en étendant la pratique des opérations de compensation aux produits fabriqués dans le cadre d'opérations de coopération tripartite. Les pays en développement devraient accorder une attention particulière à cette opération; de leur côté, les pays socialistes et les pays développés à économie de marché devraient favoriser son développement en tenant

[12] Voir "Rapport du Groupe intergouvernemental d'experts chargé d'étudier la question d'un système multilatéral de paiements entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en développement" (TD/B/683).

compte des besoins des pays en développement[13]. La CNUCED devrait continuer à suivre l'évolution de la coopération industrielle tripartite.

45. La coopération dans des pays tiers, qui a commencé dans le cadre des relations Est-Ouest, s'est étendue récemment à des partenaires de pays en développement, conformément aux recommandations de la CNUCED. Chaque fois que les circonstances s'y prêtent, la participation d'organisations ou d'entreprises de pays en développement pourrait être prévue dans les projets conjoints que les pays socialistes et les pays développés à économie de marché exécutent dans des pays tiers. Ainsi, les pays en développement intéressés pourraient trouver une nouvelle occasion de promouvoir leurs exportations, qu'ils participent à ces projets en tant que sous-traitants ou que partenaires. Il faudrait encourager les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en développement à promouvoir davantage leur coopération sur les marchés des pays tiers.

46. Diverses formes de coopération multilatérale se rattachent directement ou indirectement au processus d'intégration économique au sein du CAEM. Il semble donc que la coopération entre les pays membres du CAEM et les plans multilatéraux du CAEM d'une part, les pays non membres ou leurs organisations économiques d'autre part, pourrait être un moyen de faire progresser la coopération commerciale et économique entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, et en particulier entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale. Ces dernières années, le CAEM a élargi la portée de sa coopération avec des pays non membres. La coopération multilatérale peut être régie par un accord spécial conclu entre le CAEM dans son ensemble et divers pays non membres. Pendant les années 60 et 70, un certain nombre de pays non membres (la Yougoslavie, l'Iraq, le Mexique et la Finlande) ont institutionnalisé la coopération multilatérale avec le CAEM dans son ensemble en recourant à un nouveau type d'accord dans lequel une des deux parties est un organisme multilatéral. En concluant des accords multilatéraux avec les pays socialistes, les pays des autres groupes étaient motivés par le fait que l'approche multilatérale fournissait de nouvelles possibilités de coopérer et stimulait les relations bilatérales déjà établies. La rapide expansion des échanges commerciaux entre les pays membres du CAEM, d'une part, la Yougoslavie et la Finlande, d'autre part, qui a suivi la conclusion d'accords multilatéraux, confirme que les accords de ce genre ont pour effet de développer le commerce.

47. Les plans multilatéraux qu'exécutent actuellement les pays membres du CAEM offrent un autre domaine possible de coopération multilatérale. Plusieurs pays en développement coopèrent maintenant à l'exécution d'un certain nombre de plans multilatéraux du CAEM. Cette forme de coopération multilatérale pourrait être encouragée dans le cadre de l'exécution des programmes communs de coopération à long terme élaborés par les pays membres du CAEM pour les secteurs de production clés. Mais il faut avant toute chose que les pays en développement cherchent activement à explorer les possibilités que présente une coopération de ce genre, qui pourrait fort bien compléter la coopération entreprise sur une base bilatérale.

48. Un groupe intergouvernemental d'experts a été convoqué en octobre 1977 pour examiner les possibilités commerciales que l'application de tels plans par les pays membres du CAEM pouvait présenter pour les pays en développement[14]. Aussi bien les pays en développement que les pays socialistes d'Europe orientale ont manifesté un vif intérêt pour cette question et ont estimé que de telles possibilités existaient. Toutefois, il semble nécessaire de poursuivre l'étude des divers plans, en vue de déterminer l'intérêt que présente pour les pays en développement la participation à ces plans et quelles seraient les modalités de cette participation.

49. Il est aussi possible de faciliter la coopération multilatérale entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale en recourant au fonds spécial d'assistance aux pays en développement, qui a été créé à la Banque internationale d'investissements. Il semble que les pays socialistes d'Europe orientale, aussi bien que les pays en développement devraient s'efforcer davantage de faire effectivement appel à ce fonds spécial en tant que moyen supplémentaire de financer les projets de développement.

50. Une autre possibilité est offerte par le fonds du CAEM pour le financement des bourses de perfectionnement, qui a pour objet d'aider les pays en développement à former eux-mêmes leur personnel qualifié dans des universités des pays membres du CAEM. Depuis quelque temps, le champ d'activité de ce fonds a été étendu au financement de bourses dans l'enseignement universitaire supérieur et l'enseignement secondaire spécialisé.

51. Ces dernières années, des organisations et groupements économiques régionaux et sous-régionaux de pays en développement ont pris des contacts préliminaires en vue de mettre sur pied des activités de coopération soit avec le CAEM dans son ensemble, soit dans le cadre de certains plans multilatéraux du CAEM, soit avec des pays membres du CAEM. Dans un certain nombre de cas, ces contacts ont été pris avec l'assistance de la CNUCED.

CHAPITRE III

Perspectives commerciales

52. L'analyse de l'évolution récente des relations commerciales et économiques entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, en particulier entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale, donne une idée des perspectives à court et à long terme concernant l'expansion future des courants d'échange internationaux dans ce domaine. Il semble que, malgré l'incertitude qui caractérise la conjoncture économique mondiale, la coopération commerciale et économique entre partenaires ayant des systèmes économiques et sociaux différents ait des chances de se renforcer. L'interaction d'un certain nombre de facteurs politiques et économiques a joué un rôle actif à cet égard ces dernières années, et il est probable que leur influence restera favorable.

[13] Voir aussi dans le présent volume le document TD/243/Supp.5.

[14] Voir le rapport du Groupe intergouvernemental d'experts sur les possibilités commerciales résultant de plans multilatéraux des pays membres du Conseil d'assistance économique mutuelle (*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-huitième session, Annexes*, point 3 de l'ordre du jour, document TD/B/680).

53. Ces courants d'échanges internationaux peuvent, en outre, être stimulés par le climat de détente qui est en soi une condition préalable majeure à l'évolution normale du commerce, non seulement entre des partenaires à systèmes économiques et sociaux différents, mais aussi au niveau mondial. Dès lors, le désir des partenaires d'établir des relations commerciales et économiques avantageuses pour tous, qui a été récemment confirmé à plusieurs reprises par les chefs d'Etat ou de hauts fonctionnaires de nombreux pays, aura une influence bénéfique sur l'évolution future de ces courants commerciaux et de la coopération économique.

54. Les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale attachent beaucoup d'importance au renforcement de leurs relations mutuelles, qu'ils considèrent comme un des éléments essentiels du nouvel ordre économique international. C'est donc dans le contexte des vastes transformations de structure qui se dessinent dans l'économie mondiale qu'il faut envisager les perspectives de coopération entre ces pays. Les uns et les autres ont ces dernières années participé de façon sans cesse accrue à la restructuration des relations économiques internationales et ont fait appel dans une plus grande mesure à des facteurs externes pour atteindre leurs objectifs économiques nationaux. Le potentiel économique croissant des pays socialistes d'Europe orientale et des pays en développement pris conjointement constitue une base favorable pour intensifier la coopération commerciale et économique entre eux.

55. Un point important pour les pays en développement qui s'efforcent d'instaurer un nouvel ordre économique international est l'élément de stabilité que les pays socialistes d'Europe orientale leur offrent, en raison de leur système d'économonie planifiée, par une coopération à long terme et mutuellement avantageuse. Si l'on ajoute à cela que les structures économiques des uns et des autres sont complémentaires, il est vrai que les pays socialistes sont de bons partenaires pour les pays en développement qui poursuivent une politique d'expansion économique et d'industrialisation accélérées.

56. L'expansion économique des pays socialistes d'Europe orientale entraîne une augmentation de la demande de produits originaires des pays en développement. Dans les plans économiques à long terme des pays socialistes, les objectifs de politique générale visent à accroître à la fois les importations en provenance des pays en développement et les exportations qui leur sont destinées, ainsi qu'à intensifier la coopération économique avec ces pays. La croissance dynamique du commerce entre les deux groupes de pays ces dernières années a consolidé ces objectifs, en ce qui concerne aussi bien les exportations que les importations.

57. Divers facteurs dernièrement apparus semblent confirmer que ces deux groupes de pays élargiront sensiblement leurs échanges au cours des années 80. Un des plus importants paraît être l'assise solide des divers accords de coopération conclus par les partenaires pour de longues durées (généralement cinq ans et quelquefois quinze ans, voire plus). Ces accords prévoient toute une gamme de mesures propres à intensifier les relations entre les parties. En outre, les pays socialistes d'Europe orientale, qui avaient déjà mené à bien 2 830 projets dans des pays en développement au milieu de l'année 1978, sont en train d'en exécuter plus de 1 200 autres, assurant en outre la fourniture de machines et de matériel, la formation de cadres qualifiés, etc. La plupart de ces projets et de ces accords de coopération, dont bon nombre correspondent à des activités à long terme de grande envergure portant sur des montants estimés à plusieurs milliards de dollars, doivent être exécutés dans les années 80 dans des secteurs industriels et des branches clé tels que les industries extractives, la métallurgie, la production d'électricité, les industries mécaniques et électriques, la pétrochimie, l'industrie légère, etc.

58. L'expérience a montré que les pays en question pourraient intensifier encore leurs échanges en élargissant leurs relations économiques grâce à l'adoption de diverses formes de coopération : arrangements commerciaux et de paiement, coopération en matière de production, coopération technique, arrangements de crédit, coopération multilatérale (en particulier, la coopération industrielle tripartite) et coopération dans des pays tiers.

59. En ce qui concerne les possibilités de coopération industrielle entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale, les conditions sont particulièrement favorables. De nombreux pays en développement et leurs partenaires d'Europe orientale – en particulier la Tchécoslovaquie, la Hongrie, la Roumanie et la Pologne – se lancent dans une coopération industrielle et des opérations en association qui contribuent, parmi d'autres facteurs, à renforcer de manière dynamique la coopération commerciale et économique entre eux. Ces formes de coopération semblent non seulement stimuler la production industrielle, mais aussi exercer une influence sur d'autres secteurs de l'économie. Du point de vue des perspectives commerciales, les arrangements de coopération industrielle devraient contribuer à l'accroissement des exportations d'articles manufacturés des pays en développement vers les pays socialistes d'Europe orientale et vers d'autres régions, favoriser une utilisation plus rationnelle des capacités industrielles, des ressources naturelles ainsi que de la main-d'œuvre dans les pays en développement, et intensifier le transfert de technologie des pays socialistes d'Europe orientale vers les pays en développement.

60. Comme il a déjà été souligné, le mécanisme de coopération entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en développement a contribué à accroître le commerce entre ces pays. Pour aller de l'avant, les partenaires devraient avant tout étudier ensemble comment exploiter les possiblités offertes par ce mécanisme. Le succès du renforcement de la coopération commerciale et économique entre les deux groupes de pays dépendra dans une mesure croissante des efforts déployés par tous les partenaires. Il faudrait, en particulier, que les pays en développement qui ne l'ont pas encore fait mettent effectivement en œuvre les dispositions des diverses décisions de l'Assemblée générale et de la CNUCED, en particulier celles de la Charte des droits et devoirs économiques des Etats[15] concernant l'octroi aux pays socialistes d'Europe orientale, par les pays en développement, de conditions qui ne soient pas moins favorables que celles qu'ils consentent aux pays développés à économie de marché.

[15] Résolution 3281 (XXIX) de l'Assemblée générale, du 12 décembre 1974.

61. Les transformations qui interviennent dans la structure de l'économie des pays socialistes d'Europe orientale — celles qui résultent, par exemple, de la spécialisation et de la coopération toujours plus grandes dans le domaine de la production — devraient avoir une influence favorable sur la gamme future des produits entrant dans les échanges commerciaux et élargir les domaines de coopération économique avec les pays en développement. Dans les années 80, il y aura une demande croissante de produits primaires et d'articles transformés et manufacturés qui ne sont pas produits dans la région du CAEM ou n'y sont pas produits en quantités suffisantes. Il y aura aussi, dans les pays socialistes, une demande de plus en plus forte de produits transformés tels que fruits et autres produits alimentaires en conserve, boissons, céréales, etc. Les pays en développement qui seront en mesure de satisfaire les normes prescrites pourraient aussi tabler sur une augmentation des achats, par les pays socialistes, de certains produits industriels finis et semi-finis, tels que pièces détachées, accessoires, produits intermédiaires et autres éléments pour les industries suivantes : métallurgie, équipements électriques, production de véhicules, textiles, chaussures, matériaux de construction et industries chimiques. Les importations de matériel et de machines par les pays socialistes — qui n'achetaient jusqu'ici qu'à quelques-uns des pays en développement les plus avancés — devraient progresser en raison notamment des efforts faits pour développer la coopération et la spécialisation industrielles entre les pays socialistes et des pays en développement de plus en plus nombreux. Les pays socialistes vont sans doute aussi, comme ils l'ont déjà fait récemment, chercher d'autres sources d'approvisionnement en dehors de la région du CAEM pour un certain nombre de matières premières comme l'étain, le caoutchouc, les phosphates, certains minerais et minéraux, ainsi que pour quelques produits de base qui provenaient jusqu'ici essentiellement de pays de leur propre région (pétrole, certains métaux non ferreux, fibres textiles, bois).

62. Les pays en développement pourront plus facilement se rendre compte des possibilités d'intensifier leur coopération économique, y compris la coopération industrielle, avec les pays socialistes d'Europe orientale, s'ils tiennent compte de la spécialisation qui existe déjà dans ces derniers, ainsi que des modalités et méthodes de coopération qui sont les leurs. A la faveur de leur processus d'intégration dans le cadre du CAEM, les pays socialistes ont réussi à mettre au point, en matière de production, un système très complet de spécialisation dont l'effet se manifeste aussi dans leurs relations avec des partenaires extérieurs à ce groupement. Ainsi, pour ne donner que quelques exemples caractéristiques, la Bulgarie s'est spécialisée dans la réalisation de projets intéressant l'agriculture et les industries alimentaires; la Tchécoslovaquie dans certaines branches des industries mécaniques et de l'industrie des véhicules automobiles, dans l'industrie textile et les raffineries de sucre; la République démocratique allemande dans les cimenteries et certaines industries mécaniques et électriques; la Hongrie, dans l'extraction de la bauxite, ainsi que dans les produits pharmaceutiques et certaines branches de l'industrie électrique; la Pologne dans l'extraction du charbon, la construction navale et la fabrication de certains types de générateurs; la Roumanie dans l'industrie pétrolière, les engrais et l'industries du bois; et l'URSS, dans la mise en valeur des ressources en énergie hydro-électrique, les industries extractives, l'industrie du pétrole et du gaz et la sidérurgie. A partir de là, les différents pays socialistes d'Europe orientale se sont spécialisés dans certaines formes et certains domaines de coopération qui correspondent le mieux à leurs possibilités et à leur expérience. Ainsi, l'URSS, la Pologne, la République démocratique allemande et la Tchécoslovaquie participent activement à l'exécution de très nombreux projets économiques dans les pays en développement; la Bulgarie coopère à des aménagements d'infrastructure et à la construction de complexes agro-industriels, cependant que la Hongrie, la Tchécoslovaquie et la Pologne participent à diverses formes de coopération industrielle et à la création de coentreprises.

63. En général, les perspectives à court et à moyen terme d'intensifier la coopération commerciale et économique entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale sont plus faciles à déterminer si les partenaires recherchent en commun des mesures de nature à stimuler la mise en œuvre des accords commerciaux et accords de coopération existants et à susciter une diversification plus poussée, à la fois sur le plan géographique et dans la composition de leurs échanges de produits. A la longue toutefois, il semble possible et souhaitable que les deux groupes de pays arrivent à créer une complémentarité stable, fondée sur une division du travail conforme aux impératifs d'un nouvel ordre économique international et aux besoins précis des partenaires. Mais cela supposera un large recours à un grand nombre de techniques et d'accords. Cette coopération reposera probablement sur des formes de collaboration plus élaborées dans le domaine de la planification et sur des accords appropriés à long terme, assortis d'engagements précis pris par les partenaires.

64. Cette coopération peut devenir souhaitable à la fois pour tous les pays intéressés, que ce soient les pays en développement ou les pays socialistes d'Europe orientale où, la main-d'œuvre se raréfiant, l'on cherche à intensifier la production en développant certaines branches de manière sélective et en remplaçant certaines productions par des importations. Pour exploiter les possibilités présentes et futures, les pays des deux groupes doivent, semble-t-il, non seulement poursuivre l'action entreprise, mais encore et surtout faire de nouveaux efforts, au niveau tant gouvernemental que non gouvernemental.

65. *Il existe bel et bien des possibilités globales à long terme d'accroître le commerce Est-Ouest.* Pareille évaluation repose non seulement sur l'extrapolation des tendances récentes, mais aussi sur la complémentarité économique des deux groupes de pays — même si, naturellement, le degré de complémentarité varie d'un pays à l'autre. La grande diversité des accords intergouvernementaux à long terme conclus entre partenaires dans les échanges Est-Ouest, qui portent non seulement sur le commerce mais aussi sur d'autres formes de coopération contribuant à l'accroissement des échanges commerciaux (la coopération industrielle, technique et scientifique, par exemple) augure bien du développement futur de ces relations commerciales et économiques.

66. Si l'on veut que ces perspectives se réalisent, il faut qu'à la fois les pays développés à économie de marché et les pays socialistes d'Europe orientale fassent des efforts notables pour modifier la structure actuelle des exportations des pays socialistes. Il est certes peu probable que les pays socialistes d'Europe orientale — et, en particulier, l'URSS — cessent dans le proche avenir de vendre des ma-

tières premières et des combustibles aux pays développés à économie de marché; mais ils ne peuvent espérer dynamiser suffisamment leurs exportations en se bornant à augmenter leurs ventes de ces produits, en dépit du fait que la plupart des pays développés à économie de marché continueront d'en acheter certains en grande quantité (en particulier du pétrole brut, du charbon et du coke, des métaux, des minerais, du bois et des produits alimentaires). C'est la progression de la consommation interne de produits primaires qui entraînera un rétrécissement progressif des possibilités d'exportation de ces produits. L'augmentation du niveau global des exportations doit donc provenir d'autres secteurs, en particulier ceux des produits industriels et des services. Il est quasiment certain qu'il y aura un renforcement des politiques des pays socialistes dans ce sens. En fait, plusieurs pays développés à économie de marché qui ont manifesté le désir de resserrer leurs liens économiques avec les pays socialistes d'Europe orientale ont déjà adopté des politiques visant à équilibrer les courants d'exportations et d'importations entre eux et ces pays.

67. Les transactions de compensation auxquelles de nombreux partenaires du commerce Est-Ouest ont à présent largement recours présentent une importance toute particulière. Actuellement, les contrats fondés sur ce type de transactions comportent des engagements de part et d'autre concernant des livraisons représentant des milliards et des milliards de dollars et devant s'étaler sur de nombreuses années. Des efforts devront être faits des deux côtés pour que les transactions de compensation portent non seulement sur des matières premières et des produits semi-finis, mais aussi sur des articles manufacturés.

CHAPITRE IV

Activités de la CNUCED

68. Le rôle joué par la CNUCED dans la promotion du commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents devrait être encore renforcé dans le cadre du mécanisme existant : examen régulier par le Conseil du commerce et du développement des problèmes relatifs à ces courants d'échange, organisation de consultations bilatérales et multilatérales entre pays membres intéressés dans le cadre du mécanisme consultatif existant, examen de questions spécifiques dans le cadre de groupes de travail, groupes d'experts, séminaires, etc. Ainsi, le comité de session du Conseil du commerce et du développement devrait poursuivre l'évaluation globale de la situation actuelle et des perspectives futures de la coopération commerciale, financière et économique entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, en particulier entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale, et donner de façon générale des conseils aux pays membres dans ce domaine. Des questions plus précises pourraient être examinées dans des groupes de travail, des groupes d'experts et des séminaires, auxquels seraient soumis par exemple les problèmes suivants : perspectives à long terme du commerce; coopération dans le domaine de la planification; formes multilatérales de coopération économique, y compris la coopération industrielle tripartite et la coopération dans des pays tiers; nouvelles formes de coopération telles que coentreprises, coopération et spécialisation en matière de production, accords de compensation; possibilités commerciales pouvant résulter de l'application de plans multilatéraux dans le cadre du CAEM; et possibilités d'établir des liens entre, d'une part, les groupements économiques régionaux de pays en développement et, d'autre part, les pays membres du CAEM et leurs organisations économiques.

69. Le secrétariat de la CNUCED devrait continuer à faire des recherches et à préparer les études détaillées voulues pour aider les organismes intergouvernementaux, y compris les groupes d'experts, à examiner les questions d'importance majeure qui se posent dans ce domaine.

70. Le mécanisme de consultations bilatérales et multilatérales créé à la CNUCED a fait ses preuves. A plusieurs reprises, les consultations qui ont eu lieu entre les pays membres intéressés ont donné des résultats importants et permis de conclure de nouveaux accords intergouvernementaux, d'élargir le champ de relations existantes et de favoriser la mise en œuvre de divers projets de coopération. On pourrait inciter davantage les pays membres de la CNUCED, surtout les pays en développement, à profiter le plus possible de ce mécanisme. A cet effet, il faudrait les inviter instamment à mieux se préparer à de telles consultations, en particulier en désignant comme participants des experts compétents comme le prévoient les décisions pertinentes de la CNUCED. Dans les cas où les experts de pays en développement, spécialement des pays les moins avancés, ne peuvent pas participer à ces consultations pour des raisons financières, il leur est possible d'obtenir des fonds du PNUD (en particulier au titre des chiffres indicatifs de planification par pays). A la demande des pays intéressés, le secrétariat de la CNUCED devrait offrir l'appui technique et fonctionnel nécessaire à ces consultations, à la fois dans le cadre et hors du cadre des sessions du Conseil du commerce et du développement. Pour perfectionner encore ce mécanisme, il serait peut-être bon que des consultations bilatérales et multilatérales se tiennent périodiquement en dehors des sessions du Conseil pour examiner des problèmes pratiques spécifiques relatifs aux relations bilatérales et multilatérales intéressant des pays partenaires pris individuellement, ainsi que des groupes de pays. Les pays membres intéressés devraient faire connaître au secrétariat suffisamment à l'avance les questions concrètes qu'ils aimeraient examiner avec leurs partenaires appartenant à d'autres groupes.

71. Malgré l'intensification des relations commerciales et économiques entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale au cours de la présente décennie, il est diverses possibilités d'échange qui n'ont pas été pleinement exploitées par les deux groupes de pays, notamment parce qu'ils n'en connaissaient pas l'existence. Plusieurs décisions ont été adoptées à la CNUCED pour combler cette lacune [notamment, résolutions 53 (III) et 95 (IV) de la Conférence et conclusions concertées adoptées par le Conseil du commerce et du développement, à ses neuvième, dixième et treizième sessions].

72. Comme suite à ces décisions, le secrétariat a lancé des activités d'assistance technique, en coopération étroite avec le PNUD, les commissions régionales des Nations Unies et le Centre du commerce international CNUCED/GATT. L'exécution du projet interrégional intitulé "Formation en vue du développement du commerce entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en voie de développement"[16] a permis à des fonctionnaires de 63 pays en

[16] Projet du PNUD No INT/74/010/B/01/40.

développement de participer à des activités de formation. Les participants se sont familiarisés avec les questions suivantes : politiques et pratiques commerciales, accords commerciaux, réglementations concernant les questions monétaires et le crédit dans les pays socialistes, coopération économique et technique, coopération industrielle, coentreprises, pratiques et règles suivies pour l'étude des marchés, instruments de commerce extérieur, etc. Le projet leur a également permis d'examiner les relations commerciales de leurs pays respectifs avec les pays socialistes, d'établir des contacts directs et d'avoir des consultations bilatérales avec les autorités des pays socialistes sur des questions précises d'intérêt commun. Les connaissances acquises par les participants, et en particulier ce qu'ils ont appris sur les possibilités de commerce entre les deux groupes de pays, contribueront à favoriser et à intensifier les relations commerciales entre ces derniers. Au cours de la mise en œuvre du projet, le secrétariat de la CNUCED a réuni des données et une documentation précieuses qu'il pourra utiliser dans ses activités futures.

73. En outre, dans le cadre de divers projets d'assistance technique financés par le PNUD et exécutés par la CNUCED, plusieurs pays (Birmanie, Guinée-Bissau, Panama) ont reçu une aide pour étudier les pratiques, les modalités et le fonctionnement du commerce extérieur des pays socialistes, cependant qu'un voyage d'études a permis à des représentants des banques centrales des pays d'Afrique de l'Ouest et de la Chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest d'étudier le système multilatéral de paiements dans les pays socialistes. Des contacts ont été établis avec l'aide de la CNUCED entre le Groupe andin et l'Union des pays exportateurs de banane d'une part, et les pays membres du CAEM d'autre part. Un projet de recherche sur les relations économiques entre les pays d'Amérique latine et les pays membres du CAEM a été mis en œuvre par la CEPAL et la CNUCED, dans le cadre de l'action entreprise pour élargir et diversifier ces relations[17].

74. Conformément à la résolution 95 (IV) de la Conférence et en collaboration avec le PNUD, les commissions régionales des Nations Unies et le Centre du commerce international CNUCED/GATT, la CNUCED a mis au point pour la période 1979-1981 un programme complet prévoyant des activités de formation, la diffusion de renseignements et des services consultatifs sur une base interrégionale, régionale, et nationale. Ce programme a été établi, après des consultations poussées avec les commissions régionales et de nombreux pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale, par une mission d'aide préparatoire qui a évalué les besoins des pays en développement en matière de formation, de services consultatifs et autres formes d'assistance technique.

75. Les activités de formation, élément principal du programme, consisteront en trois journées d'étude internationales et quatre séminaires régionaux. Parallèlement au travail de formation, il y aura diffusion de renseignements, notamment sur les politiques commerciales, les modalités de la coopération commerciale et économique entre les pays socialistes et les pays en développement, la composition par produits des importations et des exportations, les mesures prises par les pays socialistes d'Europe orientale pour favoriser le commerce avec les pays en développement. Des brochures et des manuels sur le commerce avec les pays socialistes d'Europe orientale seront publiés.

76. Ce programme ne saurait répondre à tous les besoins des pays en développement dans ce domaine. En conséquence, les activités d'assistance technique pourraient être encore intensifiées et étendues à des problèmes précis tels que les schémas de préférences des pays socialistes, la facilitation du commerce, etc. Il faudrait insister davantage sur les services consultatifs, qui permettraient de donner aux pays en développement les renseignements dont ils ont besoin sur les principales caractéristiques du système économique des pays socialistes d'Europe orientale, leur politique commerciale, la conclusion d'accords de coopération commerciale et économique, la planification du commerce extérieur, les procédures commerciales, les arrangements de crédit et de paiement, la coopération industrielle, la représentation commerciale, etc.

77. L'assistance technique pourrait être un autre moyen d'améliorer le mécanisme consultatif créé à la CNUCED pour s'occuper du commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, et plus spécialement de mettre les pays les moins avancés à même de participer à ces consultations.

78. Il y a eu une coopération constante entre la CNUCED et les commissions régionales des Nations Unies pour ce qui est du commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents. La CNUCED et les commissions régionales étudient actuellement diverses propositions touchant les relations économiques entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en développement en vue de coordonner les activités envisagées, et les pays en développement en vue de coordonner les activités envisagées, d'exécuter conjointement divers projets de recherche et d'assistance technique et de partager les enseignements qu'elles ont accumulés dans ce domaine. En outre, le secrétariat de la CNUCED travaille en contact permanent avec la Commission économique pour l'Europe, avec laquelle il collabore pour les questions se rapportant au commerce Est-Ouest. Il s'efforcera de coordonner encore davantage ses activités avec celles des commissions régionales, compte tenu du fait que la complémentarité des activités devrait être dans l'intérêt des pays membres de la CNUCED.

CHAPITRE V

Conclusions

79. Le potentiel économique et les possibilités commerciales actuelles des pays à systèmes économiques et sociaux différents ne sont pas exploités à fond, et de nouvelles mesures s'imposent pour y remédier.

80. Les pays membres de la CNUCED pourraient mettre au point et adopter des mesures bilatérales et multilatérales appropriées, de nature à intensifier encore davantage, à long terme et sur une base stable, les échanges commerciaux entre l'Est et l'Ouest et entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale, à accroître la diversification géographique de ces courants d'échanges et à élargir leur composition par produits. Une place importante revient, à cet effet, aux mesures visant à renforcer les fondements juridiques et institutionnels de la coopération commerciale et économique entre partenaires à systèmes

[17] Voir "Relations commerciales et économiques entre les pays d'Amérique latine et les pays membres du Conseil d'assistance économique mutuelle : étude du secrétariat de la CNUCED" (TD/243/Supp.2).

économiques et sociaux différents en favorisant la conclusion et la mise en œuvre d'accords à long terme de coopération commerciale et économique, surtout entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale, notamment des accords portant sur des périodes de dix à quinze ans. Ces accords devraient élargir le champ des relations entre ces pays et prévoir un recours plus large à différentes formes et modalités de coopération.

81. Les pays partenaires, en particulier les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale, devraient chercher en commun les moyens de consolider le mécanisme de coopération et de l'adapter à l'évolution des conditions et des besoins économiques des pays intéressés, en particulier en utilisant plus activement les circuits de coopération déjà en place, en créant de nouvelles commissions intergouvernementales mixtes chargées de la coopération commerciale et économique, en étendant les attributions de celles qui existent déjà, et en faisant participer plus largement les milieux d'affaires à cette coopération.

82. Pour intensifier les relations commerciales et économiques Est-Ouest, il faudrait chercher à diversifier la composition par produits des courants à destination de l'Ouest, et pour cela, augmenter les exportations d'articles manufacturés et autres en provenance des pays socialistes d'Europe orientale, ce qui contribuerait à équilibrer les échanges et à réduire le déficit commercial actuel des pays socialistes vis-à-vis des pays développés à économie de marché. Ces initiatives pourraient aussi faciliter l'élimination des barrières commerciales en particulier celles qui ont un caractère protectionniste et discriminatoire. La CNUCED devrait, en outre, s'intéresser à l'effet bénéfique que l'élargissement et l'approfondissement des relations commerciales Est-Ouest pourraient avoir à l'échelle mondiale, en particulier sur le commerce des pays en développement. Les pays qui participent au commerce Est-Ouest devraient tenir compte, dans l'élargissement de leurs relations commerciales et économiques, des intérêts des pays en développement.

83. Parmi les autres possibilités d'améliorer la composition des exportations des pays en développement, on pourrait citer la multiplication des accords de coopération industrielle entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale, et l'apport de nouvelles améliorations aux schémas de préférences actuellement en vigueur dans les pays socialistes d'Europe orientale. On pourrait aussi envisager des mesures visant à équilibrer, le cas échéant, les exportations et les importations entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale. Ces mesures ne devraient pas pour autant compromettre le développement futur de la coopération économique et technique, en particulier les livraisons d'usines complètes et d'équipements sur la base de crédits à long terme.

84. Les pays membres de la CNUCED pourraient être encouragés à prendre des mesures en vue de la mise en application des recommandations du Groupe intergouvernemental d'experts chargé d'étudier la question d'un système multilatéral de paiements entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en développement (novembre-décembre 1977)[18], en particulier en ce qui concerne l'introduction de nouveaux éléments de multilatéralisme et d'une plus grande souplesse dans les règlements. Le secrétariat de la CNUCED pourrait être invité à examiner périodiquement les problèmes touchant la multilatéralisation des relations en matière de paiements.

85. Les pays socialistes d'Europe orientale devraient, au même titre que les pays en développement, poursuivre leurs efforts en vue d'intensifier leur coopération économique et technique sur tous les plans. En particulier, en ce qui concerne le remboursement par les pays en développement de crédits qui leur ont été accordés par des pays socialistes d'Europe orientale, il faudrait étendre la pratique du remboursement au moyen de livraisons de marchandises – à la fois de marchandises traditionnelles et d'articles manufacturés, y compris des produits fabriqués par les entreprises créées avec l'aide des pays socialistes. Là où ce type de coopération est déjà bien développé, des accords de compensation pourraient venir la compléter. On pourrait aussi recommander de nouvelles mesures pour favoriser la coopération entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en développement intéressés en vue de trouver une solution globale aux principales difficultés économiques de ces derniers, notamment en installant sur leur territoire des complexes de production.

86. Les créations de coentreprises se sont dernièrement multipliées, tant dans le cadre du commerce Est-Ouest que dans celui du commerce entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale et de la coopération dans des pays tiers. Il serait bon d'encourager ce mouvement.

87. La coopération entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale en matière de planification pourrait être stimulée, pour assurer une plus grande stabilité des courants commerciaux entre eux. On pourrait demander l'avis d'experts qualifiés sur les moyens de promouvoir ce type de coopération entre les deux groupes de pays.

88. Plusieurs formes de coopération multilatérale à laquelle participent des partenaires appartenant aux pays en développement, aux pays socialistes d'Europe orientale et aux pays développés à économie de marché, présentent de l'intérêt pour les membres de la CNUCED. C'est le cas, par exemple, de la coopération tripartite, qui se développe régulièrement depuis quelques années et qui a créé de nouvelles possibilités commerciales pour tous les pays participants, en particulier les pays en développement. Les pays des trois groupes régionaux pourraient favoriser le renforcement de la coopération tripartite. La CNUCED devrait continuer à suivre les événements dans ce domaine, en vue d'élaborer d'autres recommandations appropriées.

89. En ce qui concerne les relations avec le CAEM, d'autres possibilités d'intensifier la coopération commerciale et économique entre pays à systèmes économiques et sociaux différents paraissent exister dans divers domaines : création de liens de coopération d'une autre nature entre les différents pays non membres et le CAEM dans son ensemble, et aussi entre ces pays non membres et les plans multilatéraux groupant les pays membres du CAEM, utilisation plus active du fonds spécial créé à la Banque internationale d'investissements pour financer des programmes d'assistance technique et économique aux pays en développement, emploi du rouble transférable pour les paiements avec des partenaires commerciaux n'appartenant pas au CAEM, etc.

[18] Voir la note 12 ci-dessus.

90. La formule nouvelle, encore rarement appliquée, consistant à nouer des contacts entre des organisations économiques régionales et sous-régionales de pays en développement (plans d'intégration, associations de producteurs, sociétés multilatérales de commercialisation, arrangements multilatéraux de paiement, etc.) et les pays membres du CAEM pourrait aussi faire l'objet d'études plus approfondies et d'expériences plus poussées.

91. A sa cinquième session, la Conférence devrait inciter davantage les pays membres à utiliser plus pleinement les possibilités offertes par le mécanisme de la CNUCED en envisageant, en particulier, d'examiner à fond, dans le cadre de groupes de travail, groupes d'experts, séminaires, etc., des questions précises concernant le commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents.

92. Le mécanisme consultatif de la CNUCED s'occupant du commerce avec les pays socialistes d'Europe orientale pourrait être encore renforcé selon les orientations définies dans le présent document de politique générale.

93. Les activités d'assistance technique menées par la CNUCED pour les pays en développement dans le domaine du commerce avec les pays socialistes d'Europe orientale, qui ont été décrites dans le présent rapport, devraient avoir un caractère permanent. Il faudrait inviter les pays membres à les soutenir et à y participer activement.

94. Il faudrait maintenir et renforcer une coopération fructueuse entre la CNUCED et les commissions régionales des Nations Unies, tout en améliorant la coordination de leurs activités.

95. La coopération commerciale et économique entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, en particulier entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale, est très dynamique, mais il est souhaitable et possible de faire encore mieux. La CNUCED pourrait contribuer à développer et à intensifier ces relations sur une base stable et équilibrée. Cela étant, toutes les parties intéressées devraient être incitées à adopter et à mettre en œuvre des mesures nouvelles pour promouvoir et accroître leurs échanges commerciaux et renforcer leur coopération économique, ainsi que pour faciliter l'instauration d'un climat favorable à une évolution harmonieuse de leurs relations.

DOCUMENT TD/243/SUPP.5

Coopération industrielle tripartite et coopération dans les pays tiers

Etude du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*20 avril 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Pages
Introduction	1-10	475
Chapitres		
I. La coopération tripartite : attitude générale	11-27	476
II. La coopération tripartite : champ d'application et répartition par secteurs	28-48	478
III. La coopération tripartite et ses effets sur le commerce des pays en développement	49-62	481
IV. Coopération entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale dans des pays tiers	63-75	482
V. Conclusions	76-82	484

Introduction

1. Le développement des relations commerciales et économiques entre pays à systèmes économiques et sociaux différents a notamment été marqué, ces dernières années, par l'apparition de divers éléments de multilatéralisme. Plusieurs formes nouvelles de coopération entre ces pays sont apparues, faisant intervenir plus de deux partenaires de deux, voire de trois groupes de pays, c'est-à-dire des pays en développement, des pays socialistes d'Europe orientale et des pays développés à économie de marché.

2. La coopération entre deux partenaires de pays différents sur le territoire d'un pays tiers est souvent dénommée coopération sur des marchés tiers. Elle peut revêtir des aspects multiples. Il sera seulement question ici de la coopération entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays développés à économie de marché dans les pays en développement et entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale dans des pays tiers, essentiellement en développement.

3. La première variété examinée est couramment dénommée "coopération industrielle tripartite"[1], bien qu'elle ne soit pas limitée à l'industrie et puisse s'étendre à d'autres secteurs de l'économie.

4. L'importance de cette coopération a été constatée dans un certain nombre de résolutions de l'Assemblée générale et de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. A sa septième session extraordinaire, l'Assemblée générale a souligné que les efforts entrepris par la CNUCED concernant la coopération tripartite pourraient conduire à des propositions constructives pour l'industrialisation des pays en développement[2]. Le secrétariat de la CNUCED s'occupe de façon suivie des problèmes relatifs à la coopération tripartite en vue d'encourager ce type de relations économiques entre pays à systèmes économiques et sociaux différents.

5. En 1975, un séminaire sur la spécialisation industrielle moyennant diverses formes de coopération multilatérale, tenu sous les auspices de la CNUCED, a examiné plusieurs aspects de la coopération industrielle tripartite. Des études présentées au séminaire et du rapport de celui-ci, il est ressorti qu'il fallait une analyse plus poussée des buts et objectifs de la coopération tripartite. Il a aussi été noté qu'il fallait cerner les problèmes auxquels les pays coopérants devaient faire face, étudier les solutions pratiques possibles et passer en revue les résultats de la coopération tripartite, ainsi que ses conditions commerciales et économiques[3].

6. A sa quatrième session, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement s'est beaucoup intéressée aux problèmes de la coopération tripartite. Elle a invité les pays en développement, les pays socialistes d'Europe orientale et les pays développés à économie de marché à étendre les formes multilatérales de coopération économique et à poursuivre l'étude des possibilités, suivie de leur mise en œuvre, d'une coopération économique et

[1] Le secrétariat de la CNUCED donne à ce type d'arrangement le sens large de coopération au niveau des entreprises/organismes entre les secteurs industriels de pays en développement, de pays socialistes et de pays développés à économie de marché.

[2] Résolution 3362 (S-VII) de l'Assemblée générale, du 16 septembre 1975, sect. IV, par. 5.

[3] Voir "Coopération industrielle tripartite : étude du secrétariat de la CNUCED" (TAD/SEM.1/2) et "Rapport du Séminaire sur la spécialisation industrielle moyennant diverses formes de coopération multilatérale" (TD/B/599).

industrielle tripartite dans les domaines notamment de la production agricole, de la recherche et de l'infrastructure, avec la participation des pays en développement, des pays socialistes d'Europe orientale et des pays développés à économie de marché, en accordant une attention particulière aux problèmes spéciaux des pays en développement[4].

7. La Conférence a aussi recommandé aux pays socialistes d'Europe orientale de prendre des mesures pour offrir aux pays en développement des possibilités intéressantes de participer à la réalisation de projets communs dans des pays tiers[5].

8. Le secrétariat de la CNUCED se propose de montrer ici les tendances récentes de la coopération tripartite et son incidence sur le commerce des pays en développement, ainsi que de mettre en lumière certains problèmes que les pays partenaires ont à résoudre pour faire progresser cette coopération.

9. La coopération entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale sur les marchés tiers sera aussi examinée brièvement, bien que l'expérience acquise jusqu'ici soit plutôt limitée.

10. Pour cette étude, le secrétariat s'est servi de la documentation préparée à sa demande par M. I. Ivanov (URSS) et M. F. Levcik (Autriche), ainsi que des conclusions des travaux de recherche qu'il a effectués en la matière.

CHAPITRE PREMIER

La coopération tripartite : attitude générale

11. Les relations commerciales et économiques entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, particulièrement entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale, se sont intensifiées notablement ces dernières années[6]. La coopération commerciale et économique dans ces courants d'échanges internationaux est surtout intervenue au niveau bilatéral sous diverses formes entre des pays des trois groupes (c'est-à-dire y compris les pays développés à économie de marché). Toutefois, étant donné l'apparition de types nouveaux de relations économiques entre ces pays, en particulier de relations économiques multilatérales – dont la coopération tripartite –, les pays des trois groupes, quand ils établissent des relations économiques entre eux, peuvent choisir des formes appropriées et complémentaires de coopération répondant à leurs besoins spécifiques.

12. Le secrétariat de la CNUCED a consacré au sujet plusieurs études, où il a examiné quelques-uns des aspects principaux de la conception que les différents groupes de pays ont de cette coopération[7].

13. L'intérêt principal de la coopération industrielle tripartite pour les divers groupes de pays est qu'elle permet une exploitation plus rationnelle et plus efficace des ressources, y compris de la technologie nouvelle, et l'accélération de la spécialisation industrielle internationale qui en résulte. En outre, les différents groupes de pays qui concluent des accords de coopération tripartite poursuivent leurs objectifs spécifiques qui ont été exposés dans les documents susmentionnés de la CNUCED. En résumé, les pays en développement pourraient se servir de cette forme de coopération comme d'un instrument de plus pour faciliter l'application de leur politique de développement économique qui vise à mettre en place et à étendre le secteur productif ainsi qu'à accroître leur potentiel d'exportation, en particulier de produits non traditionnels, y compris les articles manufacturés et semi-finis.

14. Signalons aussi que la coopération tripartite contribue objectivement au renforcement du secteur public des pays en développement, notamment quand elle a pour but la création de grandes entreprises industrielles dans un secteur de l'économie appartenant à l'Etat ou contrôlé par lui.

15. Quant aux pays socialistes d'Europe orientale, leur attitude à l'égard de la coopération tripartite est, en principe, déterminée par leur conception générale des relations économiques internationales en tant que moyen d'accroître l'efficacité de la production et d'assurer une expansion économique soutenue. Cette politique, qui est envisagée dans leurs plans pour 1976-1980, prévoit qu'ils participeront plus activement à la division internationale du travail et encourage la recherche de formes nouvelles de coopération, dont la coopération tripartite, avec des pays à systèmes économiques et sociaux différents. Les accords de coopération tripartite étant de longue durée, ce type de coopération est particulièrement intéressant pour les pays socialistes, dont le développement économique est planifié, puisqu'il assure la stabilité des courants commerciaux résultant des engagements mutuels des partenaires. Les pays socialistes peuvent ainsi intégrer ces courants commerciaux dans leurs plans économiques en cours et à long terme.

16. Pour les entreprises privées et entreprises d'Etat des pays développés à économie de marché, la coopération industrielle tripartite est l'occasion d'améliorer les perspectives de vente sur les marchés des pays en développement, en ramenant les coûts de production au minimum et en assurant un approvisionnement en matières premières à des conditions avantageuses[8].

17. La coopération industrielle tripartite est particulièrement attrayante pour les moyennes et petites entreprises qui, jouant le rôle de sous-traitants pour les organismes de commerce extérieur des pays socialistes, ont de fortes chances d'étendre leurs activités à d'autres marchés dans les pays en développement, moyennant des dépenses inférieures à celles que l'ouverture de débouchés nouveaux entraîne normalement.

18. On peut dire que la coopération tripartite est un domaine où l'expérience acquise dans le commerce Est-Ouest pourrait être utile. Dans les résolutions qu'elle a adoptées précédemment sur le commerce entre les pays à systèmes économiques et sociaux différents, la Conférence a constaté l'interrelation étroite de tous les courants de ce secteur du commerce international et elle a notamment

[4] Résolution 95 (IV) de la Conférence, sect. I, par. 3.

[5] *Ibid.*, sect. III, par. 5 *g*, al. i.

[6] Voir dans le présent volume le document TD/243.

[7] Voir TD/B/599, TAD/SEM.1/2 et "Motivations for tripartite industrial co-operation: the viewpoint of industry and foreign trade in socialist countries" (TAD/SEM.1/18).

[8] K. Bolz, "The prospect of tripartite cooperation", *Inter Economics* (Hambourg), vol. 11, novembre 1976, p. 308 et 309.

souligné que l'expansion des relations commerciales et économiques Est-Ouest aurait une influence positive sur l'expansion du commerce mondial dans son ensemble, notamment sur le commerce des pays en développement, à condition que les pays des deux groupes prennent les mesures constructives qui sont nécessaires pour favoriser les relations commerciales et économiques avec les pays en développement et que les intérêts de ces derniers soient dûment sauvegardés[9].

19. La tendance croissante à la multilatéralisation du commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents et, en particulier, l'apparition et les progrès de la coopération tripartite ont donné raison à la Conférence et montrent que l'intensification des relations économiques Est-Ouest pourrait profiter aux pays en développement. L'Acte final de la Conférence sur la sécurité et la coopération en Europe, signé à Helsinki le 1er août 1975, prévoit que les recommandations visant à promouvoir les relations économiques des pays participants tiendront compte des intérêts des pays en développement, en particulier des intérêts des pays les moins développés. L'évaluation des enseignements tirés de la coopération Est-Ouest peut être profitable aux pays en développement en suggérant des moyens d'organiser efficacement leurs relations commerciales et économiques avec les pays de l'Est et de l'Ouest. Un autre moyen de faire bénéficier les pays en développement des avantages de la coopération Est-Ouest est de promouvoir des formes de coopération qui associent non seulement des pays développés à économie de marché et des pays socialistes, mais aussi des pays en développement.

20. A propos de l'influence des relations économiques Est-Ouest sur l'essor de la coopération tripartite, il convient de mentionner spécialement le rôle des accords intergouvernementaux concernant divers aspects de la coopération commerciale et économique et des programmes de coopération à long terme qui lient les pays socialistes à leurs partenaires des pays développés à économie de marché.

21. Beaucoup de ces accords prévoient la possibilité d'une coopération sur les marchés de pays tiers, ce qui constitue la base juridique requise pour des entreprises de coopération tripartite entre partenaires des pays socialistes et des pays développés à économie de marché intéressés. Ainsi, une coopération avec les pays tiers est prévue dans les accords et les programmes de coopération à long terme qui lient l'URSS à la République fédérale d'Allemagne, à l'Autriche, aux Etats-Unis d'Amérique, à la Finlande, à la France, au Royaume-Uni, etc. Par exemple, le programme soviéto-autrichien visant à renforcer la coopération économique, technologique et industrielle pendant dix ans mentionne une dizaine de secteurs dans lesquels les organismes ou entreprises des deux pays peuvent coopérer sur une base tripartite : il s'agit notamment de la technique énergétique, du raffinage du pétrole, de la chimie, de l'extraction minière, de la métallurgie du fer, de l'agriculture et d'autres domaines. Les accords intergouvernementaux de coopération signés par l'Autriche avec la Pologne, la Roumanie et la Tchécoslovaquie prévoient non seulement une coopération sur les marchés tiers, mais aussi la création à cette fin d'un mécanisme institutionnel spécial, sous forme de groupes de travail.

22. Les problèmes relatifs à la coopération sur les marchés tiers, y compris la coopération industrielle tripartite, sont examinés régulièrement lors de réunions intergouvernementales, notamment dans le cadre de commissions intergouvernementales mixtes.

23. Ces dernières années, il est devenu très courant d'inclure les dispositions relatives à la coopération sur les marchés tiers dans les accords et contrats entre les pays qui participent au commerce Est-Ouest au niveau des entreprises/organismes de commerce extérieur. Ainsi, l'accord général de coopération économique industrielle et commerciale signé en 1978 par un groupe d'organismes bulgares de production manufacturière et de commerce extérieur avec le consortium belge Sibetra prévoit non seulement la construction d'installations industrielles en Bulgarie, mais aussi des études communes pour la livraison de ces installations, de machines spécialisées, de chaînes complètes de production et de certaines marchandises à des pays tiers. Une coopération industrielle dans les pays tiers est envisagée dans l'accord de coopération entre la Tchécoslovaquie et le Japon concernant l'industrie mécanique, la chimie, les biens de consommation et les denrées alimentaires et dans nombre d'accords et contrats analogues. Dans certains cas même, les accords associent plus de deux partenaires parmi les pays socialistes d'Europe orientale et/ou les pays développés à économie de marché. Ainsi, en 1978, un accord technico-scientifique entre le groupe londonien Dunlop G.B., Chemolimpex et Taurus de Hongrie et Pirelli de Milan (Italie) a été signé en vue d'opérations communes sur des marchés tiers.

24. Tous ces accords et programmes de coopération à long terme entre gouvernements, ces accords et contrats entre entreprises/organismes de commerce extérieur, ainsi que le fonctionnement du mécanisme de coopération existant dans le commerce Est-Ouest, constituent une base et créent les conditions nécessaires pour la conclusion de contrats de coopération industrielle tripartite dans les pays en développement. En d'autres termes, ils sont une preuve supplémentaire que le progrès des relations Est-Ouest dans le domaine de la coopération industrielle est prometteur pour les pays en développement.

25. Tout aussi importants pour l'essor de la coopération tripartite sont les accords intergouvernementaux entre les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale, en particulier les accords de coopération économique à long terme. L'expérience montre que la coopération industrielle tripartite est pratiquée plus activement par les pays en développement qui ont déjà des liens commerciaux et économiques diversifiés avec les pays socialistes et fondent leur développement futur sur un ensemble d'accords pertinents.

26. Les pays socialistes d'Europe orientale ne mènent pas seulement une politique de participation active à la division internationale du travail : ils ont procédé, dans le domaine de l'économie et de la gestion, à certaines réformes qui devraient notamment faciliter le développement de la coopération tripartite. De plus, ils exécutent actuellement plusieurs grands projets visant à créer des capacités de production supplémentaires qui seront régulièrement approvisionnées en biens importés. L'utilisation de ces capacités pourrait nécessiter dans de nombreux cas une coopération avec des partenaires des deux autres groupes de pays. Il en est ainsi pour l'industrie de l'aluminium en Union soviéto-

[9] Résolution 53 (III) de la Conférence, préambule.

tique. Dans ce pays, une importante usine d'alumine doit être approvisionnée en bauxite dans le cadre du projet soviéto-guinéen, auquel la France participe et en vertu duquel l'URSS a fourni une aide à la Guinée pour l'exploitation de ses gisements de bauxite en échange de livraisons de ce minerai qui sera transformé en Union soviétique dans des usines équipées par la France à titre de compensation. Selon l'arrangement triangulaire URSS-Iran-Europe occidentale, l'Iran pourvoit à une partie des besoins en gaz de l'Union soviétique, en même temps que celle-ci vend une quantité équivalente de gaz à certains pays d'Europe occidentale, dont la France et la République fédérale d'Allemagne.

27. Aux mesures précitées se sont ajoutées, dans les pays socialistes d'Europe orientale, certaines innovations institutionnelles et juridiques qui favorisent, directement ou indirectement, la coopération tripartite. En Bulgarie, en Hongrie, en Pologne et dans d'autres pays, des dispositions ont été prises dernièrement pour accroître le rôle joué par les unités industrielles dans les relations économiques extérieures, dans la négociation des contrats futurs et en cours d'exécution avec les partenaires étrangers, y compris les projets de coopération tripartite. Dans quelques pays socialistes, des organismes nouveaux de commerce extérieur ont été créés spécialement aux fins de coopération industrielle avec d'autres pays, et notamment des opérations tripartites. Ainsi, l'organisme hongrois Intercoopération participe activement non seulement à la coordination des arrangements bilatéraux, mais aussi au lancement et à la mise en œuvre de projets de coopération tripartite.

CHAPITRE II

La coopération tripartite : champ d'application et répartition par secteurs

28. La coopération tripartite est une forme relativement nouvelle de relations économiques entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, apparue vers le milieu des années 60. Dès juillet 1975, le secrétariat de la CNUCED avait enregistré environ 140 accords de coopération industrielle tripartite auxquels étaient parties 33 pays en développement, 7 pays socialistes d'Europe orientale et 13 pays développés à économie de marché. Parmi les pays en développement, l'Algérie, l'Egypte, l'Inde, l'Iran, l'Iraq et la Yougoslavie, suivis du Nigéria et du Maroc, ont été les principaux partenaires de la coopération industrielle tripartite. Des pays socialistes d'Europe orientale, la Hongrie et la Pologne semblaient être les plus actifs et assuraient, à elles seules, plus de la moitié de la participation globale des pays socialistes, précédant la Tchécoslovaquie, la Roumanie et l'URSS. Parmi les pays développés à économie de marché, les pays d'Europe occidentale ont joué un rôle de premier plan dans la coopération industrielle tripartite, entrant pour sept huitièmes dans la participation totale. Des entreprises françaises et de la République fédérale d'Allemagne ont été particulièrement dynamiques dans ce domaine, puis venaient des entreprises autrichiennes et italiennes[10].

29. Depuis 1975, la participation des divers pays à la coopération tripartite a suivi la même tendance générale et, bien que l'on ne dispose pas de chiffres exacts concernant la participation de chaque pays des trois groupes, il ressort des données connues que les projets de coopération industrielle tripartite tendent à s'accroître progressivement. Ainsi, l'Autriche prenait part à 20 opérations de coopération industrielle tripartite en 1975, mais à 58 en 1978. Pour l'URSS, les chiffres correspondants étaient 21 et plus de 60.

30. On peut avoir une idée approximative de la valeur globale des opérations de coopération tripartite en constatant que le nombre de projets Est-Ouest dans des pays tiers représente 6 à 7 p. 100 de toutes les opérations Est-Ouest[11]. Dans certains cas, les partenaires appartenant à ces deux groupes de pays sont plus actifs en matière de coopération industrielle tripartite que sur le plan des relations économiques bilatérales. Ainsi, la République démocratique allemande applique avec l'Autriche onze projets de coopération industrielle tripartite et un petit nombre seulement d'accords de coopération bilatérale.

31. Quant à la répartition géographique des opérations de coopération tripartite, on observe une tendance marquée à la participation accrue d'un grand nombre de partenaires nouveaux. Ainsi, alors que 33 pays en développement étaient associés à la coopération tripartite en 1975, l'URSS, à elle seule, avait des contrats de coopération tripartite avec 46 pays en développement dès 1978. D'autres partenaires récents de la coopération industrielle tripartite sont aussi des pays occidentaux, notamment la Norvège et les Pays-Bas.

32. Quant à la durée des contrats, on a constaté en 1975 qu'elle était de deux à quatre ans dans la plupart des cas. Mais il ressort des données les plus récentes que la durée moyenne des contrats de coopération industrielle tripartite est passée à cinq ans ou plus, ce qui indique une tendance à la stabilisation de cette forme de relations économiques entre pays à systèmes économiques et sociaux différents. En outre, alors que la coopération tripartite faisant intervenir des partenaires de l'Est et de l'Ouest était jusque-là peu répandue et ponctuelle, elle est devenue un moyen d'exécuter les projets industriels à long terme, établissant entre ces partenaires des liens plus durables, tels que leur participation aux diverses soumissions successives dans les pays en développement. Ainsi, une des organisations de commerce extérieur de l'URSS et une entreprise de la République fédérale d'Allemagne ont conclu un accord pour coopérer à l'installation de matériel de traitement de l'air dans un certain nombre d'aciéries d'Amérique latine.

33. La répartition par domaines des projets de coopération tripartite montre qu'ils peuvent être efficaces dans différents secteurs économiques des pays en développement, notamment pour la production dans des industries et dans l'agriculture, l'infrastructure, les transports, le commerce, etc. Il est manifeste que la plupart des opérations de coopération tripartite se déroulent dans le secteur manufacturier, qui absorbe environ les quatre cinquièmes du total des projets et, dans une moindre mesure, dans le secteur de l'énergie, les industries extractives et les transports. Dans l'agriculture, les projets de coopération tripartite sont jusqu'à présent peu nombreux, en raison évidemment du fait que ce secteur de l'économie des pays en développe-

[10] Voir TAD/SEM.1/2.

[11] *Eastwest Markets*, Chase World Information Corp., New York, 22 août 1977, p. 11.

ment a, par rapport à d'autres, moins besoin de matériel, dont la livraison constitue souvent le principal objet de la coopération tripartite. Dans la recherche-développement, la coopération tripartite ne fait que commencer, mais semble déjà s'intensifier dans certains cas.

34. C'est dans le secteur manufacturier que la coopération tripartite paraît avoir le plus d'intérêt pour les pays en développement, eu égard aux efforts qu'ils déploient pour encourager l'industrialisation. Il ressort de l'étude susmentionnée du secrétariat que la plupart des projets de coopération industrielle tripartite dans le secteur manufacturier se rapportent à la sidérurgie, laquelle facilite le développement de nombreux autres secteurs, notamment la construction, les industries mécaniques, les industries extractives, etc. D'après les dernières données connues, cette tendance se maintient. Ainsi, des soixante et quelques projets de coopération tripartite auxquels l'URSS participe, environ un quart ont trait à la sidérurgie. La Pologne contribue aussi très activement à la construction d'installations métallurgiques dans des pays en développement, qui se fait en partie dans le cadre d'une coopération tripartite. Ainsi, Budimix (Pologne) et l'entreprise EVT (République fédérale d'Allemagne) participent à la création d'un grand complexe métallurgique à El-Hadjar, en Algérie. Le même organisme polonais travaille, en collaboration avec l'entreprise française Creusot-Loire, à la construction d'usines métallurgiques en Iraq.

35. Un grand nombre de projets importants dans ce domaine ont été ou sont actuellement exécutés en coopération bilatérale par les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en développement, des éléments occidentaux intervenant dans la mise sur pied de certains de ces projets. Le cas s'est produit, par exemple, lors de la construction d'installations sidérurgiques en Inde, au Pakistan et dans quelques autres pays en développement. Il semble donc que l'on assiste à un phénomène nouveau dans la coopération économique entre pays à systèmes économiques et sociaux différents : les grands projets prévus dans les pays en développement sont exécutés conjointement par les pays en développement et par les pays socialistes, avec la participation de pays développés à économie de marché pour la mise en place de maillons déterminés, formule qui permet d'exploiter au mieux toutes les possibilités de mener à bien ces projets. Comme, dans le cadre d'une coopération ainsi conçue, les principaux éléments de l'assistance technique sont fournis aux pays en développement par les pays socialistes d'Europe orientale, la contribution des pays développés à économie de marché étant beaucoup plus modeste, il serait plus opportun de parler à ce propos de coopération économique bilatérale entre pays socialistes et pays en développement comportant des éléments occidentaux et de la distinguer des opérations de coopération tripartite proprement dites, qui supposent une participation des partenaires des trois groupes à tous les stades de l'exécution du projet en question.

36. Un grand nombre de projets de coopération ainsi conçus ont été ou sont actuellement exécutés dans les pays en développement, dans les industries extractives et dans l'extraction du pétrole et du gaz. Il convient de noter que certains de ces projets ne se limitent pas à une opération unique, mais portent sur l'ensemble, de la prospection à l'extraction et à la transformation des matières premières et des combustibles dans les pays en développement. Un des exemples les plus remarquables en est la construction d'installations d'extraction du pétrole de North Rumeila en Iraq, à laquelle ont participé plusieurs pays socialistes d'Europe orientale, une partie du matériel utilisé provenant de pays développés à économie de marché.

37. Il y a coopération tripartite pour certains autres projets relatifs à l'exploitation de mines et à l'extraction du gaz et du pétrole, qui ont été ou sont exécutés dans des pays comme la République populaire du Congo et la Mauritanie. Un des plus grands de ces projets a été mis en route par la Suisse et la Pologne, qui ont conclu un accord pour implanter au Pérou un complexe d'exploitation houillère et de production d'énergie dont le coût total se situerait entre 300 et 400 millions de dollars. Il importe de noter que les mêmes partenaires envisagent une coopération analogue dans d'autres pays en développement.

38. Les projets de coopération industrielle tripartite sont particulièrement nombreux dans le secteur de la production d'énergie qui, avec la production de métaux et de matières premières, est la base de l'expansion de toutes les activités économiques. Parmi les pays socialistes, la Hongrie et l'URSS sont les partenaires les plus actifs de la coopération tripartite dans ce secteur. Au cours des dernières années, des centrales électriques ont été construites dans le cadre d'une coopération tripartite et d'une coopération bilatérale comportant des éléments occidentaux dans plusieurs pays dont l'Inde, l'Iran, la Jamahiriya arabe libyenne, le Pakistan, la Turquie et la Yougoslavie.

39. Pour couvrir leurs besoins de denrées alimentaires et de biens de consommation, les pays en développement encouragent la coopération tripartite dans les industries légère et alimentaire. Ainsi, en 1978, la firme Krupp d'Essen (République fédérale d'Allemagne) et l'entreprise de commerce extérieur Unitechna (République démocratique allemande) sont convenues de collaborer à la construction d'une filature de coton en Ethiopie. Tout en contribuant à répondre aux besoins des pays en développement, l'expansion de ces industries a fort coefficient de main-d'œuvre aide à résoudre le problème de l'emploi dans ces pays.

40. Les expériences de coopération tripartite les plus récentes montrent que cette forme de coopération pourrait être exploitée non seulement dans les industries dites de base, mais aussi dans des secteurs nouveaux et plus complexes de l'économie, qui déterminent le niveau technologique du développement industriel de chaque pays. Des projets de coopération tripartite, encore peu nombreux il est vrai, sont actuellement mis sur pied dans les industries chimiques, la production d'engrais, les industries mécaniques, etc. Ainsi, la firme Buttner-Shilde-Hass AG de Krefeld (République fédérale d'Allemagne) participe en qualité de sous-traitant à la livraison de matériel destiné à une usine d'engrais minéraux que la Roumanie est en train de construire en République arabe syrienne. La République démocratique allemande et l'Autriche collaborent à la construction d'une fabrique intégrée de papier et de pâte à papier dans la République-Unie du Cameroun. Les firmes Ikarus (Hongrie) et Scania (Suède) collaborent à la fabrication d'autobus urbains ou interurbains en Iraq, etc. Ainsi, la coopération tripartite est maintenant réalisée avec succès dans de nombreux secteurs économiques importants des pays en développement,ce qui favorise le développement

global et complexe de ces pays conformément à leurs objectifs en la matière.

41. Comme il a été dit, la Conférence, dans sa résolution 95 (IV), a souligné la nécessité de continuer à intensifier la coopération tripartite dans l'agriculture et l'infrastructure. Certes, la coopération industrielle tripartite n'a été, jusqu'à présent, guère répandue dans l'agriculture, mais il y a, dans ce secteur, certaines initiatives couronnées de succès. Ainsi, des organismes de commerce extérieur hongrois ont fondé, en collaboration avec un partenaire de la République fédérale d'Allemagne, une coentreprise qui s'est implantée sur les marchés d'un certain nombre de pays en développement, notamment au Moyen-Orient, grâce à ses fermes avicoles. Un autre organisme hongrois a conclu un contrat préliminaire avec une société italienne pour vendre des systèmes complets en vue de développer l'élevage en Somalie.

42. Quant à l'infrastructure, des résultats particulièrement positifs ont été obtenus au moyen d'une coopération tripartite à la construction de réseaux de transports. On peut citer, par exemple, la construction d'oléoducs pour le transport du pétrole à grande distance au Nigéria, à laquelle ont participé l'URSS et le Royaume-Uni, et la construction d'une partie du réseau de gazoducs en Iran avec la participation de la France et de la Pologne.

43. La contribution des partenaires à l'exécution des projets de coopération tripartite est une question particulièrement intéressante. La contribution des partenaires provenant de pays socialistes d'Europe orientale et de pays développés à économie de marché est généralement celle d'un entrepreneur principal ou d'un sous-traitant, d'un fournisseur de matériel et de technologie, d'un maître d'œuvre, etc. Quant au rôle joué par les pays en développement, qui sont le plus souvent les pays hôtes des projets, dans les opérations de coopération tripartite, il semble témoigner d'une participation croissante de ces pays à l'exécution. En effet, ces pays commencent à participer plus activement aux travaux de construction en fournissant la main-d'œuvre et les matières premières nécessaires, ainsi que certains articles manufacturés et semi-finis, notamment des machines et du matériel.

44. Il convient aussi de noter que, quantitativement, un partenaire appartenant à un pays en développement peut jouer dans la coopération tripartite un rôle assez important, allant jusqu'à 40 p. 100 de la valeur totale du projet. Eu égard au grand nombre et à l'ampleur des projets actuels de coopération tripartite, on peut dire que cette forme de coopération est un puissant stimulant des affaires dans les pays en développement, même au stade de l'exécution des projets, contribuant notamment à accroître le nombre des emplois. En outre, l'exécution des projets de coopération tripartite s'accompagne nécessairement, dans la plupart des cas, de la formation de personnel local. Ce facteur, ainsi que l'expansion de la capacité industrielle globale des pays en développement, leur permet d'accroître leur participation à des projets de coopération tripartite appliqués ultérieurement chez eux, comme cela est déjà arrivé dans certains cas de coopération bilatérale. Le renforcement de la participation des pays en développement peut se manifester par une expansion de la transformation sur place des matières premières locales, par un développement des services locaux de recherche, d'ingéniérie, de consultants, de commercialisation et d'autres activités. C'est ce qui s'est produit, par exemple, quand plusieurs aciéries ont été implantées en Inde avec l'aide de l'URSS en qualité d'entrepreneur principal, avec l'intervention d'un élément occidental. C'est ainsi que "l'élément national" a été de 12,2 p. 100 dans la construction de Bhilai-I, de 23 p. 100 pour Bhilai-II, de 44 p. 100 pour Bokaro-I, et d'environ 80 p. 100 pour Bokaro-II.

45. Une des conséquences importantes de la coopération tripartite, notamment dans les secteurs industriels des pays en développement, est son influence positive sur le relèvement du niveau technologique de certains secteurs économiques de ces pays. Le transfert de technologie aux pays en développement découlant de la coopération tripartite se fait moyennant la livraison de machines et de matériels, la vente de licences, le transfert de savoir-faire technique et de connaissances spécialisées en matière de commercialisation et de gestion. Il semble que l'un des grands bénéficiaires de ce transfert de technologie soit le secteur d'Etat des pays en développement, surtout quand les fonctions d'entrepreneur principal sont assumées par les pays socialistes d'Europe orientale, lesquels acceptent volontiers de coopérer avec le secteur d'Etat des pays en développement. Ainsi, l'implantation des industries lourdes, la prospection du pétrole et la construction de raffineries par le secteur public en Inde ont été presque entièrement réalisées avec la technologie importée de pays socialistes d'Europe orientale[12].

46. Les pays en développement pourraient aussi bénéficier d'une coopération tripartite dans laquelle les pays socialistes jouent le rôle d'entrepreneur principal, du fait qu'ils obtiennent en général de ces pays des conditions assez favorables pour la fourniture de technologie. Ainsi, l'URSS ne fait, en général, pas payer aux pays en développement la communication de nouvelles méthodes ou d'innovations techniques ou des documents techniques nécessaires pour organiser la production de marchandises, ni les transferts réalisés à l'occasion de la construction de nouvelles installations, industrielles ou autres, avec l'aide de l'Union soviétique[13]. Les pays socialistes d'Europe orientale fournissent maintenant aux pays en développement – notamment dans le cadre de la coopération tripartite – une technologie moderne que ceux-ci ne pouvaient auparavant se procurer qu'auprès des pays occidentaux. Ainsi, des entreprises hongroises occupent une position de force sur les marchés mondiaux de technologie dans l'industrie des produits pharmaceutiques, une position analogue revenant à la République démocratique allemande pour les industries chimiques et à la Roumanie pour les raffineries de pétrole, etc., tandis que les entreprises occidentales sont parfois sollicitées comme sous-traitants de la technologie nécessaire.

47. Etant une forme de coopération relativement nouvelle dans le cadre des relations commerciales et économiques entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, la coopération tripartite pose de nombreux problèmes qui s'expliquent parfaitement par la nécessité de sauvegarder les intérêts des partenaires, lesquels envisagent

[12] Voir "Le transfert de techniques aux pays en développement dans le cadre de la coopération industrielle tripartite : mémoire rédigé par M. Padrua Desai, consultant" (TAD/SEM.1/5).

[13] Voir "Les pays socialistes d'Europe orientale et le transfert de technologie vers les pays en développement : étude établie par M. I. Sronek à la demande du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.6/25), par. 143.

parfois cette coopération sous des angles différents, en raison notamment des conditions politiques et sociales propres à leur pays. La coopération tripartite, qui découle des échanges Est-Ouest, est conditionnée par le climat politique des relations Est-Ouest et bénéficie de la détente. De même, une amélioration des conditions du commerce Est-Ouest lui serait profitable.

48. En outre, la coopération tripartite se heurte à un certain nombre de problèmes techniques et de difficultés d'organisation que les pays participants pourraient examiner, notamment les problèmes qui se rapportent au financement, au régime de propriété, au contrôle, à l'influence de l'Etat, au règlement des différends, à la protection des brevets, etc.

CHAPITRE III

La coopération tripartite et ses effets sur le commerce des pays en développement

49. Malgré la place relativement marginale qu'elle occupe dans les relations économiques des pays en développement, la coopération économique tripartite pourrait, nous l'avons vu, contribuer utilement à accélérer la croissance économique et, en particulier, l'industrialisation de ces pays. En outre, cette forme de coopération, entraînant des échanges de marchandises entre les pays participants, est donc un moyen supplémentaire de promouvoir le commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents. Plus elle se développera, plus ses effets sur l'expansion du commerce devraient se faire sentir.

50. Il est possible de concevoir de plusieurs manières l'influence favorable qu'elle peut avoir sur le commerce des pays en développement, en particulier sur leurs échanges avec les pays socialistes d'Europe orientale. Pour commencer, le seul fait de la mettre en application suffit à créer de nouveaux courants commerciaux à destination des pays en développement, surtout sous forme de biens d'équipement. Une fois mises en place grâce à cette coopération, les nouvelles capacités de production des pays en développement, notamment celles des secteurs d'activité orientés vers l'exportation (extraction de minéraux, de pétrole ou de gaz, métallurgie, etc.), permettent d'approvisionner en marchandises non seulement le marché intérieur, mais aussi, bien souvent, les marchés d'autres pays. Il semble que, quantitativement, les effets de la coopération tripartite sur la promotion du commerce des pays en développement se fassent d'abord sentir dans le secteur des produits de base, c'est-à-dire le secteur d'où de nombreux pays en développement tirent l'essentiel de leurs recettes d'exportation.

51. Le futur complexe d'exploitation des gisements de phosphates de Meskala (Maroc) est un exemple de coopération aux fins de production de matières premières faisant intervenir aussi des pays occidentaux; les organismes de commerce extérieur de l'URSS y font office d'entrepreneur principal, quelques commandes étant placées auprès de pays développés à économie de marché, notamment des Etats-Unis d'Amérique. Au titre de l'accord signé entre le Maroc et l'URSS, le Maroc aura la possibilité, à long terme et avec les garanties voulues, d'exporter des phosphates naturels. Pendant toute la période d'application de l'accord, le Maroc exportera des marchandises dont la valeur totale atteindra plusieurs milliards de dollars.

52. Sur le plan du commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, le nouveau type de marché triangulaire – qui vise surtout le commerce du pétrole et du gaz – représente une contribution certaine au commerce des produits de base. L'accord multilatéral relatif au gaz conclu entre l'URSS, l'Iran, la Tchécoslovaquie et un consortium de services publics d'Europe occidentale en est un exemple et traduit bien les intérêts et les motivations des pays qui sont parties à cette forme d'opération commerciale. Au début des années 70, les services publics des pays occidentaux avaient étudié la possibilité d'importer du gaz naturel de pays situés hors d'Europe; parmi les projets examinés, un des plus prometteurs était celui qui concernait l'Iran. Le premier projet envisagé relatif à l'Iran, qui avait pour but la construction d'un pipeline de 4 000 km reliant les champs pétrolifères iraniens de Kangan à l'Europe occidentale, n'a pu être réalisé en raison des difficultés rencontrées, notamment du coût élevé des travaux. Une solution a été trouvée à ce problème : faire entrer l'Union soviétique dans le circuit puisqu'un pipeline commode était déjà en service entre ce pays et l'Iran. En vertu d'un accord général signé en 1975 entre l'Iran, l'URSS, la Tchécoslovaquie, l'Autriche, la France, la République fédérale d'Allemagne et l'Italie, du gaz naturel iranien sera fourni à l'Union soviétique, une quantité équivalente de gaz étant livrée par celle-ci à la Tchécoslovaquie et à l'Europe occidentale. C'est un des plus gros marchés, et de loin l'accord le plus important, jamais conclus entre des pays des trois groupes. L'accord restera en vigueur pendant vingt-trois ans, jusqu'en 2003. Le volume de gaz à fournir à l'Europe occidentale au titre du contrat est de 242 milliards de mètres cubes, d'une valeur totale en prix constants (base : 1978) de 25 à 27 milliards de dollars.

53. L'accord quadripartite sur le pétrole récemment conclu entre Cuba, l'Espagne, l'URSS et le Venezuela est un autre exemple de ce type de marché. Il stipule que l'Union soviétique fournira à l'Espagne du pétrole précédemment destiné à Cuba, tandis que le Venezuela fournira en contrepartie à Cuba une quantité équivalente de pétrole, qui normalement aurait été livrée à l'Espagne.

54. On ne peut, à vrai dire, considérer les opérations susmentionnées comme des projets de coopération tripartite en matière de production, mais elles méritent d'être signalées dans le cadre du développement des relations économiques entre trois groupes distincts de pays.

55. L'expérience montre que la coopération tripartite dans le domaine de la production des produits de base ne se borne pas aux activités de prospection et d'extraction, mais qu'elle vise de plus en plus la transformation de ces produits dans le pays même et l'exportation éventuelle d'une partie de la production. Les contrats de coopération tripartite dans ce domaine concernent, pour la plupart, l'industrie du raffinage du pétrole (en Mauritanie avec la participation de l'Autriche et de la République démocratique allemande, en République arabe syrienne avec la participation de l'Autriche et de la Tchécoslovaquie, etc.), la production d'engrais à partir de matières locales et certains autres domaines. Bien souvent, ces projets visent à accroître le volume des ressources disponibles à l'exportation, permettant ainsi d'améliorer la structure des exportations de produits de base des pays en développement intéressés, tout en contribuant à équilibrer leur balance des paiements.

56. Dans le cas de la coopération tripartite, c'est apparemment dans l'industrie manufacturière, où l'on trouve le plus fréquemment cette forme de coopération, que l'objectif de diversification des exportations des pays en développement est le mieux atteint. En contribuant à l'industrialisation des pays en développement, cette coopération permet d'accroître les exportations d'articles manufacturés et semi-manufacturés de ces pays et d'affranchir quelque peu ceux-ci de la production et de l'exportation des seuls produits de base.

57. Les engagements à long terme pris dans les contrats de coopération tripartite permettent aux pays en développement de trouver, dans les pays socialistes comme dans les pays développés à économie de marché, des débouchés supplémentaires pour quelques-uns des produits résultant de ces contrats et accroissent la capacité du marché mondial d'absorber les nouveaux courants d'exportation d'articles manufacturés qui s'établissent ainsi entre le groupe des pays en développement et ses partenaires. Il convient de noter que la production des entreprises créées en vertu de contrats de coopération tripartite est parfois aussi exportée vers d'autres pays en développement. C'est ainsi que l'usine iraquienne de montage d'autocars, qui a été construite et qui fonctionne avec la participation de la Hongrie et de la Suède, exporte sa production dans quelques pays du Moyen-Orient.

58. Les contrats de coopération tripartite dans lesquels il est prévu que le remboursement de l'aide reçue de leurs partenaires par les pays en développement se fera au moyen de produits fabriqués avec cette assistance ont un intérêt particulier pour les pays en développement. L'expérience montre que, lorsque ce type de règlement financier est utilisé dans l'opération de coopération tripartite, c'est en général un partenaire provenant des pays socialistes d'Europe orientale et jouant le rôle d'entrepreneur principal qui est disposé à accepter ce mode de remboursement pour toute une gamme de produits fabriqués dans les pays d'accueil en développement – notamment ceux de secteurs comme la construction mécanique et la production de véhicules et de pièces, l'industrie chimique et pharmaceutique – alors que les partenaires occidentaux acceptent surtout le remboursement en produits primaires ou en produits minéraux[14]. En remboursant la nature, les pays en développement peuvent utiliser des marchandises locales au lieu de devises pour exécuter les engagements qu'ils ont pris dans les contrats de coopération tripartite, tout en bénéficiant de débouchés stables et sûrs pour leur production. Quant aux pays socialistes d'Europe orientale et aux pays développés à économie de marché qui sont les partenaires des pays en développement, ce mode de paiement peut leur assurer un marché stable d'importation pour les produits dont ils ont besoin.

59. Les accords de coopération tripartite stipulent, dans certains cas, que le pays en développement partenaire peut utiliser les marques de fabrique internationalement reconnues des pays développés qui lui prêtent leur concours, facilitant ainsi la vente, sur les marchés extérieurs, des marchandises produites en application de ces accords. En outre, les pays socialistes partenaires s'engagent parfois à ne pas conclure de contrats analogues avec d'autres entreprises du même secteur géographique, garantissant ainsi à l'entreprise partenaire du pays en développement qu'ils aident des droits d'exportation exclusifs du produit de la coopération dans un périmètre encore plus vaste. Un ensemble de droits exclusifs de ce genre semble avoir pour effet de favoriser une réelle spécialisation internationale dans une aire géographique plus ou moins étendue[15].

60. Les marchés mondiaux surveillent attentivement la vente des marchandises produites à la suite d'accords de coopération tripartite. Les ventes de secteurs d'activité comme l'industrie extractive semblent à cet égard poser moins de problèmes que celles d'autres secteurs; en fait, plusieurs grands projets de coopération tripartite dans ce secteur bénéficient en partie d'une "garantie à l'exportation", en ce sens que les contrats les concernant prévoient le remboursement en nature. Les articles manufacturés et semi-manufacturés sont toutefois plus difficiles à commercialiser, encore qu'ils soient, eux aussi, importés par les pays socialistes et par les pays développés à économie de marché (notamment par les premiers dans le cadre des contingents destinés au remboursement). C'est le cas pour l'acier et l'aluminium, les produits pétrochimiques et les textiles en provenance de pays comme l'Egypte, l'Inde, l'Iran et l'Iraq. Les paiements de compensation aux partenaires occidentaux se font soit en espèces, soit en nature; dans le second cas, ces partenaires peuvent soit utiliser eux-mêmes les marchandises reçues, soit les revendre.

61. Les partenaires essaient parfois d'organiser des services de vente communs, surtout en regroupant leurs réseaux de vente et de services chez eux et dans les pays tiers ou en s'associant pour le partage des appels d'offre. Il semble toutefois que les partenaires devraient s'employer davantage encore à mettre en place de meilleurs moyens de commercialisation pour les produits fabriqués dans le cadre d'une coopération tripartite.

62. Dans une analyse des courants commerciaux résultant de projets de coopération tripartite, la politique commerciale pratiquée en matière de commerce bilatéral – et plus précisément les régimes d'importation des divers pays – doit particulièrement retenir l'attention, puisque ces courants sont soumis aux mêmes règles que le commerce bilatéral. C'est dire que, si tous les courants d'échange mondiaux, y compris le commerce Est-Ouest, bénéficient de conditions plus favorables, la coopération tripartite et les échanges en résultant pourraient en profiter aussi.

CHAPITRE IV

Coopération entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale dans des pays tiers

63. Parmi les diverses formes de coopération économique multilatérale qui gagnent du terrain depuis peu, dans les rapports entre pays en développement et pays socialistes d'Europe orientale, une des plus récentes est la coopération de pays de ces deux groupes dans des pays tiers.

[14] C. T. Saunders, éd., *East-West Cooperation in Business: Inter-firm Studies*, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Workshop on East-West European Economic Interaction (Tbilissi, URSS, 1976), Workshop Papers, vol. 2, Vienne, Springer-Verlag, 1977, p. 99.

[15] Voir TAD/SEM.1/2, par. 103.

64. Plus les pays en développement s'industrialisent et accroissent leurs exportations, mieux leurs entreprises sont en mesure de collaborer efficacement, en tant que partenaires, à divers projets de coopération multilatérale – non seulement sur leur propre territoire, mais aussi à l'étranger, notamment dans d'autres pays en développement. En collaborant avec ces entreprises, les organismes de commerce extérieur des pays socialistes font d'ordinaire en sorte de leur permettre de réduire leurs coûts de production ou de construction et de les aider à former des experts locaux; ils cherchent aussi à leur faire partager les connaissances pratiques qu'ils ont acquises dans le domaine du développement, notamment sur le plan des appels d'offre, de la commercialisation et des services après-vente sur les marchés des pays en développement.

65. Les pays en développement auront probablement, avec cette coopération, une possibilité supplémentaire de diversifier leurs exportations sur les nouveaux marchés où ils s'établiront, en particulier en ce qui concerne les articles manufacturés fabriqués par des entreprises industrielles récemment créées.

66. Cette forme de coopération en est encore à ses débuts, mais l'expérience acquise semble indiquer qu'il existe de bonnes perspectives de collaboration entre les organismes des pays socialistes d'Europe orientale et des entreprises de pays en développement pour l'exécution de projets dans des pays tiers.

67. Les pays en développement qui coopèrent le plus fréquemment dans des pays tiers sont ceux qui ont atteint un niveau d'industrialisation relativement élevé leur permettant de proposer leurs produits industriels, y compris des machines et du matériel, à des prix concurrentiels (par exemple, l'Inde et la Yougoslavie). A peu près tous les pays socialistes d'Europe orientale pratiquent cette forme de collaboration avec les pays en développement, l'Union soviétique étant le pays le plus actif dans ce domaine.

68. Des possibilités de coopération de ce genre résultent parfois d'accords de coopération bilatérale entre pays en développement et pays socialistes. Par exemple, des entreprises indiennes jouent le rôle de sous-traitants pour le compte d'organismes de commerce extérieur de l'Union soviétique et livrent de machines et du matériel pour des aciéries à Cuba et en Turquie, pour plusieurs autres usines en Afrique orientale et pour une aciérie au Nigéria. Plusieurs autres projets prévoyant cette forme de collaboration, pour lesquels l'URSS est l'entrepreneur principal, sont à l'étude en Iran, en Iraq, dans la Jamahiriya arabe libyenne et dans d'autres pays. La coopération dans des pays tiers fait aussi l'objet de négociations entre la Pologne et le Koweït, entre la Pologne et la Jamahiriya arabe libyenne et entre la Bulgarie et l'Iran. Une contribution de l'Inde dans ce domaine a été rendue possible à la suite de la construction, avec l'aide de l'Union soviétique, d'une usine de matériel lourd à Ranchi; 17 p. 100 environ des commandes passées à cette usine sont, d'après les indications reçues, destinées à des projets entrepris avec la participation de l'Union soviétique dans des pays tiers. Cette usine fournit aussi à la Bulgarie du matériel lourd pour la construction, par ce pays et par l'URSS, d'une aciérie. On peut considérer ces livraisons comme un exemple de la participation de l'Inde à des projets entrepris en commun par des pays membres du CAEM.

69. Il est à noter que ces livraisons peuvent être assez importantes en valeur absolue et contribuer sensiblement à l'amélioration de la balance des paiements d'un pays en développement. Pour en revenir à l'exemple de l'usine de Ranchi, les livraisons de matériel pour les aciéries de Cuba, de la Turquie et de la Bulgarie représentent, à elles seules, 300 millions de roupies.

70. La coopération dans des pays tiers ne se limite pas à la grosse construction mécanique; elle s'étend à d'autres secteurs de la production industrielle des pays en développement. C'est ainsi qu'un organisme soviétique de commerce extérieur a collaboré avec une firme locale du Panama à la mise en place d'une installation commune d'assemblage de montres : des entreprises de Hongkong jouent le rôle de partenaire pour la fourniture de certaines pièces et le produit fini sera vendu dans le monde entier.

71. On a maintenant des exemples pratiques de coopération entre partenaires des deux groupes de pays en matière de commercialisation commune d'articles produits dans des pays en développement à la suite d'accords de coopération conclus avec les pays socialistes d'Europe orientale. Par exemple, la Hongrie et la Pologne ont installé, avec la participation de pays d'Afrique de l'Ouest, des entreprises communes qui exportent en principe leurs produits dans des pays tiers. D'une manière générale, il semble que la formule de la commercialisation commune soit une de celles qui offrent les meilleures perspectives de coopération dans des pays tiers et qu'elle pourrait être considérée comme un prélude à des formes plus complexes de cette coopération.

72. L'étude en commun, par certains partenaires, de matériel d'équipement destiné à être vendu dans des pays tiers est une nouvelle forme de coopération au profit de ces derniers pays. Elle est déjà pratiquée, en fait, par des entreprises indiennes et soviétiques qui étudient ensemble depuis peu des turbines à grande puissance destinées à quelques pays en développement et à des pays socialistes.

73. Il arrive parfois, dans les relations économiques entre pays socialistes et pays en développement, que ceux-ci jouent le rôle de sous-traitants dans le cadre d'accords de coopération faisant intervenir aussi des pays partenaires développés à économie de marché; il s'agit alors d'une combinaison étroite de coopération tripartite et de coopération dans des pays tiers. On en trouve un exemple dans la construction, en République-Unie du Cameroun, d'une usine intégrée de pâte à papier et de papier à laquelle participent de concert la firme Vöest-Alpine (Autriche) et divers organismes de la République démocratique allemande, de la Pologne et de la Yougoslavie. Des entreprises yougoslaves sont parties aussi à divers autres projets de coopération tripartite.

74. Comme dans le cas de la coopération tripartite, les partenaires coopérant déjà ou devant éventuellement coopérer dans des pays tiers prennent actuellement des mesures pour institutionnaliser cette forme de coopération, en recourant à cette fin au mécanisme de coopération existant. De nombreux accords intergouvernementaux récents entre pays en développement et pays socialistes contiennent des dispositions concernant la coopération dans des pays tiers. C'est le cas des accords de coopération signés par la Tchécoslovaquie avec l'Inde et l'Iraq, par l'Inde avec la Bulgarie, la Pologne, la Roumanie et l'URSS, etc. La coopération dans des pays tiers commence à être inscrite au

calendrier des travaux des commissions intergouvernementales mixtes. De cette manière, les pays des deux groupes peuvent apporter plus de stabilité à cette forme nouvelle, mais assurément intéressante, de coopération; c'est ce qui se passe, par exemple, pour le programme à long terme de coopération économique, commerciale, scientifique et technique signé en mars 1979 pour une période de dix à quinze ans par l'Inde et l'Union soviétique, programme qui prévoit notamment la participation à l'étude et à la construction d'usines dans des pays tiers.

75. Forme encore nouvelle de coopération, la coopération dans des pays tiers se heurte naturellement à de nombreux problèmes; il serait donc tout à fait logique que les pays intéressés de tous les groupes lui consacrent une attention particulière et s'emploient plus activement à en faire un instrument supplémentaire d'expansion de l'économie et du commerce extérieur des pays en développement.

CHAPITRE V

Conclusions

76. La coopération tripartite, qui groupe des partenaires des pays en développement, des pays socialistes d'Europe orientale et des pays développés à économie de marché, est une forme de coopération apparue ces dix dernières années, qui vient de plus en plus compléter les relations économiques et commerciales bilatérales entre pays à systèmes économiques et sociaux différents et qui contribue concrètement à promouvoir les relations commerciales entre ces trois groupes de pays.

77. Les pays de ces trois groupes prennent actuellement un certain nombre de mesures qui devraient favoriser le développement de la coopération tripartite. Les dispositions figurant dans des accords conclus récemment, au niveau intergouvernemental et au niveau des entreprises, entre partenaires participant au commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, prennent une importance particulière à cet égard; elles prévoient le développement de la coopération dans des pays tiers, notamment de la coopération tripartite. Le mécanisme institutionnel de coopération utilisé pour ce commerce a commencé, lui aussi, à être mis à contribution aux fins du développement de la coopération tripartite.

78. A diverses réunions organisées par la CNUCED, les représentants des trois groupes de pays, tout en exprimant leur appui au principe de la coopération tripartite, ont fait observer qu'il restait de nombreuses possibilités de développer davantage cette forme de coopération internationale dans des domaines comme la production industrielle, l'industrie extractive, la production d'énergie, l'agriculture, la recherche et l'infrastructure.

79. En fait, les problèmes auxquels se heurtent les pays parties à la coopération tripartite donnent à penser que tous les groupes de pays devraient prendre de nouvelles mesures qui puissent influencer utilement cette coopération. Ces mesures pourraient s'inspirer, au départ, des principes de base des relations commerciales et économiques bilatérales entre pays à systèmes économiques et sociaux différents. A cet égard, l'amélioration générale des relations entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays développés à économie de marché – dans l'esprit de l'Acte final de la Conférence sur la sécurité et la coopération en Europe – peut non seulement profiter au commerce Est-Ouest lui-même, mais aussi donner une impulsion à la coopération tripartite.

80. En outre, les différents groupes de pays pourraient prendre quelques mesures pratiques pour développer cette coopération. Les pays intéressés voudront peut-être convenir de mesures spéciales visant à faciliter le mouvement des marchandises dans le cadre de projets de coopération tripartite, par exemple fixer des droits moins élevés pour les articles manufacturés et semi-finis ainsi échangés. De nouvelles mesures pourraient être prises pour améliorer encore les arrangements d'ordre financier, commercial ou juridique relatifs à la coopération tripartite. En renforçant encore le réseau d'accords de coopération économique, commerciale, scientifique et technologique à long terme entre pays socialistes d'Europe orientale et pays en développement et entre pays développés à économie de marché et pays socialistes, ainsi que les programmes correspondants, on pourrait élargir les possibilités de coopération tripartite. On pourrait aussi avoir davantage recours au mécanisme actuel de coopération commerciale entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, en particulier aux commissions mixtes, pour examiner à intervalles réguliers les questions relatives à la coopération tripartite.

81. La CNUCED pourrait contribuer utilement aux efforts faits pour développer cette coopération. Son secrétariat pourrait continuer à étudier ce qui s'est déjà fait en matière de coopération tripartite et diffuser des renseignements sur les activités actuelles et les perspectives offertes. A cette fin, une réunion spéciale d'experts gouvernementaux pourrait être convoquée dans le cadre de la CNUCED pour étudier les principaux aspects de la coopération tripartite, y compris les problèmes juridiques et financiers qu'elle pose et les effets qu'elle a sur l'expansion du commerce entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, en consacrant une attention particulière au commerce des pays en développement.

82. Il conviendrait enfin d'encourager les pays en développement et les pays socialistes d'Europe orientale à coopérer sur le marché de pays tiers. Les pays qui souhaitent développer cette forme de coopération pourraient recourir, à cet effet, au mécanisme qu'ils utilisent déjà dans leurs relations commerciales et économiques bilatérales et, en particulier, prévoir l'éventualité d'une coopération de cette nature dans les accords commerciaux et économiques qu'ils concluent entre eux. Le secrétariat de la CNUCED devrait poursuivre l'étude de cette forme de coopération.

POINT 18 DE L'ORDRE DU JOUR*

DOCUMENT TD/244**

Coopération économique entre pays en développement
Domaines d'action prioritaires : problèmes et modes d'approche

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*11 avril 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

Chapitres		*Paragraphes*	*Pages*
I.	La coopération économique entre pays en développement et le nouvel ordre économique international	1-8	485
II.	Le cadre et les éléments de la coopération économique entre pays en développement	9-92	487
	A. Mode d'approche global	9-14	487
	B. Le programme de coopération économique entre pays en développement	15-19	488
	C. L'expansion du commerce et le système global de préférences commerciales	20-35	489
	D. Coopération entre les organismes de commerce d'Etat	36-44	491
	E. Les entreprises multinationales de commercialisation	45-50	493
	F. Renforcement de la coopération économique sous-régionale, régionale et interrégionale entre les pays en développement	51-59	494
	G. Coopération monétaire et financière	60-72	495
	H. Entreprises multinationales de production	73-78	497
	I. Coopération dans le transfert et la mise au point de technologies	79-84	498
	J. Pays en développement les moins avancés	85-87	499
	K. Pays en développement sans littoral et pays en développement insulaires	88-90	499
	L. Coopération en matière d'assurance	91-92	500
III.	Mesures de soutien des pays développés et de la communauté internationale	93-110	500
	A. Mesures de soutien des pays développés	93-98	500
	B. Mesures de soutien du système des Nations Unies	99-110	502

ANNEXES

I.	Arrangements régionaux et sous-régionaux de coopération et d'intégration économiques entre pays en développement	504
II.	Liste des études relatives à la coopération économique entre pays en développement	505

CHAPITRE PREMIER

La coopération économique entre pays en développement et le nouvel ordre économique international

1. L'évolution récente de la conjoncture internationale a mis en relief nombre des graves déséquilibres d'ordre structurel qui caractérisent aujourd'hui l'économie mondiale[1]. Depuis la quatrième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, la liste des problèmes persistants s'est allongée dans des proportions dramatiques et l'on a vu apparaître certains autres

* L'ordre du jour figure dans le volume I, 3e partie, par. 6.

** Incorporant les documents TD/244/Corr.1 et 2.

[1] Pour une analyse de ces déséquilibres et de leurs incidences sur le commerce et le développeme nt mondiaux, voir, dans le présent volume le rapport présenté par le Secrétaire général de la CNUCED à la cinquième session de la Conférence (document TD/221).

phénomènes inquiétants, ayant de sérieuses conséquences qui ne laissent pas présager une économie mondiale prospère et bien équilibrée pour la décennie à venir : ce sont notamment l'incapacité des grandes puissances économiques de faire face au déséquilibre chronique des paiements internationaux, l'inflation et le chômage toujours élevés, et aussi les nouvelles rigidités du marché dont témoigne la recrudescence du protectionnisme. Il est donc tout à fait évident maintenant que, si les tendances actuelles se maintiennent, les perspectives d'un élargissement de l'accès aux marchés des pays développés, pour bien des produits dont l'exportation intéresse les pays en développement, sont extrêmement sombres.

2. Les graves répercussions qu'ont, sur l'économie des pays en développement, l'actuel malaise économique mondial et l'impuissance de l'ordre économique international existant à étayer convenablement et équitablement le processus international de développement soulignent la nécessité d'un nouvel ordre économique international. Il est aujourd'hui admis que l'institution de cet ordre nouveau exigera toute une série d'importantes modifications d'ordre structurel impliquant, non seulement le "polissage" de l'ancien cadre de coopération entre pays, mais aussi un nouvel ensemble de relations fondées sur l'intérêt et le respect mutuels, ainsi qu'un partage plus équitable des moyens d'action et pouvoirs de décision entre Etats. En particulier, l'actuel schéma, qui fait aux pays développés une place dominante dans la prise de décisions économiques internationales et met les pays en développement en position de faiblesse relative lorsqu'il s'agit de négocier, devra être adapté aux exigences du nouvel ordre économique international si l'on veut que les intérêts des pays en développement et de l'économie mondiale tout entière[2] soient dûment servis.

3. Ces besoins de restructuration de l'économie mondiale supposent le réaménagement des relations, à la fois entre pays développés et pays en développement et entre les pays en développement eux-mêmes. C'est dans ce contexte qu'une stratégie en vue de l'autonomie collective prend une signification spéciale, en tant que partie intégrante d'un système économique mondial restructuré et comme élément essentiel d'une stratégie globale du développement économique à l'échelle mondiale. Il s'ensuit que la coopération économique entre pays en développement, composante majeure d'une stratégie en vue de l'autonomie collective, devient un facteur et un instrument de toute première importance aux fins des modifications structurelles qu'appelle un processus de développement économique mondial équilibré et équitable.

4. Il convient de souligner qu'une stratégie en vue de l'autonomie collective et d'une coopération économique plus étroite entre pays en développement ne sous-entend pas un glissement vers l'autarcie. En fait, elle n'atténue en aucune façon la nécessité de modifier la structure des relations d'interdépendance entre pays développés et pays en développement puisque cette interdépendance demeurera un élément essentiel. Les pays en développement peuvent certes accroître considérablement les échanges entre eux, mais l'accès aux marchés en expansion des pays développés n'en restera pas moins pour eux une nécessité, et les pays développés devront renverser leur actuelle tendance au protectionnisme et apporter à leur économie les changements de structure correspondants. De même, la réforme monétaire, la révision des règles commerciales et le contrôle des activités des sociétés transnationales demeurent d'importants domaines de réaménagement structurel. L'un des objectifs de l'autonomie collective est précisément de favoriser, en ce qui concerne les mécanismes existants et le cadre institutionnel, les plus amples aménagements de structure qui sont nécessaires pour instaurer effectivement un nouvel ordre économique international, plus équitable, plus efficace et plus prospère, en renforçant la puissance économique et le pouvoir de négociation des pays en développement.

5. La coopération économique entre pays en développement, en tant qu'élément clé de l'autonomie collective, a un rôle fondamental à jouer à plusieurs égards. Elle permettra d'exploiter plus totalement et plus efficacement les complémentarités économiques existantes et latentes entre pays en développement, tout en contribuant à l'établissement de relations plus équilibrées et de rapports de plus grande interdépendance entre pays développés et pays en développement. De plus, en cristallisant les possibilités d'action commune, elle renforcera la capacité des pays en développement de négocier avec les pays développés et atténuera le caractère unilatéral de leur dépendance vis-à-vis de ces derniers. Enfin, en resserrant les liens commerciaux et économiques entre pays en développement, dans le cadre des changements de structure que suppose une division internationale du travail plus rationnelle, elle assurera une utilisation plus efficace des ressources mondiales.

6. L'autonomie collective et la coopération économique entre pays en développement font aujourd'hui l'unanimité au sein de la communauté internationale, qui y voit un élément essentiel d'un nouvel ordre économique mondial. L'appui de la communauté internationale sera sans doute nécessaire pour concrétiser plus aisément cet important aspect du nouvel ordre économique, mais il est admis que l'autonomie collective et la coopération économique entre pays en développement sont des questions intéressant au premier chef ces pays eux-mêmes, auxquels il appartient de formuler et d'appliquer les mesures correspondantes aux niveaux sous-régional, régional et interrégional.

7. La notion de coopération économique entre pays en développement n'est pas nouvelle; en fait, au cours des 20 dernières années, de nombreuses dispositions ont été prises pour intensifier cette coopération, surtout aux niveaux régional et sous-régional et essentiellement dans le cadre de l'intégration économique, ainsi que d'autres systèmes de coopération régionale[3]. Plus récemment toutefois, le concept a pris une importance accrue du fait d'un certain nombre de déclarations dans lesquelles les pays en développement faisaient expressément état d'objectifs et d'engagements touchant l'intensification et l'élargissement de la coopération entre eux.

8. La communauté internationale devra prêter son concours, d'une part, en facilitant les changements de structure et la réforme institutionnelle souhaitables et,

[2] Pour une étude plus approfondie de cet aspect, soulignant notamment la nécessité d'ajustements de la structure des relations entre le Nord et le Sud, voir le document TD/221.

[3] On trouvera à l'annexe I ci-dessous une liste des arrangements de coopération et d'intégration économiques conclus, aux échelons régional et sous-régional, par les pays en développement.

d'autre part, en fournissant une assistance financière et technique à l'appui des mesures concrètes formulées et mises en œuvre par les pays en développement, dans le cadre de leurs efforts en vue de l'autonomie collective et de la coopération économique.

CHAPITRE II

Le cadre et les éléments de la coopération économique entre pays en développement

A. — Mode d'approche global

9. La création d'un système d'autonomie collective grâce au renforcement de la coopération économique entre pays en développement exige une action concertée dans un certain nombre de domaines interdépendants qu'il faut fertiliser et cultiver avant de les faire fructifier. Une action concertée s'impose pour tirer pleinement parti des relations d'interdépendance et de solidarité entre les différentes activités. La coopération économique entre pays en développement doit servir de cadre à cette formule d'efforts intégrés et solidaires.

10. Il faut donc examiner en détail les différentes activités et les divers éléments qui constituent l'armature de cette coopération et englober dans une stratégie d'ensemble les rapports qui les lient. Ainsi, un système mondial de préférences commerciales ne peut être conçu indépendamment des autres composantes du programme de travail de la CNUCED sur la coopération économique entre pays en développement. Le commerce entre pays en développement ne prendra véritablement son essor que lorsque des mesures expresses auront été adoptées pour encourager et accroître ce commerce. Ces mesures pourraient viser les obstacles que représentent le coût des transports, l'inadaptation des institutions financières ou l'absence d'une base de production et de commercialisation adéquate. L'établissement d'un système mondial de préférences commerciales apparaît donc comme une mesure certes nécessaire, mais pas suffisante. Sa mise en œuvre faciliterait considérablement la création d'entreprises multinationales de commercialisation et de production. Elle renforcerait en outre la coopération entre les organismes de commerce d'Etat. Réciproquement, la constitution de telles entreprises faciliterait la mise en œuvre et le fonctionnement d'un système mondial de préférences commerciales. Au surplus, la coopération monétaire et financière ne saurait se développer indépendamment des autres activités déjà mentionnées. La conclusion d'accords de paiements est indispensable pour assurer le financement de l'expansion du commerce régional et sous-régional, et pour faciliter l'expansion du commerce intrarégional par l'octroi de crédits qui atténuent les problèmes de balance des paiements. L'existence de moyens de financement du crédit et des garanties pour l'exportation favorise l'expansion du commerce des biens d'équipement entre pays en développement. Il s'agit donc là encore d'un élément essentiel d'un mécanisme intégré pour la promotion de la coopération économique entre pays en développement que doit compléter un apport suffisant de ressources financières en faveur de projets multinationaux dans l'agriculture, l'industrie et la commercialisation. L'existence d'un mécanisme d'assurance approprié favorise la production et la commercialisation multinationales. Il convient de souligner que toutes ces activités sont solidaires, et qu'il faut par conséquent élaborer une stratégie globale et cohérente pour la coopération économique entre pays en développement qui tienne dûment compte des rapports entre les diverses activités qui auront une incidence sur les relations économiques entre les pays en développement et entre ces pays et les pays développés.

11. Ce mandat d'approche global et intégré a le mérite de faciliter la solution des difficultés que pourrait soulever la répartition des avantages, difficultés dans lesquelles de nombreux plans, au demeurant prometteurs, ont fini par s'enliser. En menant de front un grand nombre d'activités de coopération à l'intérieur d'un cadre général, on pourra répartir les avantages aussi largement que possible puisque la répartition inégale de certaines activités peut être compensée par le mode de répartition de certaines autres, ce qui permettra de maintenir sans trop de difficulté la balance égale entre les unes et les autres.

12. L'application de mesures concrètes à l'intérieur de ce cadre général exigera des pays en développement un grand effort pour rationaliser et accroître les échanges commerciaux entre eux, effort qui devra s'assortir d'un renforcement de l'harmonisation et de la coopération dans leurs relations monétaires et financières. Cette initiative exigera certainement à son tour une réorientation des politiques et une réforme des institutions existantes dans les domaines commercial, monétaire et financier. Il faudra donc étudier sérieusement la possibilité de créer de nouveaux mécanismes institutionnels capables de faciliter et de promouvoir cette évolution.

13. Les activités de la CNUCED concernant la coopération économique entre pays en développement et les études sur la question[4] répondent à cette conception globale et tiennent compte des relations essentielles entre les différents éléments. Le programme de travail vise à la mise en place d'un cadre qui permette de recenser les différentes questions de politique générale à négocier, le but ultime étant la phase de mise en œuvre et d'aider à promouvoir les activités grâce à la mise en place d'une structure appropriée pour la coopération entre pays en développement à l'échelle mondiale. Il convient d'accorder, dans ce cadre, toute l'attention qu'elles méritent aux nouvelles questions prioritaires liées à l'évolution récente de l'économie internationale, de même qu'aux questions nouvelles qui peuvent se révéler à mesure que l'on étudie les rapports entre les diverses activités. Ces questions nouvelles devront donc être anticipées et le mandat de la CNUCED dans ce domaine a été élargi de manière suffisamment souple pour assurer un soutien effectif.

14. Toutefois, l'action de soutien de la CNUCED, du système des Nations Unies et de l'ensemble de la communauté internationale ne saurait se substituer à l'initiative souveraine des pays en développement pour créer entre eux des liens réels de coopération économique. En réalité, l'autonomie collective et nationale ne peut être que le produit ultime d'une multitude de liens tissés par les pays en développement entre eux, conformément aux exigences de leurs propres objectifs communs, et insérés dans leurs politiques nationales en tant que contribution majeure à l'instauration d'un nouvel ordre économique international.

[4] Une liste de ces études figure à l'annexe II ci-dessous.

Les pays en développement doivent mobiliser à cette fin toutes leurs énergies – publiques et privées. Les gouvernements devraient prendre les mesures nécessaires pour susciter un climat propice et donner l'impulsion voulue à la coopération économique entre pays en développement; ils devraient adopter, en outre, les mesures directes relevant de leur compétence qui sont de nature à favoriser ce processus. Parallèlement et selon les circonstances, le secteur privé devrait être incité à participer à la coopération économique entre pays en développement dans les nombreux domaines qui se prêtent à de telles initiatives. Il est capital que les notions caractéristiques et les grands principes de cette coopération se traduisent progressivement en résultats tangibles et concrets à tous les niveaux pour assurer la crédibilité de cette formule et renforcer sa contribution au développement. C'est donc à l'aune des résultats concrets que se mesureront les progrès accomplis en matière de coopération économique entre pays en développement.

B. – Le programme de coopération économique entre pays en développement

15. Le programme de coopération économique entre pays en développement, adopté à la Conférence du Groupe des Soixante-Dix-Sept qui s'est réunie à Mexico en 1976[5], constitue un ensemble complet de mesures et d'objectifs tendant à renforcer la coopération économique entre pays en développement et prévoit simultanément l'intensification des activités existantes et le lancement de nouveaux programmes de coopération. Dans le programme de Mexico, ces deux modes d'action sont présentés sous la forme de certains objectifs généraux à atteindre. Ce document ne contient ni détails ni modalités d'application car ses auteurs ont considéré que divers travaux préparatoires étaient indispensables avant que l'on puisse entrer dans la phase de mise en œuvre.

16. Le système des Nations Unies a entrepris une analyse approfondie des questions pertinentes et conçu des mécanismes et des techniques propres à aider les pays en développement à atteindre leurs objectifs de coopération économique entre eux. On trouvera une description des activités consacrées à ce projet par le système des Nations Unies dans le rapport du Comité administratif de coordination sur la coopération économique entre pays en développement[6] et dans le rapport du Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies à la trente-troisième session de l'Assemblée générale[7]. Ces deux rapports indiquent un certain nombre de domaines de coordination et de coopération.

17. La CNUCED – que la Conférence sur la coopération économique entre les pays en développement, tenue à Mexico, avait invitée à apporter une contribution substantielle à la poursuite de ses objectifs – a entrepris plusieurs études[8] et pris diverses autres mesures touchant certains domaines prioritaires du programme de Mexico, conformément aux instructions de ses organes directeurs. La Commission de la coopération économique entre pays en développement, créée par le Conseil du commerce et du développement en vertu de sa décision 142 (XVI), a examiné le programme de Mexico et, dans sa résolution 1 (I)[9], elle a demandé au Secrétaire général de la CNUCED, quand il arrêterait le programme d'activités de la CNUCED relatif à la coopération économique entre pays en développement, de donner une priorité spéciale :

a) A la mise en route d'études concernant :

i) Un système mondial de préférences commerciales entre pays en développement;

ii) La coopération entre organismes de commerce d'Etat;

iii) La création d'entreprises multinationales de commercialisation;

b) A l'intensification des travaux et activités en cours concernant :

i) Le renforcement de la coopération économique et de l'intégration aux niveaux sous-régional, régional et interrégional;

ii) L'instauration de systèmes sous-régionaux, régionaux et interrégionaux de crédit à l'exportation et de garantie du crédit à l'exportation;

iii) La coopération dans le transfert et la mise au point de technologies,

iv) Les problèmes de transit et de transport des pays en développement sans littoral et insulaires;

v) Les arrangements régionaux et sous-régionaux d'assurance et de réassurance entre pays en développement;

vi) La promotion et la facilitation des courants de capitaux entre pays en développement;

vii) La création d'entreprises multinationales de production.

18. En outre, au paragraphe 6 de la même résolution, la Commission a invité le Secrétaire général de la CNUCED à collaborer avec les institutions internationales compétentes pour appuyer l'intensification des études consacrées au renforcement et au raccordement des accords de compensation et de paiements[10].

19. Les études et les activités de la CNUCED dans le domaine de la coopération économique entre pays en développement ont été fondées sur le programme de travail énoncé dans cette résolution, et ces activités ont servi de base à l'évolution des grandes orientations concernant les divers éléments de cette coopération qui sont exposées ci-dessous. A l'occasion de ces activités, le secrétariat de la CNUCED a établi des liens de coopération avec les

[5] Voir "Rapport de la Conférence sur la coopération économique entre les pays en développement, tenue au Centre des Conférences, Ministère des affaires étrangères, dans la ville de Mexico, du 13 au 22 septembre 1976" (77/COOP/CMEX/12) [distribué sous couvert du document TD/B/628 et Corr.1 et Add.1].

[6] Voir E/AC.51/90/Add.1 (Première partie) et Corr.1 et E/AC.51/90/Add.1 (Deuxième partie) et Corr.1 et 2.

[7] Voir A/33/367.

[8] Une liste de ces études figure à l'annexe II ci-dessous.

[9] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-septième session, Supplément No 2* (TD/B/652), annexe I. Cette résolution a été approuvée ultérieurement par le Conseil du commerce et du développement au cours de la première partie de sa dix-septième session.

[10] Pour de plus amples détails sur le programme de travail de la CNUCED dans ce domaine, voir le rapport de la Commission de la coopération économique entre pays en développement sur sa deuxième session (*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session extraordinaire, Supplément No 2* [TD/B/732]), par. 34 à 36.

organismes compétents du système des Nations Unies, dont les commissions régionales, l'ONUDI, la FAO et le GATT.

C. – L'expansion du commerce et le système global de préférences commerciales

Les possibilités d'expansion commerciale

20. Les études et recherches entreprises par le secrétariat de la CNUCED en application de la résolution 1 (I) de la Commission de la coopération économique entre pays en développement[11] établissent l'existence de possibilités considérables pour la création d'un arrangement commercial préférentiel global qui s'appliquerait à tous les pays en développement. Un tel dispositif correctement conçu et intégré dans un programme général de coopération économique pourrait, s'il était mis en place pièce par pièce et de manière suffisamment progressive dans le temps, contribuer notablement au progrès vers l'objectif du programme de Mexico, qui est de promouvoir le développement de la production nationale des pays en développement et des échanges commerciaux entre eux.

21. Certaines complémentarités nouvellement apparues entre les pays en développement ont considérablement élargi les possibilités d'expansion des échanges commerciaux entre eux. Dès les années 70, ces échanges ont cru beaucoup plus rapidement que le commerce entre pays en développement et pays développés, les échanges de pétrole et de produits manufacturés ayant été l'élément moteur de cette évolution[12]. Plusieurs pays en développement se sont rapidement dotés d'activités productives, de technologies et de compétences nouvelles qui leur ont permis de diversifier substantiellement leurs exportations. La récente augmentation rapide des capacités et de la production d'industries fabriquant des biens intermédiaires et des biens d'équipement entraînera prochainement un accroissement des capacités d'exportation et une intensification de la recherche de débouchés nouveaux pour des produits dont la demande est forte dans les pays en développement désireux de soutenir leur développement économique. Parallèlement, on peut prévoir un gonflement notable de la demande de matières premières à usage industriel en raison de l'accélération de la croissance industrielle des pays en développement.

22. Malgré l'expansion rapide qu'ils ont connue récemment, les échanges commerciaux entre pays en développement ne représentent encore qu'une faible fraction du commerce mondial et les possibilités réelles sont loin d'être épuisées. Cela est dû aux divers obstacles et difficultés qui entravent le commerce entre pays en développement. Il faudra, par exemple, améliorer les moyens et services de transport, réduire fortement les coûts du transport et renforcer la connaissance et l'information réciproques entre pays en développement pour leur permettre d'exploiter à fond les possibilités commerciales existantes. Le vaste arsenal des droits de douanes, d'obstacles non tarifaires et de restrictions de change que les pays en développement emploient largement pour favoriser leur développement industriel et agricole, pour défendre leur balance des paiements et pour d'autres raisons, constitue lui aussi un obstacle à l'expansion des échanges commerciaux avec les autres pays en développement.

23. L'expérience de l'intégration dans le cadre de groupements de pays en développement aux niveaux sous-régional et régional tend à prouver que les techniques préférentielles peuvent, si les circonstances sont favorables, constituer un instrument efficace pour stimuler les échanges commerciaux à l'intérieur des groupes et accélérer le développement d'activités productives nouvelles. Les enseignements tirés des expériences de libéralisation dans le cadre de systèmes de préférences et d'intégration, y compris les systèmes de portée interrégionale comme le Protocole concernant les négociations commerciales entre pays en développement[13], constituent une référence précieuse pour l'élaboration d'un système global de préférences commerciales puisque la plupart des problèmes qu'il faudrait régler, de même que la question des principes, des mesures et de la technique de négociation à prendre en considération pour établir un tel système, ont déjà été traités à l'occasion de la création de ces dispositifs de préférences et d'intégration. On peut citer à titre d'exemple l'intérêt que présentent des principes et des mesures appropriés pour tenir compte des différences de niveau de développement économique et industriel entre les pays membres; la réussite partielle des méthodes fondées exclusivement sur les préférences tarifaires et la nécessité de recourir à un ensemble d'autres techniques préférentielles et non préférentielles pour prendre pleinement en compte des facteurs tels que l'hétérogénéité des structures commerciales et économiques des pays participants et la grande disparité des régimes commerciaux; le besoin de mesures commerciales et de techniques contractuelles plus directes dont l'importance s'affirme depuis peu dans les accords bilatéraux et multilatéraux; le caractère relativement plus dynamique des méthodes linéaires par rapport aux méthodes article par article; le succès des méthodes sectorielles; la nécessité d'adopter, en faveur des pays membres relativement moins avancés, des programmes d'assistance spéciaux qui aillent au-delà des préférences commerciales pour englober la production et les questions financières[14].

Caractère et éléments principaux d'un système global de préférences commerciales

24. Compte tenu des considérations qui précèdent et au vu des études effectuées par le secrétariat de la CNUCED sur ce sujet, un système global de préférences commerciales devrait répondre aux principes et poursuivre les objectifs énoncés ci-après.

25. La fixation d'une marge de préférence en ce qui concerne les obstacles tarifaires et non tarifaires devrait être assortie de mesures de coopération commerciale qui tendraient directement à surmonter les obstacles, structurels et autres, au commerce entre pays en développement.

26. Destiné à accélérer la croissance, et donc à stimuler la demande dans son ensemble et les échanges commerciaux, le système global de préférences commerciales ne

[11] Une liste de ces études figure à l'annexe II ci-dessous.

[12] Pour de plus amples détails sur les tendances de ces échanges commerciaux, voir dans le présent volume le document TD/244/Supp.1.

[13] Protocole établi le 8 décembre 1971 à Genève. Voir GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément No 18* (numéro de vente : GATT/1972-1), p. 12.

[14] Pour une étude complète de cette expérience, voir dans le présent volume le document TD/244/Supp.1.

saurait être considéré comme un substitut aux relations commerciales internationales actuelles, mais serait au contraire un moyen de susciter une organisation du commerce mondial plus équitable et plus efficace.

27. Le système global de préférences commerciales devrait être fondé sur le principe général de la réciprocité des avantages entre pays qui se trouvent au même niveau de développement et tenir compte en même temps des différences quant au niveau de développement industriel, aux systèmes commerciaux et à la structure des échanges.

28. En principe, les mesures adoptées au titre du système global de préférences commerciales devraient s'appliquer à tous les pays en développement sur une base multilatérale. Tel devrait être l'objectif à long terme mais tout pays en développement devrait, cependant, être libre de n'adhérer qu'aux éléments de ce système qui l'intéresseraient directement tout en respectant le principe de la réciprocité des avantages dans l'ensemble du système.

29. Les principes à appliquer dans le cadre du système global de préférences commerciales entre pays en développement devraient prendre en compte le fait que ces pays doivent encore poursuivre entre eux la coopération commerciale sur une base bilatérale ou au sein d'arrangements d'intégration ou de coopération économique sous-régionaux, régionaux ou interrégionaux, existants ou futurs. Ces arrangements peuvent d'ailleurs, à leur tour, contribuer pour beaucoup à l'établissement d'un système global de préférences commerciales entre pays en développement, les deux approches se renforçant mutuellement.

30. Un système global de préférences commerciales entre pays en développement pourrait comporter notamment les éléments suivants :

a) Une déclaration générale des pays en développement qu'ils s'efforceront, dans toute la mesure possible, d'éviter toute augmentation future des droits de douane ou autres restrictions commerciales sur les importations en provenance d'autres pays en développement, et en particulier qu'ils s'abstiendront d'adopter toute nouvelle mesure qui interdirait l'accès de ces importations à leurs marchés. Des dispositions spéciales s'appliqueraient aux pays en développement les moins avancés.

b) L'adoption d'un objectif indicatif global pour le commerce avec les autres pays en développement. Cet objectif servirait de directive générale pour l'action à entreprendre dans le cadre des différents sous-systèmes du système global de préférences. Il pourrait prendre la forme d'un engagement général de développer les échanges entre les pays considérés à un rythme plus rapide que celui du commerce mondial.

c) Une réduction linéaire modérée des droits de douane pourrait être envisagée en faveur d'une gamme de biens intermédiaires et de biens d'équipement dynamique pour la production desquels il existe un potentiel intéressant d'accroissement dans les pays en développement. Cette action pourrait être complétée par des arrangements équivalents en faveur des biens de consommation et des produits agricoles déjà produits dans un grand nombre de pays en développement, les deux trains de mesures pouvant être liés de manière que les avantages se répartissent de manière équilibrée. Les taux de réduction consentis n'auraient pas nécessairement besoin d'être aussi élevées, dans le cadre du système global de préférences, que dans les systèmes de préférences des groupements d'intégration économique sous-régionaux et régionaux.

d) L'établissement d'un cadre multilatéral pour les négociations sur les obstacles non tarifaires et les mesures commerciales directes entre les pays qui utilisent ces instruments dans leur commerce extérieur. Ce cadre pourrait notamment s'appliquer aux négociations, produit par produit, sur les restrictions quantitatives, sur les licences d'importation et sur les restrictions de change; aux négociations sur les contrats à long terme et autres mesures commerciales directes comparables (à savoir notamment les engagements en matière d'achats publics, les transactions entre organismes de commerce d'Etat, et les opérations compensatoires)[15], ainsi qu'aux négociations ou engagements multilatéraux concernant les marchés publics comportant une certaine tolérance de majoration des prix par rapport à ceux pratiqués par les fournisseurs de pays tiers.

e) L'adoption d'un programme à moyen terme pour l'organisation de consultations et de négociations sectorielles concernant certains produits industriels et agricoles. En partant de consultations sur les possibilités d'offre mutuelle de débouchés et d'approvisionnements, on pourrait progressivement parvenir à des accords concernant les déficits et les excédents à court terme en recourant, selon les besoins, à des instruments de coopération commerciale appropriés. A plus long terme, les objectifs commerciaux pourraient être combinés avec des objectifs de développement de la production dans le cadre d'accords de complémentarité ou de répartition sectorielle de la production.

f) Des règles d'origine conçues dans la perspective du développement et fondées sur le principe d'un traitement cumulatif des différents pays en développement en jeu. Des dispositions particulières touchant les sociétés transnationales devraient garantir que les préférences profitent véritablement à l'économie de ces pays.

g) Dans tous les domaines susmentionnés, des mesures spéciales, différenciées et sans obligation de réciprocité devraient être adoptées en faveur des pays les moins avancés pouvant avoir des difficultés à tirer parti des nouveaux débouchés offerts par le système mondial de préférences commerciales entre pays en développement. Outre des avantages spéciaux en ce qui concerne les droits de douane, les obstacles non tarifaires et les mesures commerciales directes, il faudra mettre en place des programmes d'action et des mécanismes spéciaux pour garantir aux pays les moins avancés leur juste part des avantages du système. Dans le cadre de ces programmes d'action, des mesures devront être mises au point pour promouvoir un accroissement de la capacité industrielle et des moyens technologiques de ces pays afin de leur permettre de tirer un réel

[15] Les contrats pourraient être rédigés de manière à faciliter la participation des pays à commerce d'Etat, à constituer un "contrepoids" utile aux engagements pris dans d'autres domaines de négociation et à prendre en compte certains besoins des pays en développement en matière d'importation. Ces négociations pourraient s'appuyer sur un échange de listes d'offres et de demandes ventilées article par article, ou porter plus particulièrement sur des groupes de produits appropriés, tels que les produits alimentaires ou certains articles manufacturés de base. Les contrats seraient, en règle générale, conclus sur une base bilatérale, le cadre multilatéral fournissant un moyen de les promouvoir et d'en accroître la transparence, tout en définissant des principes ouvrant la voie à la participation d'un nombre toujours plus grand de pays.

profit du système. Ces mesures exigeront une action de soutien dans le cadre du programme de coopération économique entre pays en développement, notamment dans des domaines comme la coopération industrielle, la création d'entreprises bilatérales ou multilatérales de production et de commercialisation, l'établissement d'un fonds d'investissement, la fourniture de moyens de financement spéciaux à des conditions avantageuses et de facilités de paiement, et la mise au point de programmes de promotion des exportations et de coopération commerciale entre pays en développement. Les pays les moins avancés, de leur côté, seraient dispensés d'accorder la réciprocité de traitement, mais il pourrait leur être demandé une certaine contribution dans la limite de leurs possibilités.

31. Le système global de préférences commerciales entre pays en développement devrait contenir des mesures visant à soutenir l'action entreprise dans d'autres domaines de la coopération économique entre ces pays, en particulier celui de la production industrielle et agricole, et être appuyé à son tour par des arrangements appropriés de paiements et de financement du commerce; par un renforcement de la capacité de production, de la capacité technologique et de la capacité de commercialisation des pays en développement; par la création d'un système d'information commerciale; et par des efforts accrus des pays en développement pour conclure des accords bilatéraux de coopération commerciale et économique ainsi que pour renforcer leurs systèmes de coopération sous-régionale et régionale.

32. La mise en application du plan d'action esquissé ci-dessus serait nécessairement un processus empirique s'échelonnant sur une certaine période. Le système global de préférences devrait être mis en œuvre étape par étape, laissant aux pays participants la possibilité de prendre les mesures correctives nécessaires au fur et à mesure de l'évolution du système pour résoudre les difficultés rencontrées au cours de sa mise en application. Compte tenu de la complexité des questions en jeu, les engagements initiaux devraient être de portée limitée et leur exécution assez souple pour laisser la place à d'éventuels ajustements.

33. Lorsqu'ils formuleront et appliqueront des mesures dans le cadre de leur système global de préférences commerciales, les pays en développement ne devront pas perdre de vue que ces mesures doivent rester compatibles avec leurs engagements internationaux antérieurs. De même, ils devront tenir compte des directives opérationnelles énoncées pour la mise en application de ce système lorsqu'ils prendront de nouveaux engagements internationaux.

34. L'expérience des pays en développement en général, et des pays d'Amérique latine en particulier, montre qu'il est important pour l'expansion des relations commerciales entre pays en développement qu'ils puissent avoir accès en temps voulu à une information commerciale appropriée. Une haute priorité devrait donc être donnée à la mise en place de services d'information commerciale nationaux et multinationaux, qui constituerait l'une des premières étapes de l'établissement du système global de préférences commerciales. Il conviendrait d'étudier dans cette perspective la création d'un système d'information commerciale interrégional. Un tel système nécessiterait l'établissement d'une banque de données sur le commerce et les obstacles au commerce dans les pays en développement à l'intention de secteurs présentant un intérêt prioritaire pour les échanges entre ces pays, ainsi que la création d'un mécanisme pour l'échange d'informations concernant l'offre, les marchés, les transports, le crédit, les prix et autres conditions du commerce.

35. Pour favoriser la création d'un tel système, les pays intéressés pourraient envisager de créer un comité chargé de promouvoir l'établissement d'un système d'information commerciale pour les pays en développement. Selon les pratiques des différents pays, ce comité pourrait accueillir des représentants des services d'information d'Etat, en même temps que des représentants d'autres services d'information commerciale. Pourraient également se joindre à eux des représentants des secrétariats des organismes d'intégration et autres institutions régionales ou sous-régionales fournissant une information spécialisée et des services de promotion des exportations à leurs pays membres, ainsi que des représentants des organisations internationales compétentes qui pourraient apporter leur soutien aux travaux du comité de promotion ainsi qu'à l'exécution des autres fonctions de la banque de données interrégionale (notamment la CNUCED, le GATT, le Centre du commerce international CNUCED/GATT, les commissions régionales, le PNUD et le Programme d'action pour la coopération économique entre les pays non alignés et autres pays en développement).

D. – Coopération entre les organismes de commerce d'Etat

36. Des organismes de commerce d'Etat ont été créés par un grand nombre de pays en développement pour les aider à atteindre les grands objectifs de leur politique économique et commerciale, par exemple la stabilisation des prix intérieurs des produits primaires, le contrôle de l'Etat sur les importations essentielles, le transfert dans les mains de nationaux du commerce d'importation ou de détail, le développement des échanges avec les pays socialistes et la diversification des exportations au profit de productions non traditionnelles. Mais on s'est progressivement aperçu que ces organismes pouvaient servir de fer de lance à la promotion de la coopération économique entre pays en développement, car ils se trouvent dans une position unique pour mettre en application les politiques gouvernementales à cet égard. L'existence d'un réseau d'organismes homologues dans de nombreux pays en développement fournit donc un cadre d'ensemble tout prêt pour un important domaine de la coopération économique entre pays en développement.

37. La coopération entre les organismes de commerce d'Etat peut jouer un rôle important dans la promotion de la coopération économique entre pays en développement à plusieurs égards. Ainsi, le fait que le commerce Nord-Sud est actuellement dominé par des sociétés transnationales puissantes place souvent les pays en développement dans une position de négociation très faible, et la coopération entre organismes de commerce d'Etat touchant aussi bien les importations que les exportations et englobant des domaines tels que l'information commerciale, la formation, les achats en commun, les études de marché et la promotion des exportations, pourrait fournir la base d'un renforcement du pouvoir de négociation des pays en développement susceptible de faire contrepoids. En ce qui concerne les importations en provenance des pays développés, c'est peut-être dans l'achat d'un même produit que la coopé-

ration entre organismes de commerce d'Etat peut jouer le mieux, le groupement des commandes de plusieurs pays en développement permettant à ces derniers d'agir favorablement sur les prix et autres conditions de la vente. Pour ce qui est des exportations, cette coopération pourrait être particulièrement intéressante en ce qui concerne des produits différenciés non traditionnels pour lesquels la mise en commun des études de marché et le partage des débouchés permettraient de réduire notablement les dépenses d'infrastructure nécessaires pour pénétrer sur de nouveaux marchés.

38. Pour promouvoir la coopération entre organismes de commerce d'Etat, une action sera nécessaire à différents niveaux, au niveau des gouvernements des pays en développement et de leurs organismes de commerce d'Etat, à celui des pays en développement en tant que groupe, enfin au niveau de la communauté internationale tout entière.

39. Les gouvernements des pays en développement sont convenus de faire de la coopération entre organismes de commerce d'Etat un élément essentiel de leur programme global de coopération économique. Les mesures que les pays en développement pourraient prendre individuellement pour promouvoir cette coopération comprennent, le cas échéant, le renforcement des réglementations relatives au commerce extérieur et des procédures concernant les documents utilisés dans ce commerce en vue d'appuyer les opérations conjointes des organismes de commerce d'Etat. Il pourrait être envisagé également d'accorder à ces organismes de larges facilités de financement ainsi qu'un accès prioritaire aux allocations de devises lorsque cela est nécessaire pour promouvoir les objectifs de la coopération économique.

40. Parmi les autres mesures qui pourraient être prises par les pays en développement eux-mêmes, citons l'établissement par les organismes de commerce d'Etat de différents pays de centres de facilitation communs sur des marchés importants, afin de renforcer leurs systèmes de commercialisation et d'information commerciale. Ces centres étant suffisamment rodés, ces pays pourraient ensuite créer des bureaux commerciaux communs pour certains produits. Parallèlement à cette action, un effort pourrait être entrepris pour créer des entreprises multinationales de commercialisation regroupant plusieurs pays en développement.

41. Des contrats à long terme portant sur de grosses quantités et prévoyant un mécanisme équitable de fixation des prix pourraient constituer un puissant instrument de promotion des échanges. Les organismes de commerce d'Etat devraient y avoir systématiquement recours pour les produits faisant l'objet de transactions régulières entre eux. Les organismes de commerce d'Etat des pays en développement pourraient aussi décider, au lieu d'engager des agents privés pour superviser l'exécution des contrats qu'ils ont conclus entre eux, de se désigner mutuellement comme agents pour les transactions avec des particuliers dans leurs pays respectifs. Ils devraient aussi s'entendre pour s'accorder mutuellement "le traitement du partenaire commercial le plus favorisé", y compris des prix spéciaux et des assurances sur les quantités et les livraisons, de manière à encourager et développer leurs échanges. Pour permettre aux organismes de commerce d'Etat d'autres pays en développement de participer effectivement aux transactions sur appels d'offre, les gouvernements pourraient décider multilatéralement de dispenser ces organismes de présenter des garanties de soumission et des cautionnements, ce qui leur permettrait de s'aligner sur les pratiques commerciales du secteur privé, où il n'est pas d'usage de demander ou de fournir ces garanties. Les organismes de commerce d'Etat des pays en développement pourraient aussi s'entendre multilatéralement pour se communiquer gratuitement des copies de leurs soumissions et autres documents en matière d'achats. Ceux qui exportent de concert des articles non traditionnels pourraient lancer des actions conjointes de promotion des exportations (création de centres d'exposition permanents, publication de matériel publicitaire, participation aux expositions et foires commerciales, etc.). Ils pourraient aussi créer des groupements de commercialisation communs pour négocier directement avec les importants acheteurs de gros. Enfin, les organismes de commerce d'Etat de pays limitrophes pourraient établir, en des endroits appropriés, des installations communes de stockage et d'entreposage, et conclure des accords "d'entraide" leur permettant, en cas d'urgence, d'avoir recours aux facilités et aux marchandises dont certains d'entre eux pourraient disposer à telle ou telle période.

42. Un petit groupe de travail réunissant les pays en développement intéressés pourraient être créé pour surveiller, promouvoir et orienter l'ensemble des activités regroupées sous le titre général de coopération entre organismes de commerce d'Etat. Des réunions régionales d'organismes de commerce d'Etat pourraient aussi discuter des aspects essentiels des projets de coopération proposés. Ces réunions pourraient être institutionnalisées sous la forme de conseils régionaux d'organismes de commerce d'Etat, qui offriraient à leurs membres des services consultatifs en matière de gestion commerciale. Pour faciliter la formulation de projets spécifiques, des études de faisabilité approfondies sur des idées de coopération suggérées aux réunions des conseils régionaux pourraient être réalisées par les organismes internationaux compétents, en collaboration étroite avec les organismes de commerce d'Etat intéressés.

43. A la lumière de l'expérience acquise au sein des conseils régionaux d'organismes de commerce d'Etat, le groupe de travail susmentionné devrait, avec l'aide d'une institution internationale appropriée, envisager de promouvoir au cours des années 80 la création d'un conseil central des organismes de commerce d'Etat s'occupant des produits alimentaires. Ce conseil pourrait, dès sa réunion inaugurale, se donner pour objectif d'établir des circuits commerciaux directs pour les produits alimentaires, notamment sous la forme de contrats à long terme d'achats en gros. Les services techniques nécessaires à cette réunion pourraient être fournis en coopération avec le secrétariat de la CNUCED. Des relations de travail étroites devraient s'établir entre ce groupe de travail et le secrétariat de la CNUCED, les commissions régionales et les centres internationaux pour les entreprises publiques des pays en développement tels que celui qui a été créé à Ljubljana (Yougoslavie).

44. La communauté internationale pourrait soutenir cette action en établissant notamment, à titre prioritaire, un annuaire complet des organismes de commerce d'Etat des pays en développement qui pourrait servir d'instrument pour la promotion des contacts commerciaux entre eux. Cet annuaire, qui serait régulièrement tenu à jour, fournirait des informations de base sur les adresses de ces organismes,

le nom de leurs principaux responsables, leurs structures administratives et les produits commercialisés. Les besoins de ces organismes en moyens de formation de base à l'échelon national, sous-régional et régional seraient aussi évalués en vue de l'organisation de séminaires et de programmes de formation de longue durée à l'intention des cadres supérieurs et moyens, la formation étant toujours axée sur les impératifs spécifiques de la coopération. Il faudrait fournir aux différents organismes de commerce d'Etat des services consultatifs en matière de marchés et d'achats internationaux. Des unités régionales spéciales chargées d'organiser la formation et les services consultatifs pour les organismes de commerce d'Etat devraient être créées à un point central dans chaque région, d'abord pour une période d'essai. Parmi les services que pourraient offrir ces unités, citons, par exemple, la réalisation d'études approfondies sur des produits d'importation "stratégiques" comme les céréales, les produits pharmaceutiques, les huiles végétales, les engrais, les produits sidérurgiques, les métaux non ferreux, l'équipement minier et le matériel destiné au secteur des services publics – études qui prendraient en compte les possibilités offertes par chacun de ces produits sur le plan de la coopération entre organismes de commerce d'Etat.

E. – Les entreprises multinationales de commercialisation

45. Les études établies par le secrétariat de la CNUCED[16] montrent que les entreprises multinationales de commercialisation peuvent jouer un rôle important dans le renforcement de l'autonomie collective et de la coopération économique entre pays en développement. L'objectif majeur de ces entreprises est de fournir un cadre général à l'intérieur duquel des pays en développement puissent unir leurs efforts pour améliorer la commercialisation de leurs produits d'exportation et renforcer leur pouvoir de négociation sur les marchés mondiaux. En unissant ainsi leurs efforts, ces pays peuvent améliorer à bien des égards l'efficacité de la commercialisation de leurs produits, qu'il s'agisse de produits d'exportation traditionnels ou, au contraire, d'exportations non traditionnelles. En effet, la plupart des pays en développement sont actuellement des exportateurs "passifs" en ce sens que les derniers stades de la commercialisation et de la distribution de leurs produits d'exportation sont pris en main par les importateurs de pays développés, souvent dominés par de grandes sociétés transnationales. Il y a à cela de multiples raisons. Pour les produits de base non traditionnels, les volumes relativement restreints qui sont exportés par la majorité des pays en développement rendent difficile l'organisation d'opérations de commercialisation de grande envergure sur les marchés étrangers; pour les produits de base traditionnels, il est souvent difficile de se faire une place dans les circuits commerciaux. Toutefois, en unissant leurs efforts, des groupes de pays en développement pourront arriver à contrôler des volumes suffisamment importants et à lancer des opérations de commercialisation internationales d'une assez grande ampleur pour rendre viables leurs efforts commerciaux sur les marchés des pays développés et réaliser ainsi un double objectif : renforcer leur pénétration sur ces marchés et améliorer les recettes qu'ils tirent de la commercialisation et de la vente de leurs produits d'exportation.

46. Si les avantages à attendre d'une action conjointe dans le domaine de la commercialisation des produits d'exportation sont aisément démontrables, les difficultés qu'il y a à passer concrètement aux actes dans ce domaine sont également très patentes, notamment lorsque la concurrence pour l'exportation de certains produits traditionnels rend la coopération difficile. L'étude de l'expérience passée des entreprises multinationales de commercialisation, tant dans les pays développés que dans les pays en développement, montre que, d'une manière générale, ces entreprises sont l'aboutissement d'un long processus qui est parti d'objectifs plus modestes, tels que le simple échange d'informations, et qui avec le temps a évolué vers une coopération plus étendue dans des domaines comme la production, la technologie et la commercialisation. D'où l'idée que même là où des opérations d'exportation conjointes ne sont pas réalisables dans l'immédiat, la coopération peut déjà s'amorcer dans des domaines comme l'échange d'informations, les études de marché en commun et le partage des débouchés. Une telle coopération pourrait déjà améliorer sensiblement les opérations de commercialisation en permettant de réduire les coûts d'infrastructure et de lancer, dans les principaux pays développés à économie de marché, un effort de promotion des exportations plus intensif qu'il n'est possible de le faire individuellement.

47. Les pays en développement ont déjà mis en œuvre un certain nombre d'instruments et de mécanismes pour faciliter l'application d'accords de coopération dans le domaine de la commercialisation de leurs produits d'exportation. Il existe déjà, par exemple, des associations de producteurs de pays en développement regroupant les exportateurs d'un certain nombre de produits de base. Ces associations pourraient fournir une base de départ aux futurs accords de commercialisation fondés sur la coopération. Il existe également, dans un certain nombre de pays en développement, des organismes de commerce d'Etat auxquels est confiée l'exportation des produits. Comme on l'a vu plus haut, il existe entre ces organismes des possibilités de coopération qui pourraient en faire des instruments très puissants pour exploiter les avantages de la coopération dans le domaine de la commercialisation des produits d'exportation. Les systèmes d'intégration économique sous-régionaux et régionaux existants qui groupent les producteurs de différents produits, ainsi que les chambres régionales et sous-régionales de commerce et d'industrie, constituent aussi d'importants mécanismes à travers lesquels pourrait se développer la coopération entre producteurs-exportateurs dans le domaine de la commercialisation.

48. Si toutes les formes de coopération dans le domaine de la commercialisation des produits d'exportation doivent être encouragées et développées, l'objectif principal doit être cependant d'explorer les possibilités d'établir des entreprises multinationales de commercialisation capables d'exploiter au maximum le potentiel d'action conjointe dans ce domaine. L'établissement de telles entreprises demandera, d'une part, l'identification de toutes les possibilités exploitables reflétant les réalités économiques sous-jacentes et, d'autre part, la mise en place de cadres politiques appropriés, fondés sur la confiance et la coopé-

[16] Une liste de ces études figure à l'annexe II ci-dessous.

ration entre les pays participants. En outre, il faudra établir le cadre juridique nécessaire.

49. Un certain nombre de groupements économiques sous-régionaux et régionaux ont déjà mis en place des systèmes de promotion des entreprises multinationales [par exemple le Groupe andin, la Communauté des Caraïbes (CARICOM) et l'Union douanière et économique de l'Afrique centrale (UDEAC)]. Si ces systèmes ne sont pas destinés expressément à favoriser les entreprises de commercialisation en tant que telles, ils peuvent néanmoins fort bien constituer un cadre juridique et institutionnel pour la promotion de ces entreprises, et ce d'autant plus que la commercialisation multinationale ne peut être isolée d'autres domaines de la coopération multinationale tels que la production, la recherche et la technologie, les transports et les services connexes, financiers et autres. L'interdépendance de ces secteurs importants exige un cadre commun dans lequel la coopération puisse être menée simultanément sur tous les fronts. Par ailleurs, même si ses activités sont principalement axées sur la commercialisation et la distribution, l'entreprise multinationale peut aussi être amenée, pour atteindre réellement ses objectifs, à s'occuper directement de la production, du stockage et du transport et des services connexes, financiers et autres. Les opérations de ces entreprises pourraient englober des activités connexes, comme l'achat en commun des intrants qu'il faut importer pour la production des produits d'exportation correspondants. On pourrait aussi envisager que ces entreprises soient habilitées à intervenir sur les marchés internationaux des produits de base pour stabiliser les prix, à contracter des emprunts et à participer au capital social de sociétés opérant dans le secteur qui les intéresse et à financer des stocks régulateurs, des programmes de production et des éléments d'infrastructure connexes.

50. Vu ce qui précède et compte tenu des recherches et des consultations menées par le secrétariat de la CNUCED, qui avait été prié de prendre de nouvelles initiatives et d'effectuer de nouvelles études dans ce domaine, il est suggéré de prendre les mesures de soutien suivantes en faveur des entreprises multinationales de commercialisation :

a) Appui aux initiatives suscitées par les systèmes publics ou privés de promotion commerciale des pays en développement (par exemple, les propositions émanant d'organismes de commerce d'Etat, des différentes associations de producteurs, conseils d'associations de producteurs, plans d'intégration et de coopération sous-régionale ou régionale, chambres régionales et sous-régionales de commerce et d'industrie et autres systèmes privés et publics, nationaux et multinationaux, de promotion). Cet appui consisterait en une aide technique et financière apportée, sur demande, à la réalisation de projets tendant à l'établissement d'arrangements multinationaux de commercialisation proposés par ces organisations.

b) Action directe de promotion par la conduite d'études sectorielles et l'incitation à l'organisation de réunions sectorielles et plurisectorielles de producteurs et d'exportateurs pour déceler les possibilités à exploiter et favoriser des initiatives nouvelles en vue d'une action multinationale de commercialisation, aux niveaux sous-régional, régional et interrégional, selon le cas, pour les produits qui ont été retenus par le secrétariat de la CNUCED à la suite de consultations avec les gouvernements et avec des entreprises publiques et privées[17].

F. – Renforcement de la coopération économique sous-régionale, régionale et interrégionale entre les pays en développement

51. Au fil des ans, de grands progrès ont été réalisés dans l'instauration d'une coopération économique sous-régionale, régionale et interrégionale entre les pays en développement et il existe actuellement, à tous ces niveaux, de nombreux plans d'intégration entre pays en développement[18]. Ces plans constituent donc une base concrète sur laquelle on pourrait élaborer de plus vastes programmes de coopération économique entre pays en développement et d'autonomie collective. Le renforcement de ces plans de coopération économique pourra être un atout majeur dans cette dernière tâche. Il convient d'insister tout particulièrement sur l'interdépendance et la solidarité existant entre les divers éléments de la coopération économique entre pays en développement et les systèmes d'intégration existants, aux niveaux sous-régional, régional et interrégional. Ainsi, comme il ressort clairement du présent rapport, la mise en œuvre des efforts de coopération dans divers domaines – dont les organismes de commerce d'Etat, les entreprises multinationales de production et de commercialisation, la coopération monétaire et financière et le système mondial de préférences commerciales – peut être grandement facilitée par l'utilisation des rouages et de l'appareil des systèmes sous-régionaux, régionaux et interrégionaux d'intégration. Parallèlement, ces systèmes peuvent être considérablement renforcés et rendus plus efficaces et plus utiles si l'on y incorpore divers aspects de ces éléments et composantes de la coopération économique entre pays en développement. Il faudrait donc envisager le renforcement nécessaire de ces systèmes d'intégration dans le cadre plus général d'une conception globale de la coopération économique entre pays en développement et de l'autonomie collective.

52. Le resserrement de la coopération sous-régionale et interrégionale est toujours un élément majeur du programme de travail de la CNUCED sur la coopération économique entre pays en développement. Les activités pertinentes ont été axées sur l'aide aux groupements sous-régionaux et régionaux de coopération et d'intégration économiques entre pays en développement, en vue : i) de surmonter un certain nombre d'obstacles de nature diverse à la mise en œuvre de leurs programmes respectifs; ii) de proposer des moyens d'élargir le champ de ces programmes pour y incorporer, le cas échéant, d'autres secteurs économiques et pour accroître le nombre des pays participants; et iii) de créer des liaisons interrégionales entre ces systèmes. Le programme prévoit également une intensification des recherches sur certains problèmes d'intégration et des activités d'appui technique financées, pour la plupart, par le PNUD.

53. Le secrétariat de la CNUCED a déjà établi beaucoup de documents sur des problèmes spécifiques de l'intégration

[17] Pour une liste des produits recensés par le secrétariat de la CNUCED, voir dans le présent volume le document TD/244/Supp.1, chap. III.

[18] L'annexe I ci-dessous, donne la liste des accords régionaux et sous-régionaux de coopération et d'intégration économiques des pays en développement.

et de la coopération économiques, et il a en outre organisé et assuré le service de nombreuses réunions (séminaires, groupes de travail et groupes d'experts) consacrées à ces questions. Pratiquement tous les groupements économiques de pays en développement ont plus ou moins bénéficié de l'aide du secrétariat de la CNUCED grâce à des projets financés essentiellement par le PNUD[19]. Dans bien des cas, cette aide a été octroyée en collaboration avec les commissions régionales et/ou les organismes compétents du système des Nations Unies.

54. Le secrétariat de la CNUCED a convoqué, en avril 1978, un groupe de travail sur l'expansion du commerce et sur l'intégration économique régionale entre pays en développement auquel il a soumis un document[20]. Le Groupe de travail réunissait des représentants de la plupart des secrétariats des groupements économiques entre pays en développement, ainsi que d'organismes des Nations Unies, et il a établi un rapport contenant des recommandations en vue d'une action dans un certain nombre de domaines touchant la coopération sous-régionale, régionale et interrégionale[21].

55. Le Groupe de travail a reconnu qu'il fallait d'urgence renforcer les mécanismes institutionnels de coordination en organisant des réunions des secrétariats des groupements de coopération économique, des réunions d'experts des pays en développement et un système d'échanges de vues entre les secrétariats et les institutions financières multilatérales des pays en développement. Il faudrait en toute priorité soutenir les efforts visant à la création de ces mécanismes de coordination.

56. Le Groupe de travail a estimé qu'il serait opportun de mettre en place un mécanisme central de coordination entre les secrétariats des groupements sous-régionaux et régionaux pour encourager et faciliter l'établissement de liaisons entre ces groupements en même temps que donner aux organes de ces groupements l'appui technique dont ils pourraient avoir besoin pour les arrangements de coordination entre eux. Ce mécanisme pourrait avoir les fonctions suivantes : faciliter et encourager la coopération entre les secrétariats eux-mêmes; contribuer à l'harmonisation des positions et des politiques des groupements économiques dans les négociations mondiales, compte tenu du mandat de chacun; mettre au point un système d'échange de renseignements sur tous les aspects qui intéressent les divers groupements; formuler des propositions en vue d'une action spéciale qui serait menée au niveau interrégional conformément aux objectifs concernant la coopération économique entre pays en développement et déterminer les autres possibilités de coopération au niveau interrégional dont on ne pourrait pas, normalement, déceler l'existence dans le cadre des groupements de coopération existants. Le Groupe de travail a été d'avis que ce mécanisme, qui pourrait prendre la forme d'un groupe consultatif intersecrétariats composé des secrétariats de ces groupements, pourrait en outre, avec la CNUCED et les autres organismes appropriés des Nations Unies, notamment les commissions régionales, avoir la responsabilité de faire des études de fond et d'assurer les services nécessaires dans le domaine de la coopération économique entre pays en développement. Il a recommandé que ce groupe soit établi à titre provisoire et officieux. Le groupe pourrait se réunir au moins une fois par an et la CNUCED pourrait être chargée de l'organiser et de lui fournir les services nécessaires.

57. Plusieurs groupements de pays en développement envisagent actuellement d'adopter une attitude commune quant au traitement à accorder aux entreprises transnationales dans les mouvements d'intégration. La CNUCED a déjà effectué des études sur le rôle de ces entreprises dans le contexte des mouvements d'intégration latino-américains. Elle pourrait en faire autant pour d'autres groupements régionaux et sous-régionaux afin d'aider les gouvernements qui envisagent une action conjointe dans ce domaine.

58. Malgré l'appui financier considérable apporté par le PNUD, les activités de la CNUCED visant au renforcement de la coopération sous-régionale, régionale et interrégionale ont été gravement entravées par des contraintes d'ordre financier qui ont obligé à abandonner, différer ou exploiter de manière limitée diverses possibilités et occasions de développer la coopération économique. Le précieux apport financier apporté par le PNUD à ces activités constitue un élément important et a été très apprécié. Vu l'importance critique de ces activités pour la réalisation des objectifs généraux de la coopération économique entre pays en développement et les tâches importantes qui restent à accomplir, il est toutefois capital de renforcer la capacité de la CNUCED de soutenir l'action menée dans ce domaine.

59. Soucieux de renforcer son appui aux institutions régionales et sous-régionales de coopération économique, le secrétariat de la CNUCED a conclu des accords spéciaux de coopération avec un certain nombre d'entre elles, notamment le Système économique latino-américain (SELA), la Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest (CEAO) et le Groupe andin. Des arrangements semblables concernant plusieurs autres institutions sont actuellement envisagés.

G. – Coopération monétaire et financière

60. Il est généralement admis que les programmes d'expansion du commerce entre pays en développement grâce à la libéralisation des droits de douane et à la réduction des autres obstacles au commerce doivent être étayés par un certain nombre de mesures monétaires et financières concertées, notamment des accords multilatéraux de paiements et de compensation, des facilités de financement du commerce et des apports financiers.

61. Beaucoup de pays en développement participent actuellement à des systèmes sous-régionaux et régionaux multilatéraux de paiements, de compensation ou de crédit qui se sont, ces dernières années, multipliés et renforcés. Par ailleurs, un certain nombre de pays en développement dont les courants commerciaux et financiers réels et potentiels donnent à penser qu'ils pourraient avoir intérêt à participer à ces systèmes n'en font toujours pas partie. Il faut donc

[19] L'annexe I indique les groupements qui reçoivent actuellement une aide du secrétariat de la CNUCED.

[20] Voir "Renforcement de la coopération et de l'intégration économique sous-régionale, régionale et interrégionale : note du secrétariat de la CNUCED" (UNCTAD/ST/ECDC/2).

[21] Voir "Rapport du Groupe de travail sur l'expansion du commerce et sur l'intégration économique régionale entre pays en développement" (TD/B/702-TD/B/C.7/9). La quatrième Réunion ministérielle du Groupe des Soixante-Dix-Sept, tenue à Arusha (République-Unie de Tanzanie) en février 1979, a pris note des recommandations formulées par le Groupe de travail (voir, dans le volume I, annexe VI, "Programme d'Arusha pour l'autonomie collective et cadre de négociations", sect. II, par. 2).

aider à déterminer les possibilités d'accroître le nombre de pays participant à ces systèmes.

62. Si des progrès notables ont déjà été réalisés dans la conclusion, aux niveaux sous-régional et régional, d'accords de paiements et de compensation multilatéraux, par contre peu de choses ont été faites jusqu'ici pour établir des liens entre ces accords, que ce soit au niveau régional ou interrégional, et ces liens doivent être considérés comme la phase suivante de la coopération dans ce domaine. Même si le volume des opérations effectuées entre les groupes n'a pas été, par le passé, suffisant pour mettre en relief la nécessité de créer de tels liens, cette nécessité devient manifeste en raison des modifications intervenues dans la structure du commerce mondial et du commerce des pays en développement et de l'exigence, de plus en plus ressentie par les pays en développement, de favoriser les échanges entre eux. C'est pourquoi les responsables des accords de paiements et des accords monétaires existants s'intéressent de plus en plus aux possibilités de coopération entre ces mécanismes.

63. Un groupe de travail des paiements multilatéraux et des accords de compensation entre pays en développement s'est réuni à Caracas (Venezuela) en juillet 1977, sous les auspices de la Banque centrale du Venezuela et du secrétariat de la CNUCED. Il a recommandé la création d'un comité de coordination des accords de paiements et de la coopération monétaire entre pays en développement avec la participation de la CNUCED, ainsi que du FMI, des commissions régionales et autres institutions pertinentes. Le Secrétaire général de la CNUCED a été invité à organiser la première session du Comité, qui s'est tenue à Bangkok du 11 au 14 juillet 1978 sous les auspices de la CNUCED et de la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique (CESAP)[22].

64. Le Comité devrait en principe examiner des propositions concernant le raccordement d'une partie ou de la totalité des accords de paiements et des accords monétaires des pays en développement; étudier la nature du lien qui pourrait être créé entre ces accords et le système de règlement en roubles de change des pays membres du Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM); faire le nécessaire pour que soit accordée, selon les besoins, une aide aux nouveaux accords de paiements et accords monétaires multilatéraux; faciliter l'échange de renseignements; étudier les moyens d'améliorer le fonctionnement et l'efficacité des accords existants; favoriser une collaboration plus étroite entre pays en développement sur les questions touchant les accords de paiements et les accords monétaires; et, en général, travailler à la réalisation des objectifs concernant la coopération monétaire énoncée par le Groupe des Soixante-Dix-Sept.

65. Le Comité de coordination des accords de paiements multilatéraux et de la coopération monétaire entre pays en développement représente la première tentative pour instaurer une véritable collaboration entre les institutions des pays en développement dans le domaine monétaire. C'est un organe dans lequel, de manière officieuse et concrète, une coordination systématique des relations extérieures des accords multilatéraux en vigueur sera amorcée et où toute une série de questions d'intérêt commun seront examinées de manière approfondie. La souplesse assurée par le Comité facilitera sans aucun doute l'élaboration de propositions concrètes qui seront soumises aux autorités compétentes, pour décision.

66. Le Comité de coordination a invité la CNUCED à lui servir de secrétariat technique pour une période initiale de deux ans. Il a en outre invité les commissions régionales, le FMI et les autres organisations internationales appropriées à continuer d'accorder le soutien le plus complet au secrétariat technique dans l'exécution de ses fonctions. Le Comité, conscient que les accords de paiements et les accords monétaires multilatéraux sont des éléments essentiels de l'expansion du commerce entre pays en développement, a invité le secrétariat technique à exécuter un programme de travail comprenant, entre autres, les tâches suivantes : i) préparer un rapport sur la nature des obstacles et des restrictions communs aux accords de paiements ainsi qu'un ensemble de propositions en vue de surmonter ces obstacles; ii) préparer des propositions en vue d'un programme général de liaison progressive entre tous les accords de paiements des pays en développement dans le cadre d'une stratégie globale d'expansion du commerce; iii) préparer une enquête sur les instruments et mécanismes financiers existants pour financer le commerce et les déficits de balance des paiements des pays en développement en vue de soumettre des propositions pour combler les lacunes dans ce domaine; et iv) faciliter les échanges d'informations et de données d'expérience entre les accords multilatéraux des pays en développement et entre ces accords et les institutions monétaires des pays développés et des pays socialistes d'Europe orientale. Un groupe d'éminents spécialistes, qui s'est réuni à Genève du 6 au 10 novembre 1978 pour étudier, entre autres choses, comment le Comité de coordination pourrait faciliter l'harmonisation et le raccordement des accords multilatéraux a défini certains principes directeurs pour les activités futures du Comité[23].

67. Outre les simples accords de compensation, il serait souhaitable de créer des unions de paiement aptes financièrement à accorder aux participants un appui substantiel à moyen terme en matière de balance des paiements, pour favoriser une expansion du commerce entre pays en développement. En plus des ressources en devises des participants eux-mêmes, ces mécanismes auraient besoin de ressources externes qui pourraient provenir des institutions multilatérales existantes de financement du développement ou d'une nouvelle facilité de financement à long terme.

68. Quand ils essaient d'accroître leurs exportations, les pays en développement se heurtent à certaines difficultés d'accès au crédit, surtout quand ils ont besoin de crédits à moyen ou à long terme. Plusieurs institutions ont établi des mécanismes pour surmonter certains des principaux obstacles dans ce domaine. La Banque interaméricaine de développement et la Société andine de développement ont, dans la région latino-américaine, créé des dispositifs de financement pour soutenir les exportations des pays membres. La Banque islamique de développement a, elle aussi, mis sur pied un système pour encourager le commerce

[22] Pour le rapport du Comité de coordination des accords de paiements multilatéraux et de la coopération monétaire entre pays en développement sur sa première réunion, voir UNCTAD/ECDC/14.

[23] Voir "Rapport sur la réunion d'un Groupe d'éminents spécialistes de la coopération économique entre pays en développement" (UNCTAD/ECDC/TA/4).

entre les pays islamiques. Cela dit, dans bien d'autres régions, il n'existe aucun mécanisme de ce genre et il est donc urgent de concevoir une nouvelle facilité pour l'octroi de crédits à moyen et à long terme aux fins de l'expansion du commerce entre les pays en développement, en accordant une attention particulière aux pays qui ont du mal à contracter des emprunts sur les marchés financiers, ainsi qu'à la situation des pays les moins avancés. Le travail déjà effectué par la CNUCED en vue de la mise au point d'une facilité de garantie du crédit à l'exportation et les propositions faites à ce sujet[24] compléteraient et renforceraient les possibilités d'élaborer une stratégie globale pour le financement du commerce extérieur des pays en développement.

69. Il faut également entreprendre une étude spéciale des marchés financiers de certains pays en développement excédentaires pour permettre d'en améliorer l'accès au profit des autres pays en développement. Il est nécessaire, en outre, de faire une plus large place, dans le programme de travail de la CNUCED dans ce domaine, à la recherche et à la mise en œuvre de mesures visant à promouvoir et à encourager les investissements entre pays en développement.

70. La création, conformément au mandat formulé à Mexico[25], d'une banque des pays en développement spécialisée dans la mobilisation des ressources internationales présente un intérêt certain, et la question mérite d'être examinée à fond dans le contexte général des mesures propres à encourager la coopération financière entre pays en développement[26].

71. La coopération financière entre pays en développement s'est considérablement intensifiée ces dernières années. Les courants financiers, en provenance notamment de l'OPEP, ont maintenant atteint un volume important, et un grand nombre de fonds de développement ont été créés, soit individuellement soit collectivement, par des pays en développement. L'aide fournie par l'OPEP se caractérise notamment par l'ampleur de l'assistance générale d'appui non liée à des projets déterminés. Une autre caractéristique importante du transfert de ressources des pays membres de l'OPEP à d'autres pays en développement est la place qui est faite aux opérations en association pour l'exécution de projets agricoles et industriels entrepris dans les pays importateurs de capitaux et servant les intérêts de toutes les parties intéressées. Il convient de noter en outre que plusieurs pays en développement, non membres de l'OPEP, fournissent sous diverses formes une aide au développement tout en recevant eux-mêmes une assistance provenant d'autres sources. Cette aide consiste pour une bonne part en assistance technique, mais certains pays accordent une aide financière bilatérale et versent des contributions à des organisations multilatérales. Les montants en sont faibles comparés au total des apports, mais c'est un phénomène important qu'il convient d'encourager.

72. Conformément au programme de travail adopté par la Commission de la coopération économique entre pays en développement à sa première session (voir par. 17 ci-dessus), le secrétariat de la CNUCED a analysé et passé en revue les courants financiers entre pays en développement en tant qu'aspect important de la coopération économique entre ces pays. Ces études, qui doivent être faites et publiées chaque année, porteront sur les efforts de coopération financière de l'ensemble des pays en développement, ainsi que sur les divers accords de paiements et accords monétaires multilatéraux conclus entre ces pays; elles ne peuvent manquer de contribuer beaucoup à accélérer les progrès dans ce domaine.

H. – Entreprises multinationales de production

73. L'autonomie collective suppose que l'on travaille activement à créer en commun une capacité de production additionnelle, et à cet égard les entreprises multinationales de production ont un rôle important à jouer comme instruments de la coopération économique entre pays en développement. Depuis plusieurs années, une expérience utile a été acquise dans le domaine des opérations en association menées entre pays en développement dans plusieurs secteurs industriels[27], et l'on peut s'inspirer de cette expérience pour trouver de nouvelles possibilités d'activités de production en association qui puissent mettre à profit les complémentarités existant dans les pays en développement et contribuer à l'expansion du commerce et de la coopération économique entre ces pays.

74. La Conférence de Mexico et la Déclaration et le Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels[28] ont défini les principes directeurs fondamentaux à appliquer pour déterminer et définir les entreprises multinationales de production susceptibles d'être créées dans les pays en développement. Ces entreprises pourraient comprendre notamment des projets réalisés dans un ou plusieurs pays et présentant un intérêt économique appréciable pour deux pays au moins, des projets ayant des relations importantes, du point de vue des facteurs de production ou de la production, avec des activités en cours ou envisagées dans deux ou plusieurs pays et permettant ainsi d'exploiter les complémentarités des pays participants, et des projets qui ne peuvent être économiquement viables qu'avec des débouchés plus larges que ceux que peut offrir un seul et même pays. Des entreprises communes créées sur cette base peuvent contribuer à une utilisation plus efficace des ressources, encourager la spécialisation et mettre à profit les complémenta-

[24] Voir dans le présent volume le document TD/234, chap. V; voir aussi "Une facilité de garantie du crédit à l'exportation : rapport du secrétariat de la CNUCED", première partie [TD/B/739 (Première partie)].

[25] Voir le rapport de la Conférence sur la coopération économique entre les pays en développement (cf. note 5 ci-dessus), vol. I, première partie, sect. A.IV.

[26] Dans le Programme d'Arusha pour l'autonomie collective, il est demandé (sect. II.I, par. 17, c) que le secrétariat de la CNUCED soit invité à faire un rapport sur les possibilités pratiques de créer une banque pour les pays en développement, fonctionnant selon des pratiques bancaires saines, compte tenu des institutions existantes.

[27] On peut mentionner ici plusieurs études de consultants sur les entreprises communes entre pays en développement de diverses régions, faites à la demande du secrétariat de la CNUCED, notamment : "Entreprises communes entre pays latino-américains, par M. Antonio Casas-González" (TD/B/AC.19/R.2 et Corr.1); "Entreprises communes entre pays africains, par M. Pius N. C. Okigbo" (TD/B/AC.19/R.3); "Entreprises communes entre pays arabes, par M. Ibrahim F. I. Shihata" (TD/B/AC.19/R.5 et Corr.1); "Entreprises communes entre pays en développement d'Asie, par M. Ram Gopal Agrawal" (TD/B/AC.19/R.7 et Corr.1).

[28] Adoptés par la deuxième Conférence générale de l'ONUDI, tenue à Lima (Pérou) du 12 au 26 mars 1975 (ID/CONF.3/31, chap. IV).

rités, permettre une meilleure utilisation des rares capacités que possèdent les pays participants en matière de gestion, de technique, de commercialisation et de distribution, et favoriser le commerce entre ces pays.

75. Le choix des activités de production qui devront recevoir la priorité absolue parmi les projets multinationaux permettant d'atteindre les objectifs de la coopération économique entre pays en développement sera déterminé par plusieurs considérations. C'est ainsi qu'il convient de faire une place particulière aux projets qui présentent une grande importance sociale pour les pays participants, ainsi qu'aux projets qui peuvent faciliter le traitement sur place des ressources naturelles et la création d'industries complètement intégrées. Sont également importantes les industries qui permettent de développer et d'installer des industries de base et des industries mécaniques. De même, il convient de favoriser les projets de recherche-développement qui pourraient contribuer largement à la transformation de la base technologique des pays participants.

76. La promotion d'entreprises multinationales de production exige la mise en place d'arrangements intergouvernementaux appropriés en vue de déterminer et d'évaluer les idées et les propositions de projets, de choisir et de définir les projets et en vue des autres activités promotionnelles connexes. Il faut, en outre, un cadre juridique approprié pour la création et l'exploitation de ces entreprises. Les arrangements institutionnels possibles pour la promotion et la création d'entreprises communes de production vont du mode d'approche officiel dans le cadre d'un groupement d'intégration, comprenant l'intégration des marchés et la planification par secteur, aux arrangements institutionnels de circonstance concernant la fourniture de facteurs de production et de débouchés, et il convient de se ménager la souplesse nécessaire pour le choix et l'utilisation de l'instrument approprié. De toute manière, il faudra probablement réviser, renforcer et coordonner le mécanisme existant pour constituer un cadre adéquat à la promotion et à la création de ces entreprises. Il serait peut-être utile d'étudier à cet égard le mécanisme général orienté vers l'action, suggéré dans le rapport de la Réunion d'un groupe d'éminents spécialistes de la coopération économique entre pays en développement tenue à Genève du 6 au 10 novembre 1978[29] et prévoyant la constitution d'un organe de service et de consultation ouvert, sur demande, à toutes les parties intéressées par la création de nouvelles entreprises multinationales de production.

77. Un objectif important de la création d'entreprises multinationales de production en vue de réaliser les aspirations des pays en développement à l'autonomie collective est de permettre à ces pays de conserver le contrôle effectif de ces entreprises et de leurs activités. Par conséquent, au cas où il serait nécessaire que les contributions sous forme de ressources financières, de services techniques ou administratifs viennent d'autres sources que les pays en développement participants, il faudra que cette assistance soit fournie à des conditions qui permettent le maintien d'un réel contrôle exercé par les pays en développement eux-mêmes.

78. Le réseau d'institutions des Nations Unies — en particulier, l'ONUDI, la FAO et la CNUCED dans leurs domaines de compétence respectifs — devra continuer à jouer un rôle actif dans l'appui donné aux efforts que font les pays en développement pour créer des entreprises multinationales de production constituant l'un des éléments de base de leur recherche d'une autonomie collective. Cet appui doit consister notamment à élaborer plus en détail des principes directeurs permettant de définir et de choisir des projets multinationaux de production; à faire des études sectorielles à l'échelle mondiale pour déterminer les projets d'investissement multinationaux aux niveaux sous-régional, régional et interrégional, d'après la structure des ressources disponibles, les débouchés potentiels, les possibilités d'exploiter les complémentarités et la spécialisation; à élaborer, sur demande, des études de préinvestissement pour certains projets multinationaux arrêtés par les pays en développement intéressés; à fournir une assistance pour faciliter des consultations intergouvernementales, ainsi que des consultations auprès d'institutions financières multinationales en vue du financement et de l'exécution et aussi de l'apport d'une assistance, sur demande, pour résoudre les problèmes commerciaux, techniques et autres. Les études sectorielles déjà entreprises par le secrétariat de la CNUCED en consultation avec l'ONUDI et la FAO sur les engrais, les articles en caoutchouc et les industries du papier représentent une première phase dans la mise en œuvre de ces mesures d'appui et il faudra intensifier ces efforts et les amplifier selon qu'il conviendra. Il faudra continuer à maintenir une coopération étroite entre le sécrétariat de la CNUCED, l'ONUDI, les commission régionales, la FAO et les autres organismes appropriés des Nations Unies[30].

I. — Coopération dans le transfert et la mise au point de technologies

79. Le programme de Mexico relatif à la coopération économique entre pays en développement prévoit un certain nombre de mesures dans ce domaine qui concernent le transfert et la mise au point de technologies, notamment l'unification des positions sur le plan international, la création et le raccordement de centres technologiques aux échelons national, sous-régional, régional et interrégional et l'adoption de mesures concertées dans certains domaines. L'appui de la CNUCED à cet élément du programme de Mexico concerne la recherche des principaux éléments d'une nouvelle stratégie visant à la transformation technologique des pays en développement qui suppose le remaniement du cadre législatif et juridique international existant et le renforcement de la capacité technologique des pays en développement.

80. Il est nécessaire d'apporter des modifications au cadre législatif et juridique dans le domaine de la technologie (par exemple, un code de conduite pour le transfert de technologie et une révision du régime de la propriété industrielle) pour que les pays en développement obtiennent, à des conditions satisfaisantes, la technologie dont ils ont besoin. Ces modifications doivent être complétées par un programme d'action global que les pays en

[29] Voir UNCTAD/ECDC/TA/4.

[30] La proposition tendant à créer un groupe spécial d'experts CNUCED/ONUDI chargé d'examiner les aspects commerciaux et connexes de la collaboration industrielle, approuvée au nom de la CNUCED par le Conseil du commerce et du développement à sa dix-huitième session (décision 172 (XVIII)) et au nom de l'ONUDI à la onzième session du Comité permanent du Conseil du développement industriel (voir ID/B/215, par. 146) est un exemple concret de la coopération interinstitutions dans ce domaine.

développement doivent entreprendre eux-mêmes, à la fois individuellement et en coopération entre eux.

81. La CNUCED pourrait fournir un appui et une assistance, non seulement en vue du renforcement ou de la création de centres nationaux, sous-régionaux, régionaux et sectoriels pour le transfert et la mise au point de technologies, mais aussi en vue de l'établissement de liaisons entre ces centres pour qu'ils puissent élaborer de concert les politiques, les plans, les structures institutionnelles et organiser les échanges de compétences nécessaires à l'amélioration de la capacité technologique des pays en développement.

82. Compte tenu des activités entreprises dans le secteur des produits pharmaceutiques, la CNUCED pourrait aider les pays en développement à définir et à entreprendre, aux niveaux sous-régional et régional, une action concernant d'autres secteurs qui présentent une grande importance pour eux. A cet égard, il faudrait tenir compte des études que la CNUCED a faites sur les secteurs suivants : énergie, biens d'équipement et technologie de la sidérurgie, électronique, industries alimentaires, organismes nationaux d'études techniques, et tarification de cession interne.

83. La coopération entre pays en développement pour l'échange de compétences doit être développée et la CNUCED pourrait apporter une aide dans ce domaine. La CNUCED pourrait également aider à l'élaboration de systèmes de traitement préférentiel entre pays en développement complétant un code de conduite international pour l'échange de technologies.

84. Grâce à la création de son service consultatif en matière de transfert de technologie, la CNUCED est en mesure d'aider activement les pays en développement dans les efforts mentionnés ci-dessus. Toutefois, les moyens dont dispose le service consultatif doivent être à la mesure de ces tâches nouvelles.

J. — Pays en développement les moins avancés

85. En plus des mesures importantes que les pays développés doivent prendre pour appuyer les efforts des pays les moins avancés, les pays en développement eux-mêmes peuvent fournir, dans un certain nombre de domaines, un appui non négligeable dans le cadre de la coopération économique entre eux.

86. Des arrangements de coopération entre pays en développement seront très bénéfiques au nouveau programme d'action pour les années 80 en faveur des pays les moins avancés[31]. Ces arrangements devraient comprendre les éléments suivants :

a) Les arrangements préférentiels entre pays en développement dans le domaine du commerce (obstacles tarifaires et non tarifaires) devraient toujours prévoir un traitement spécial et plus favorable pour les pays les moins avancés;

b) Dans le cadre des plans régionaux de coopération entre pays en développement, des dispositions devraient être prises en vue : i) de créer dans les pays les moins avancés des entreprises multinationales ayant un marché régional assuré; ii) d'exploiter conjointement les bassins fluviaux communs ou les autres ressources potentielles, en prévoyant un appui spécial aux pays en développement les moins avancés qui participent; iii) d'exécuter des programmes de formation régionaux et sous-régionaux, en tenant compte tout spécialement des besoins des pays les moins avancés dans chaque groupement régional;

c) Les pays en développement qui sont en mesure de le faire devraient augmenter considérablement leurs apports d'assistance financière et technique à des conditions de faveur aux pays les moins avancés;

d) Les pays développés et les institutions internationales devraient faciliter les transferts d'aide technique et d'assistance matérielle en provenance d'autres pays en développement à destination des pays les moins avancés en aidant à compenser les coûts en devises de ces transferts. Ils devraient également apporter un appui particulièrement vigoureux aux arrangements de coopération régionale qui comportent d'importants avantages en faveur des pays les moins avancés.

87. Dans le cadre des préparatifs du nouveau programme d'action pour les années 80 en faveur des pays les moins avancés, il est également nécessaire que les pays en développement se réunissent afin d'envisager les diverses mesures qu'ils pourraient prendre pour soutenir le programme dans la perspective de leurs systèmes de coopération mutuelle aux niveaux sous-régional, régional et interrégional. Les progrès réalisés et les difficultés rencontrées dans ce domaine pourraient être examinés lors de réunions ultérieures du même type. La Conférence voudra peut-être inviter le Secrétaire général de la CNUCED à convoquer ces réunions.

K. — Pays en développement sans littoral et pays en développement insulaires

Pays en développement sans littoral

88. Dès sa création, la CNUCED s'est occupée des problèmes qui se posent aux pays en développement sans littoral. Le rapport d'un groupe d'experts réuni en mai 1973[32] a préparé la voie à l'adoption de la politique actuelle de la CNUCED qui met l'accent sur la recherche, selon une "méthode de planification intégrée", d'une solution à l'ensemble des problèmes de transit et de transport qui se posent aux pays en développement sans littoral. Cette planification intégrée exige, d'une part, que les pays en développement sans littoral et les pays voisins de transit coopèrent pleinement et, d'autre part, qu'il soit reconnu clairement que les efforts importants entrepris pour réduire le coût de l'accès à la mer et aux marchés mondiaux pour les pays en développement sans littoral obligeront à améliorer les pratiques et à faire de nouveaux investissements, non seulement dans ces pays mais aussi dans les pays voisins de transit. Elle exige également que l'on reconnaisse le rôle qu'une assistance internationale peut jouer pour permettre d'apporter dans le pays de transit

[31] Pour plus de détails, voir dans le présent volume le document TD/240.

[32] Voir *Stratégie des transports pour les pays en voie de développement sans littoral : rapport du Groupe d'experts de l'infrastructure des transports pour les pays en voie de développement sans littoral* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.74.II.D.5).

les améliorations voulues, conçues avant tout dans l'intérêt du pays sans littoral.

89. La CNUCED a déjà entrepris des études détaillées d'établissement des coûts afin de réunir en un ensemble cohérent toutes les informations pertinentes sur chaque itinéraire de transit, notamment sur la séquence des coûts actuels entre la mer et le centre de destination ou d'expédition à l'intérieur du pays sans littoral. Ces études devraient donner aux responsables une idée exacte des améliorations susceptibles d'être les plus rentables et de la priorité à accorder à des projets consécutifs d'amélioration plus détaillés, et elles devraient servir de base concrète à l'octroi de l'assistance requise de la communauté internationale.

Pays en développement insulaires

90. Les pays en développement insulaires, en particulier les petites îles les plus lointaines, sont souvent gravement handicapés par leur situation géographique. Un élément important d'une amélioration des conditions de ces pays peut être assuré grâce à des arrangements de coopération dans divers domaines, ainsi que par un élargissement des plans d'intégration. Par exemple, les petits pays en développement insulaires retireraient un bénéfice considérable d'accords de coopération conclus entre eux dans des domaines tels que le développement des transports maritimes, les services aériens, les télécommunications, le tourisme, l'assurance et la réassurance.

L. – Coopération en matière d'assurance

91. Le programme de Mexico demande à la CNUCED d'apporter une contribution importante dans ce domaine. Dans sa résolution 1 (I), la Commission de la coopération économique entre pays en développement demande à la CNUCED d'intensifier les travaux et activités en cours concernant les arrangements régionaux et sous-régionaux d'assurance et de réassurance entre pays en développement. Un plan d'action à moyen terme visant à accroître l'appui dans ce domaine devrait chercher à intensifier les efforts déployés actuellement pour renforcer les marchés nationaux d'assurance dans les pays en développement, ainsi que le demande expressément la résolution 42 (III) de la Conférence, accroître les échanges d'opérations de réassurance entre pays en développement afin de diminuer d'autant leur dépendance à l'égard des marchés de réassurance des pays développés, et promouvoir les mécanismes techniques et institutionnels, les compétences professionnelles et les méthodes d'exploitation propres à assurer des services d'assurance pleinement adaptés aux besoins croissants et aux conditions particulières des pays en développement.

92. Dans le cadre de son programme de travail relatif aux assurances, le secrétariat de la CNUCED devrait donner un rang de priorité suffisamment élevé à la réalisation des objectifs susmentionnés et rendre compte des progrès réalisés à la Commission des invisibles et du financement lié au commerce.

CHAPITRE III

Mesures de soutien des pays développés et de la communauté internationale

A. – Mesures de soutien des pays développés

93. Les pays développés devraient encourager et soutenir la coopération économique entre pays en développement : il y a à cela des raisons impérieuses. Une coopération économique accrue, bien que ne diminuant en rien la nécessité fondamentale d'apporter des transformations de structure dans les pays développés, permettrait aux pays en développement qui commencent à exporter des produits industriels de trouver plus facilement des débouchés dans d'autres pays en développement, ce qui atténuerait la concurrence qui pèse sur certains secteurs dans les marchés des pays développés. En outre, la coopération économique entre les pays en développement améliore leurs perspectives de croissance, indépendamment de ce qui se passe dans les pays développés, atténuant ainsi les problèmes d'ajustement de ces derniers pays. De plus, elle tend à élargir la taille des marchés dans les régions en développement et, comme le montre l'expérience d'intégration des pays développés en Europe, l'effet à en attendre sera une augmentation non seulement des échanges entre eux, mais aussi du commerce avec les pays tiers. Enfin, cette coopération conduira à une plus grande normalisation de la production et de la commercialisation et à une harmonisation plus poussée des réglementations, y compris des obstacles au commerce, ce qui fait qu'il sera plus facile aux exportateurs et importateurs des pays développés de participer davantage aux activités économiques avec les pays en développement. D'ailleurs, les résolutions 3201 (S-VI) et 3202 (S-VI) de l'Assemblée générale, qui contiennent la Déclaration et le Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international, recommandent aux pays développés de prendre des mesures pour soutenir les efforts que les pays en développement font pour promouvoir la coopération économique entre eux.

94. Les mesures que les pays développés pourraient prendre pour soutenir la coopération économique entre pays en développement sont énoncées dans un certain nombre de textes, dont la résolution 3362 (S-VII) de l'Assemblée générale, intitulée "Développement et coopération économique internationale"; la résolution 92 (IV) de la Conférence, intitulée "Mesures de soutien des pays développés et des organisations internationales au programme de coopération économique entre pays en développement"; le rapport de la Commission de la coopération économique entre pays en développement sur sa première session[33] et, plus récemment, le Programme d'Arusha pour l'autonomie collective et cadre de négociations adopté par la quatrième Réunion ministérielle du Groupe des Soixante-Dix-Sept, tenue à Arusha (République-Unie de Tanzanie) en février 1979[34]. La Conférence reconnaît, dans sa résolution 92 (IV), que si les efforts des pays en développement jouent un rôle décisif dans la réalisation de leurs objectifs de développement, quelle que soit la mesure dans laquelle ces

[33] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-septième session, Supplément No 2* (TD/B/652).

[34] Voir vol. I, annexe VI.

pays mobilisent leurs propres ressources à leurs fins économiques et sociales, il ne leur serait pas possible d'atteindre ces fins sans une action concomitante des pays développés et des institutions de la communauté internationale.

95. En effet, dans les tentatives qu'ils font pour servir et défendre leurs intérêts économiques, que ce soit séparément ou collectivement, les pays en développement n'ont jamais exercé jusqu'ici une influence suffisante sur l'ordre économique international. On en trouve la preuve dans le domaine des arrangements commerciaux, comme dans ceux de la réforme du système monétaire international, de l'investissement et de l'aide, lesquels connaissent tous des transformations d'ordre institutionnel qui auront sans doute des répercussions majeures sur les pays en développement. Le point qui nous intéresse ici est que les pays en développement ont été gênés dans leurs tentatives de coopération économique mutuelle par la politique des pays développés. C'est pourquoi la Conférence, quand elle prie instamment, dans sa résolution 92 (IV), les pays développés d'offrir, sur demande, soutien et assistance aux pays en développement pour les aider à renforcer et à élargir la coopération entre eux, demande, entre autres choses, que les pays développés, aussi bien les pays développés à économie de marché que les pays socialistes d'Europe orientale, s'engagent à s'abstenir, ainsi qu'il conviendra, d'adopter toutes mesures ou d'entreprendre toute action qui risqueraient de faire échec aux décisions prises par les pays en développement pour renforcer leur coopération économique et diversifier leurs structures de production.

96. Outre qu'il conviendrait de s'abstenir d'adopter des mesures ou d'entreprendre des actions qui risqueraient de faire échec au processus de coopération entre pays en développement, la communauté internationale devrait plus particulièrement prendre des mesures positives pour aider les pays en développement à cet égard. Il faudrait mettre en œuvre les mesures de soutien suivantes, adoptées par les gouvernements et énumérées dans les textes mentionnés au paragraphe 94, qui consistent :

a) A soutenir les programmes existants et les programmes nouveaux de coopération et d'intégration économiques entre pays en développement aux niveaux interrégional, régional et sous-régional. Ces mesures de soutien devraient viser les groupements qui recherchent une intégration économique complète et ceux qui ont des objectifs plus limités sur les plans commercial, monétaire et sectoriel ainsi que des objectifs d'accroissement de la mobilité des facteurs.

b) A aider les pays en développement à créer et à faire fonctionner leurs propres entreprises multinationales de commercialisation; il s'agirait notamment de supprimer tout obstacle existant ou futur à la marche de ces entreprises.

c) A prévoir, dans les programmes d'aide au développement des pays développés, des crédits destinés à promouvoir les projets multinationaux de pays en développement dans les domaines de l'infrastructure, des ressources industrielles, agricoles et naturelles et dans le secteur des services. L'assistance pourrait être consacrée au financement d'études de préfaisabilité et de faisabilité, à l'inventaire des projets et à la mise en place d'un mécanisme permanent de recensement et d'évaluation des technologies appropriées et des recherches technologiques.

d) Dans le cas des pays développés, à adopter des mesures visant à abaisser le taux d'intérêt des emprunts contractés par les pays en développement, en particulier dans le cadre du financement multilatéral du développement et du financement de projets multinationaux.

e) A soutenir sur le plan financier et technique les programmes de coopération économique et technique des pays en développement.

f) A soutenir les arrangements commerciaux préférentiels entre pays en développement au moyen d'une assistance technique et par des mesures de politique générale appropriées dans les organisations commerciales internationales. Ce soutien pourrait être apporté non seulement aux arrangements qui sont de portée limitée, mais aussi à un programme mondial de préférences commerciales entre pays en développement.

g) A fournir une assistance technique et des moyens de financement pour encourager les échanges de matériel et d'éléments technologiques entre pays en développement afin de faciliter les échanges de technologie entre eux.

h) A soutenir par une aide technique la création de marchés financiers et de capitaux dans les pays en développement, ainsi que leur consolidation s'ils existent déjà, afin de renforcer les relations financières directes entre les pays en développement à excédent et les pays en développement à déficit.

i) A soutenir la mise en place et le fonctionnement de mesures de libéralisation du commerce, y compris d'accords de paiements et de compensation couvrant les articles manufacturés, les produits primaires et les services tels que la banque, les transports maritimes, l'assurance et la réassurance.

j) Dans le cas des pays développés à économie de marché, à adopter des mesures précises visant à faciliter l'accès des pays en développement, à des conditions de faveur, à leurs marchés de capitaux.

k) A adopter des mesures visant à l'élargissement des systèmes existants de financement et de garantie du crédit à l'exportation et à la mise en place de nouveaux systèmes par l'intermédiaire de la Banque mondiale et des banques régionales et sous-régionales de développement, compte tenu des systèmes actuellement proposés.

l) A apporter, tant au niveau national qu'au niveau multinational, une assistance financière et technique pour la création et l'exploitation d'organismes de commerce d'Etat dans les pays en développement.

m) A aider à favoriser l'établissement de corrélations, s'il y a lieu, entre le système du rouble de change de la Banque internationale de coopération économique et les accords de paiements régionaux et sous-régionaux entre pays en développement.

n) Dans le cas des institutions internationales de financement, y compris les institutions régionales et sous-régionales, à soutenir énergiquement, dans le cadre de leur mandat, la coopération économique entre pays en développement, notamment en prenant en considération les problèmes complexes que pose la promotion des projets multinationaux. Elles pourraient y parvenir en créant des services promotionnels spéciaux, en allouant des crédits pour l'identification, la préparation et la promotion de

projets d'investissement multinationaux et en accordant des prêts pour l'exécution de ces projets.

o) Dans le cas des pays donateurs, à modifier leur réglementation concernant l'aide liée de façon à permettre aux bénéficiaires d'acheter des biens intermédiaires et des biens d'équipement à d'autres pays en développement, ce qui favoriserait davantage encore la coopération entre ces pays.

p) Dans le cas des pays développés, à aider à modifier les règles du GATT pour permettre l'automaticité dans l'instauration de préférences commerciales entre pays en développement en dehors du cadre d'accords d'intégration.

97. La Commission de la coopération économique entre pays en développement a pour mandat d'examiner le soutien des pays développés à cette coopération. Le rôle que cette commission pourrait jouer dans la mise en œuvre des mesures de soutien énumérées plus haut pourrait être éclairci et renforcé en vue de l'action à entreprendre. A cet égard, on peut se référer également à la résolution 53 (VIII) du Conseil du commerce et du développement, qui contient plusieurs dispositions précises relatives à un cadre de mise à exécution des mesures de soutien par les pays développés. Au paragraphe 6 de cette résolution, le Conseil prie le Secrétaire général de la CNUCED, dans les cas où des projets concrets déterminés lui sont présentés dans le domaine de la coopération économique par des groupes de pays en développement, "de consulter les pays développés sur l'opportunité de convoquer une réunion afin d'examiner ces projets en vue d'envisager une action nationale ou internationale de soutien conformément à la Déclaration de soutien des pays développés [résolution 23 (II) de la Conférence, par. 17 à 20]". En outre, le Programme d'Arusha contient plusieurs idées nouvelles pour les mesures de soutien des pays développés qui méritent d'être examinées dans ce contexte.

98. En exposant les questions de politique générale au chapitre II, nous avons appelé l'attention sur plusieurs domaines où des études déjà entreprises par le secrétariat de la CNUCED signalent des possibilités concrètes de mise en œuvre de diverses mesures de coopération économique entre pays en développement, et le Groupe des Soixante-Dix-Sept, notamment à sa quatrième Réunion ministérielle tenue à Arusha en février 1979, a déjà pris un engagement à l'égard d'un programme d'action prévoyant la mise en œuvre de mesures relatives à certains de ces domaines (voir par. 105, ci-dessous). La mise en œuvre de ces mesures exigera le soutien sous diverses formes des pays développés, et l'examen de ces questions a montré, dans un certain nombre de cas, qu'il y avait des domaines précis où ce soutien serait nécessaire, domaines qui relèvent tous de l'une ou l'autre des mesures de soutien générales énumérées plus haut au paragraphe 96. On semble, dès lors, en être arrivé au point où les mesures de soutien peuvent passer du stade de la définition des principes généraux et des domaines d'intervention à celui de la détermination des mesures de soutien spécifiques que les pays développés devraient prendre pour assurer la mise en œuvre de mesures concrètes et clairement formulées en matière de coopération économique entre pays en développement. L'étape suivante consiste donc à utiliser l'instance appropriée pour des négociations qui pourront concrétiser ce soutien.

B. – Mesures de soutien du système des Nations Unies

99. L'Assemblée générale a défini, dans plusieurs de ses résolutions, les responsabilités du système des Nations Unies dans l'aide à fournir aux pays en développement pour la mise en œuvre de la coopération économique entre ces pays[35]. Dans le même temps, les organes directeurs des différents organismes et institutions du système adoptaient des décisions concernant cette coopération, d'autant plus que celle-ci, du fait de sa complexité et de son caractère multidisciplinaire, exige la mobilisation de toutes les ressources disponibles pour l'aide au développement. Les activités mentionnées dans ces recommandations touchent tous les aspects de la vie économique, notamment la planification du développement, la commercialisation, la production, le financement, les transports, les assurances, le développement et le transfert de la technologie, et une multitude de domaines connexes.

100. A la demande formulée par le Conseil du commerce et du développement dans sa décision 142 (XVI) du 23 octobre 1976, le Comité administratif de coordination a créé un Groupe interinstitutions de la coopération économique entre pays en développement chargé de passer en revue et d'harmoniser les activités du système des Nations Unies dans ce domaine. La CNUCED a été désignée comme point de centralisation pour le rassemblement des renseignements pertinents émanant des différents organismes et institutions. Le rapport correspondant du Comité administratif de coordination[36] contient des renseignements sur les activités de promotion et de coordination du système des Nations Unies dans le domaine de la coopération économique entre pays en développement.

101. A la soixante-quatorzième réunion du Comité administratif de coordination, il a été établi, eu égard aux décisions de restructuration, que la responsabilité des nombreuses tâches et fonctions assignées jusque-là aux divers sous-comités et autres organes spécialisés, serait assumée directement par le nouveau mécanisme consultatif qui devait être créé. En même temps, il était entendu que l'on pourrait mettre en place, si besoin était, des équipes spéciales d'une durée limitée faisant rapport au nouveau mécanisme ou d'autres dispositifs *ad hoc* qui seraient chargés d'exécuter des tâches précises et bien définies. On pouvait aussi envisager des réunions spéciales pour examiner certaines questions qui pourraient exiger des consultations interorganisations soit à intervalles réguliers, soit en fonction des circonstances, et notamment des questions appelant l'interaction de plusieurs disciplines. Le rapport qui a été adopté mentionnait expressément la possibilité de recourir à ce type de dispositif pour l'examen des activités en matière de coopération économique entre pays en développement[37].

102. L'Assemblée générale, dans sa résolution 33/195 du 29 janvier 1979, prie le Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies d'assurer, par l'intermédiaire des

---

[35] Résolutions 1995 (XIX) du 30 décembre 1964 [texte amendé par la résolution 2904 A (XXVII) du 26 septembre 1972], 3177 (XXVIII) du 17 décembre 1973, 3241 (XXIX) du 29 novembre 1974, 3442 (XXX) du 9 décembre 1975, 31/119 du 16 décembre 1976, 32/180 du 19 décembre 1977 et 33/195 du 29 janvier 1979.

[36] Voir E/1978/144, par. 46.

[37] Voir E/AC.51/90/Add.1 (Première partie) et Corr.1 et E/AC.51/90/Add.1 (Deuxième partie) et Corr.1 et 2.

mécanismes existants, une coordination et une exécution efficaces des activités menées dans le cadre des organismes des Nations Unies pour appuyer les mesures de coopération économique entre pays en développement, en prenant, entre autres, les mesures suivantes :

a) Evaluer plus concrètement l'utilité que présentent les diverses activités poursuivies par les organismes des Nations Unies pour la réalisation des objectifs de la coopération économique entre pays en développement;

b) Adapter, selon les besoins, les arrangements organisationnels institués dans le cadre des organismes des Nations Unies à la nécessité de favoriser la coopération économique entre pays en développement.

103. Si l'on considère la résolution 33/195 de l'Assemblée générale et le mandat de la Commission de la coopération économique entre pays en développement[38] qui prévoient une coordination entre la CNUCED et les autres organismes des Nations Unies ainsi que des mesures de coopération interorganisations pour appuyer la coopération économique entre pays en développement, et si l'on songe aux travaux en cours à la CNUCED dans ce domaine ainsi qu'aux études et activités déjà menées à bien et au fait que l'on a désormais atteint la phase de la mise en œuvre dans un certain nombre de domaines intéressant, il apparaît que la cinquième session de la Conférence sera pour les gouvernements une bonne occasion de donner leur avis sur la question des dispositions à prendre, au sein du système des Nations Unies, en matière de coordination et de promotion en faveur de la coopération économique entre pays en développement.

104. La participation de la CNUCED à la mise en œuvre de cette coopération a été renforcée par la création de la Commission de la coopération économique entre pays en développement. La Commission s'est réunie deux fois; à sa première session, en mai 1977, elle a retenu un certain nombre de thèmes prioritaires au sujet desquels le secrétariat de la CNUCED a été prié d'entreprendre une série d'études ou d'intensifier les travaux en cours [résolution 1 (I)]. Ces études sont maintenant presque toutes achevées[39] et les gouvernements peuvent donc les utiliser pour mettre en marche les procédures de mise en œuvre. Le rapport de la Commission sur sa deuxième session a été présenté au Conseil du commerce et du développement à sa dixième session extraordinaire[40].

105. Le Programme d'Arusha, qui contient un premier plan d'action à court et à moyen terme pour des priorités globales en matière de coopération économique entre pays en développement, donne d'autres directives en vue d'une action dans plusieurs domaines prioritaires de cette coopération. Dans ce plan d'action il est question, en particulier, des secteurs couverts par le programme de travail de la CNUCED et pour lesquels les activités de recherche et autres donnent déjà la base d'une action opérationnelle; à propos de ces domaines, on a arrêté certains principes fondamentaux de négociation et adopté des procédures en vue de négociations régionales et interrégionales[41]. En outre, la CNUCED a été priée d'élargir, en coopération avec les institutions compétentes, son programme de travail sur la coopération économique entre pays en développement en ce qui concerne non seulement l'appui fonctionnel à fournir pour l'exécution de certaines activités, mais aussi son programme de recherche. Une action spécifique a été également envisagée pour certains travaux et activités en cours. La CNUCED a été également priée d'élargir ses activités de soutien en faveur d'un nombre appréciable d'initiatives nouvelles, en particulier dans le domaine des entreprises multinationales de production et celui de la coopération monétaire et financière.

106. La Conférence voudra donc peut-être passer en revue les activités de la CNUCED en matière de coopération économique entre pays en développement afin d'indiquer l'orientation et l'ampleur des activités nouvelles à entreprendre pour mener à bien les travaux en cours. Dans la mesure où apparaissent de nouveaux domaines se prêtant à une action menée en coopération, la CNUCED pourrait fort bien se voir confier des responsabilités accrues en ce qui concerne à la fois la coopération entre pays en développement et les mesures de soutien prises en sa faveur par les pays développés. Pour discuter du rôle institutionnel de la CNUCED à cet égard, la Conférence voudra peut-être se référer au chapitre IV ("Arrangements institutionnels") du rapport du Groupe d'éminents spécialistes de la coopération économique entre pays en développement[42].

107. A cet égard, le Groupe de spécialistes a relevé que, dans le cadre de la restructuration du système des Nations Unies, la question des mesures à prendre pour accroître l'efficacité de la CNUCED n'avait pas encore été abordée, mais que les obligations incombant à cet organisme avaient augmenté de façon sensible sans que ses ressources aient été accrues de façon appréciable et sans que ses structures subissent les modifications indispensables au renforcement de son rôle.

108. Apportant, elle aussi, sa contribution en vue d'une action coordonnée, la Conférence des Nations Unies sur la coopération technique entre pays en développement qui a eu lieu à Buenos Aires en 1978 a donné une définition précise du lien entre la coopération technique et la coopération économique des pays en développement. Dans le Plan d'action de Buenos Aires pour la promotion et la mise en œuvre de la coopération technique entre pays en développement, il est noté que :

> Les objectifs fondamentaux de la CTPD, qui sont interdépendants et se renforcent mutuellement, contribuent aux objectifs plus vastes du développement des pays en développement et de la coopération internationale pour le développement. Ils renforcent ceux qui relèvent de formes de coopération étroitement apparentées, y compris la coopération économique entre pays en développement, dont la CTPD est un instrument clé[43].

[38] Voir la décision 142 (XVI) du Conseil du commerce et du développement, du 23 octobre 1976.

[39] Une liste des études achevées figure à l'annexe II ci-dessous.

[40] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session extraordinaire, Supplément No 2* (TD/B/732).

[41] Ces domaines sont : la création d'un système global de préférences commerciales, la coopération entre organismes de commerce d'Etat et la promotion d'entreprises multinationales de commercialisation.

[42] Voir UNCTAD/ECDC/TA/4.

[43] Voir *Rapport de la Conférence des Nations Unies sur la coopération technique entre pays en développement*, Buenos Aires, 30 août-12 septembre 1978 (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.A.11 et rectificatif, chap. Ier, par. 15.

En effet, la coopération technique – telle qu'elle est conçue dans le Plan d'action de Buenos Aires – constitue en fait un instrument extrêmement important pour la promotion et l'intensification de la coopération économique entre pays en développement.

109. Les forces qui ont été rassemblées en faveur du développement à la Conférence de Buenos Aires contribueront certainement beaucoup à la réalisation des objectifs de la coopération économique entre pays en développement. De plus, cette conférence a formulé des directives opérationnelles et de politique générale qui traduisent comment la communauté internationale conçoit aujourd'hui une coopération horizontale qui peut fort bien être appliquée à la coopération économique.

110. La coopération qui s'est instaurée depuis plusieurs années entre la CNUCED et le PNUD a déjà donné des résultats très satisfaisants pour ce qui est de la promotion de celle qui doit s'établir entre pays en développement dans le domaine économique. Il s'est produit en même temps deux événements qui pourraient fort bien donner un élan nouveau à cette dernière. L'un est la Conférence des Nations Unies sur la coopération technique entre pays en développement, et l'autre est l'arrivée à un nouveau stade dans la promotion de la coopération économique entre pays en développement. On peut s'attendre qu'un renforcement des arrangements pratiques entre la CNUCED et le PNUD contribuera considérablement à l'exécution de cette tâche. A cet égard, il convient de noter les vues exprimées par la quatrième Réunion ministérielle du Groupe des Soixante-Dix-Sept à la section L, paragraphe 24, du Programme d'Arusha pour l'autonomie collective. Alors que la coopération économique entre pays en développement passe du stade des conceptions théoriques à celui des mesures de mise en œuvre dans des domaines nouveaux, ou de l'intensification de l'action en cours, il faudrait que la formule détaillée et concrète qui régit la coopération entre la CNUCED et le PNUD serve au maximum la mobilisation des forces dans les pays en développement. Dans le cadre de la politique économique de chacun de ces pays, il faudrait prévoir les incitations les plus fortes possibles à une participation accrue du secteur privé.

ANNEXES

ANNEXE I

Arrangements régionaux et sous-régionaux de coopération et d'intégration économiques entre pays en développement

A. – Groupements de coopération et d'intégration économiques régionaux et sous-régionaux

1. *Amérique latine*

* Système économique latino-américain (SELA)
Association latino-américaine de libre-échange (ALALE)
* Groupe andin
* Marché commun de l'Amérique centrale (MCAC)
* Communauté des Caraïbes (CARICOM)
Marché commun des Antilles orientales (ECCM)
Système du bassin du Rio de la Plata

2. *Afrique*

* Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)
* Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest (CEAO)
* Union du fleuve Mano (UFM)
Conseil de l'entente
Union douanière et économique de l'Afrique centrale (UDEAC)
Organisation commune africaine et mauricienne (OCAM)
Commission du bassin du lac Tchad
Commission du fleuve Niger
Organisation pour la mise en valeur du fleuve Sénégal (OMVS)
* Communauté économique des pays des Grands Lacs (CEPGL)

3. *Etats d'Asie occidentale et Etats arabes*

Organisation de coopération régionale pour le développement (OCRD)
* Conseil de l'Unité économique arabe (CUEA)
Marché commun arabe
Comité permanent consultatif du Maghreb (CPCM)

4. *Asie et Pacifique Sud*

* Accord de Bangkok
* Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE)
Commission du Pacifique Sud (CPS)
* Bureau de coopération économique pour le Pacifique Sud

B. – Arrangements monétaires entre pays en développement

1. *Arrangements de paiements et de compensation*

Chambre de compensation pour l'Amérique centrale
Arrangements du système de paiements et de crédit réciproque de l'ALALE
Arrangements de paiements multilatéraux de l'OCRD
Union asiatique de compensation (UAC)
Chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest (CCAO)
Facilité de compensation multilatérale de la Communauté des Caraïbes
Arrangement monétaire entre les banques centrales des Etats membres de la CEPGL

2. *Accords de crédit*

Fonds de stabilisation monétaire de l'Amérique centrale
Accord d'assistance financière de l'ALALE (Accord de Saint-Domingue)
Fonds monétaire arabe
Fonds andin de réserves (FAR)
Accord de crédit réciproque *(swap)* de l'ANASE

3. *Unions monétaires*

Union monétaire ouest-africaine (UMOA)
Union monétaire des Etats de l'Afrique centrale

Associations de producteurs

Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP)
Conseil intergouvernemental des pays exportateurs de cuivre (CIPEC)
Association internationale de la bauxite (AIB)
Association des pays exportateurs de minerai de fer (APEF)
Association internationale des pays producteurs de mercure

* Bénéficient actuellement d'un concours du secrétariat de la CNUCED.

Association des producteurs de tungstène
Organisation des pays arabes exportateurs de pétrole (OPAEP)
Organisation interafricaine du café (OIAC)
Organisation africaine et malgache du café (OAMCAF)
Organisation mondiale du café
Alliance des pays producteurs de cacao
* Union des pays exportateurs de banane (UPEB)
* Groupe des pays exportateurs de sucre d'Amérique latine et des Caraïbes
Association des pays producteurs de caoutchouc naturel (APPCN)
Organisation interafricaine des producteurs de bois
Conseil des associations de producteurs de bois de l'Asie du Sud-Est
Comité international du thé
Communauté cocotière de l'Asie et du Pacifique
Communauté du poivre
Conseil africain de l'arachide (CAA)

ANNEXE II

Liste des études relatives à la coopération économique entre pays en développement

Cotes	*Titre du document*
	A. – Coopération monétaire et financière entre pays en développement
TD/B/C.7/26	Rapport préliminaire sur l'applicabilité d'une formule globale d'arrangements de paiements entre pays en développement : rapport établi par M. Jorge González del Valle à la demande du secrétariat de la CNUCED
TD/B/C.7/27	La coopération monétaire et financière à l'appui du programme de préférences commerciales entre pays en développement : rapport préparé pour le secrétariat de la CNUCED par M. R. Llorente Martínez
TD/B/C.7/31	*Solidarité financière et développement : activités et institutions des pays membres de l'OPEP; 1973-1976* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.79.II.D.9, vol. I et II)
UNCTAD/ECDC/TA/5	Rapport du Groupe d'experts de la coopération monétaire et financière entre les pays en développement, réuni au Palais des Nations, à Genève, du 23 au 27 octobre 1978
	B. – Coopération entre organismes de commerce d'Etat
TD/B/C.7/16	Coopération entre les organismes publics de commerce extérieur d'Amérique latine : rapport établi à la demande du secrétariat de la CNUCED par M. Fernando Sánchez Albavera et M. Jesús Belisario Esteves Ostolaza
TD/B/C.7/17	Coopération entre organismes de commerce d'Etat dans les pays en développement asiatiques : rapport rédigé à la demande du secrétariat de la CNUCED par M. Basant Raj Bhandari
TD/B/C.7/18	Coopération entre organismes de commerce d'Etat des pays en développement d'Afrique subsaharienne : note du secrétariat de la CNUCED
TD/B/C.7/18/Add.1	La coopération entre organismes de commerce d'Etat des pays en développement d'Afrique anglophone : rapport établi à la demande du secrétariat de la CNUCED par M. S. B. Rutega
TD/B/C.7/18/Add.2 et Corr.1	Coopération entre organismes de commerce d'Etat dans des pays en développement d'Afrique francophone : rapport établi à la demande du secrétariat de la CNUCED par M. Ibrahim Sy
TD/B/C.7/37	Coopération entre organismes de commerce d'Etat des pays arabes : rapport établi à la demande du secrétariat de la CNUCED par M. Mohamed K. Anous
	C. – Entreprises multinationales de production
ECDC/TA/9	L'industrie du caoutchouc. – Situation actuelle et perspectives de développement dans les pays d'Asie producteurs de caoutchouc naturel par l'expansion du commerce et la coopération économique : rapport établi à la demande du secrétariat de la CNUCED par P. W. Allen, assisté de Yusof Basiron
ECDC/TA/10	L'industrie du papier. – Situation actuelle et perspectives de développement par le biais de l'expansion du commerce et de la coopération économique entre pays en développement : rapport établi à la demande du secrétariat de la CNUCED par M. P. Glenshaw
ECDC/TA/11	L'industrie des engrais. – Situation actuelle et perspectives de développement par l'expansion du commerce et la coopération économique entre pays en développement : étude faite par S. K. Mukherjee à la demande du secrétariat de la CNUCED
	D. – Entreprises multinationales de commercialisation
TD/B/C.7/28	Aspects juridiques de la création d'entreprises multinationales de commercialisation entre pays en développement : rapport du secrétariat de la CNUCED
TD/B/C.7/28/Add.1 et Corr.1	Aspects juridiques de la création d'entreprises multinationales de commercialisation entre pays en développement : rapport du secrétariat de la CNUCED. – Additif : choix d'instruments constitutifs
TD/B/C.7/30	Régimes juridiques régissant la création d'entreprises multinationales entre pays en développement organisés en groupements d'intégration et de coopération économiques : rapport du secrétariat de la CNUCED
TD/B/C.7/34	Quelques aspects relatifs à la création d'entreprises multinationales de commercialisation en Afrique : rapport établi à la demande du secrétariat de la CNUCED par M. Fataki Liondjo, consultant
UNCTAD/ECDC/TA/1	Régions où il serait souhaitable de favoriser la création d'entreprises multinationales de commercialisation. – Région : Amérique latine (par M. Fernando Sánchez Albavera et M. Belisario Esteves Ostolaza, consultants)
UNCTAD/ECDC/TA/3	Secteurs favorables à la création d'entreprises multinationales de commercialisation. – Région : Asie (par M. Sivaramakrishna Ramachandran, consultant)

E. – Système global de préférences commerciales

TD/B/C.7/19	Mesures commerciales préférentielles prévues dans les programmes d'intégration et de coopération des régions de la CESAP et de la CEAO : étude rédigée par M. Fasih Uddin à la demande du secrétariat de la CNUCED
TD/B/C.7/20	Mesures et arrangements visant à favoriser le commerce des produits de base et d'autres produits agricoles dans le cadre d'un système global de préférences commerciales entre pays en développement : étude établie à la demande du secrétariat de la CNUCED par M. Jayantha B. Kelegama
TD/B/C.7/21	Le commerce entre pays en développement par grands groupes de la CTCI et par région : note statistique du secrétariat de la CNUCED
TD/B/C.7/22	L'expérience recueillie, en matière de préférences, dans les systèmes d'intégration en Amériquè latine. – Analyse destinée à en dégager des suggestions applicables à un système global de préférences entre pays en développement : étude établie à la demande du secrétariat de la CNUCED par M. Félix Peña
TD/B/C.7/32	Les préférences commerciales des groupements africains de coopération et d'intégration économiques : étude préparée à la demande du secrétariat de la CNUCED par M. Melchiade Yadi
TD/B/C.7/33	Règles d'origine à prévoir dans un système global de préférences commerciales et en particulier dispositions de nature à garantir que les mesures préférentielles favorisent le développement national : étude établie par M. Gonzalo Valenzuela à la demande du secrétariat de la CNUCED
TD/B/C.7/35	Mesures spéciales, différenciées et non réciproques en faveur des pays en développement les moins avancés dans le cadre d'un système global de préférences commerciales entre pays en développement : rapport du secrétariat de la CNUCED
TD/B/C.7/35/Add.1	Etude des mesures spéciales, différenciées et non réciproques adoptées par des groupements de coopération et d'intégration économiques de pays en développement en faveur de leurs membres économiquement moins avancés : rapport du secrétariat de la CNUCED
UNCTAD/ECDC/TA/2	Etude sur les obstacles non tarifaires et les mesures directes de promotion des échanges dans le cadre de systèmes multilatéraux de préférences commerciales entre pays en développement, plus spécialement en ce qui concerne les pays latino-américains : étude établie par M. Felix Peña, consultant
UNCTAD/ECDC/TA/7	Préférences non tarifaires et mesures commerciales directes dans le cadre d'un système global de préférences commerciales. – Mesures et possibilités dans le cas de l'Asie, notamment pour ce qui concerne les articles manufacturés et semi-finis : étude établie par M. Shirang Purushottam Shukla

F. – Sociétés transnationales

TD/B/C.7/29 et Add.1	Rapport de la Table ronde sur le rôle des sociétés transnationales dans l'intégration latino-américaine (Lima [Pérou], 12-16 juin 1978)
TAD/EI/SEM.5/2 (anglais et espagnol seulement)	The role of transnational enterprises in Latin American economic integration efforts–Who integrates and with whom, how and for whose benefit? : report prepared for the UNCTAD secretariat by Constantine V. Vaitsos
TAD/EI/SEM.5/3 et Corr.1 (anglais et espagnol seulement)	Transnational corporations and economic integration–The case for their control in the Andean Group: paper prepared for the UNCTAD secrétariat by Ernesto Tironi
UNCTAD/ECDC/TA/4	Rapport sur la réunion d'un groupe d'éminents spécialistes de la coopération économique entre pays en développement (Genève, 6-10 novembre 1978)

DOCUMENT TD/244/SUPP.1

Coopération économique entre pays en développement
Domaines d'action prioritaires : éléments et considérations complémentaires

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original : anglais*]
[*20 avril 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
Introduction	1	508
Chapitres		
I. Coopération dans les domaines monétaire et financier	2-68	508
A. Applicabilité d'une formule globale d'arrangements de paiements entre pays en développement	2-50	508
1. Etat actuel de la coopération monétaire entre pays en développement	6-7	509
2. Les mécanismes de compensation	8	509
3. Examen des caractéristiques de certains accords de paiements	9-28	509
4. Les accords de crédit	29-36	511
5. Les diverses conceptions de la coopération monétaire globale entre pays en développement	37-46	512
6. Procédures de coordination multinationale	47-50	514
B. Le financement du commerce entre pays en développement	51-68	514
1. Nécessité d'une facilité de financement	51-56	514
2. Systèmes existants de financement du commerce	57-68	515
II. Expansion du commerce et système global de préférences commerciales entre pays en développement	69-124	516
A. Tendances du commerce entre pays en développement	69-83	516
B. Expérience acquise en matière d'arrangements préférentiels entre pays en développement membres de groupements de coopération et d'intégration économiques	84-102	519
C. Enseignements à tirer des systèmes d'intégration et de préférences des pays en développement en vue d'un système global de préférences commerciales	103-124	522
III. Entreprises multinationales de commercialisation	125-142	525
A. Rôle des entreprises multinationales de commercialisation	125-132	525
B. Secteurs dans lesquels il serait possible de favoriser la création d'entreprises multinationales de commercialisation entre pays en développement	133-137	527
C. Mesures qui pourraient être prises en faveur de la création de systèmes multinationaux et d'entreprises multinationales de commercialisation entre pays en développement	138-142	528
IV. Entreprises multinationales de production	143-156	530
V. Autres mesures en vue de renforcer la coopération et l'intégration économiques sous-régionales, régionales et interrégionales	157-167	532

TABLEAUX

1. Accords monétaires entre pays en développement, juillet 1978 510
2. Echanges commerciaux entre pays en développement, y compris les pays exportateurs de pétrole, 1970 et 1976 513
3. Exportations des pays en développement, par destinations et par groupes de produits, 1976 517
4. Echanges à l'intérieur de groupements économiques de pays en développement, certaines années . . 520
5. Produits sélectionnés après une étude statistique 527
6. Liste des produits retenus à la suite des consultations locales 529

ANNEXE

Tableaux *Pages*

I. Systèmes de compensation multilatérale entre pays en développement : principales caractéristiques et règles 534

II. Direction des échanges des pays en développement par grandes régions, 1975 536

Introduction

1. En exécutant son programme d'activités relatif à la coopération économique entre pays en développement, le secrétariat de la CNUCED a effectué un certain nombre d'études dans les différents domaines prioritaires énumérés par la Commission de la coopération économique entre pays en développement dans sa résolution 1 (I)[1]. C'est sur ces études que repose l'examen des problèmes de politique générale qui précède[2]. L'attention y est appelée sur certaines des principales conclusions de politique générale qui se dégagent de ces études, mais, faute de place, il n'a pas été possible d'y inclure une analyse détaillée des considérations et éléments de base qui se dégagent de ces études et sur lesquels reposent les conclusions de politique générale. Le présent document expose plus en détail certains des éléments et considérations de base concernant un certain nombre de ces domaines prioritaires, que l'on a jugé devoir permettre de mieux comprendre les problèmes qui se posent. Les domaines étudiés sont la coopération monétaire et financière, l'expansion du commerce et le système global de préférences commerciales, les entreprises multinationales de commercialisation et les entreprises multinationales de production — c'est-à-dire toutes les priorités clés à l'égard desquelles l'examen des questions de politique générale fournit la base nécessaire pour l'application de mesures concrètes. En outre, on trouvera un examen de certaines autres mesures visant à renforcer la coopération et l'intégration sous-régionale, régionale et interrégionale, qui n'ont pas été étudiées dans le document précédent.

CHAPITRE PREMIER

Coopération dans les domaines monétaire et financier

A. — Applicabilité d'une formule globale d'arrangements de paiements entre pays en développement[3]

2. La question d'une formule regroupant sur des bases larges les arrangements de paiements entre pays en développement a été discutée, en termes généraux, dans plusieurs réunions importantes du tiers monde, ces dernières années, mais elle n'a pas été étudiée à fond du point de vue technique. Un tel système ne pourrait se concrétiser que si les conditions économiques, en particulier celles qui sont liées à la structure et à l'évolution du commerce entre pays en développement, donnent des raisons d'espérer que les flux financiers entre les pays participants seraient importants.

3. Il y a plusieurs années, un groupe d'experts de la CNUCED a entrepris de classer les différents accords de paiements en fonction de certains critères financiers importants, tels que leurs objectifs économiques, les dispositions qu'ils contiennent en matière de crédit, et le degré d'harmonisation des politiques qu'ils envisagent[4]. Le groupe d'experts est arrivé à la conclusion qu'il existait, pour les pays en développement, trois grandes catégories d'arrangements : les accords de clearing (ou de compensation), les arrangements en matière de crédit et les unions monétaires. Le groupe a aussi estimé que les "simples unions de paiements" et les "simples fonds de réserve" ne sont que des variantes des accords de crédit classiques. Cette classification des accords de paiements est aujourd'hui généralement acceptée dans les débats techniques sur la question; elle est certainement utile quand on veut déterminer les problèmes que poseraient les propositions de regroupement ou de liaison qui font intervenir ces accords.

4. Cette mise au point était nécessaire, car une formule globale reliant entre eux les accords de compensation peut être considérée avant tout comme une question technique, alors que la combinaison des accords de crédit, quels qu'ils soient, fait intervenir des droits et des obligations qui relèvent fondamentalement de la politique générale, sans parler des décisions éminemment politiques qu'exige l'intégration des systèmes monétaires nationaux dans des unions monétaires. La création d'une "union de paiements" ouverte à tous les pays en développement est souvent citée comme un des moyens d'accroître les échanges commerciaux et autres opérations courantes entre ces pays, mais il faut noter qu'un mécanisme de ce genre ferait intervenir aussi des questions essentielles de politique générale, puisqu'il exigerait, par exemple, que les pays susceptibles d'avoir des excédents soient disposés à détenir dans leurs réserves internationales des soldes en monnaies non convertibles.

5. Pour analyser la possibilité de mettre au point une formule globale regroupant des arrangements de paiements efficaces entre pays en développement, il est indispensable

[1] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-septième session, Supplément No 2* (TD/B/652), annexe I. Une liste des études figure à l'annexe II du document TD/244, reproduit dans le présent volume.

[2] Voir le document TD/244.

[3] La présente section repose en grande partie sur un document intitulé "Rapport préliminaire sur l'applicabilité d'une formule globale d'arrangements de paiements entre pays en développement, établi à la demande du secrétariat de la CNUCED par M. Jorge González del Valle" (TD/B/C.7/26).

[4] Voir *Accords de paiements et expansion des échanges entre pays en voie de développement : rapport du Groupe d'experts* (publication des Nations Unies : numéro de vente : 67.II.D.7), par. 19 à 45.

d'examiner les différences subtiles d'ordre technique qui existent entre deux sortes de mécanismes : d'une part, ceux qui comportent un élément de crédit important accordé pour des périodes relativement longues – ou indéfinies, dans le cas d'une union de paiements à caractère entièrement automatique – et, d'autre part, ceux qui n'exigent qu'un volume modeste de crédit intérimaire en monnaies convertibles. Par ailleurs, vu le nombre élevé de pays en développement indépendants qui entrent en ligne de compte – environ 120 –, il importe de se demander, avant toute chose, dans quelle mesure ces pays ont effectivement l'expérience d'une coopération monétaire entre eux au niveau régional ou sous-régional et sont donc prêts à prendre des engagements de plus grande portée, comme ceux qu'exigerait une formule globale.

1. *Etat actuel de la coopération monétaire entre pays en développement*

6. Au cours des cinq dernières années, les pays en développement se sont employés activement à créer et à renforcer des mécanismes de coopération monétaire de différentes sortes. Alors qu'en 1974 il n'y avait que deux mécanismes de compensation et deux accords de crédit en vigueur en Amérique latine, aujourd'hui sept mécanismes de compensation et cinq accords de crédit fonctionnent, ou sont mis en place, en Asie, en Afrique et en Amérique latine. Par contre, le nombre des unions monétaires – deux en Afrique occidentale et centrale – est resté le même.

7. La diversité des accords monétaires entre pays en développement a augmenté avec leur nombre, et il importe de déterminer la nature des différences qu'ils présentent et qui pourraient compromettre les efforts visant à construire un réseau global d'accords de ce genre[5].

2. *Les mécanismes de compensation*

8. Il existe à l'heure actuelle sept systèmes de compensation entre pays en développement : l'Union asiatique de compensation, la Facilité de compensation multilatérale de la Communauté des Caraïbes, la Chambre de compensation pour l'Amérique centrale, l'arrangement monétaire de la Communauté économique des pays des Grands Lacs, le système de paiements et de crédit réciproque de l'Association latino-américaine de libre-échange, les arrangements de paiements multilatéraux de l'Organisation de coopération régionale pour le développement, et la Chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest. Quarante-sept pays au total participent à ces systèmes de compensation au niveau sous-régional, lesquels, à l'exception de l'Union asiatique de compensation, sont à leur tour associés à des accords de libre-échange et d'intégration économique de plus grande envergure. Des négociations se poursuivent actuellement en vue de créer pour l'Afrique centrale un système de paiements auquel participeraient cinq pays de la région. Neuf autres pays d'Afrique orientale et australe envisagent de créer un système de paiements et de compensation dans le cadre d'une zone de commerce préférentiel qui pourra peut-être fonctionner en 1981. Le tableau 1 donne la liste des accords monétaires entre pays en développement.

[5] Voir *Actes..., quatrième session*, vol. III, *Documents de base* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.76.II.D.12), document TD/192/Supp.1, chap. III.

3. *Examen des caractéristiques de certains accords de paiements*[6]

a) *Chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest (CCAO)*

9. L'accord portant création de la Chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest a été signé le 14 mars 1975 et il a commencé à fonctionner en juillet 1976. Les membres de la Chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest sont la Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest, qui sert les six pays membres de l'Union monétaire ouest-africaine (Bénin, Côte d'Ivoire, Haute-Volta, Niger, Sénégal et Togo), la Banque centrale de Gambie, la Banque du Ghana, la Banque nationale du Libéria, la Banque centrale du Mali, la Banque centrale du Nigéria et la Banque de Sierra Leone. La Banque centrale de la République de Guinée fait partie de la Chambre de compensation depuis 1977.

10. La Chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest a pour but de promouvoir l'utilisation des monnaies de ses membres dans les transactions commerciales et non commerciales de la sous-région, de réaliser des économies dans l'utilisation des réserves extérieures de ses membres, d'encourager ses membres à libéraliser les échanges commerciaux entre eux, et de stimuler entre ses membres la coopération et les consultations monétaires.

11. Toutes les opérations de comptes courants entre participants doivent passer par la Chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest. Toutefois, cette règle ne s'applique pas aux paiements concernant la réexportation de produits finis originaires d'un pays dont la banque centrale ou les autorités monétaires ne font pas partie de la Chambre de compensation[7].

12. L'unité de compte de la Chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest est l'unité de compte de l'Afrique de l'Ouest (UCAO), qui équivaut à un droit de tirage spécial (DTS) du FMI. Mais tous les paiements passant par la Chambre de compensation doivent se faire en monnaies des membres. Ces paiements ne sont convertis en UCAO qu'à l'échelon des banques centrales et de la Chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest.

13. Les règlements ont lieu chaque mois et, par accord mutuel entre les participants respectifs, ils peuvent se faire en toute monnaie convertible. Mais, jusqu'à présent, seuls la livre sterling, le franc français et le dollar des Etats-Unis ont été utilisés pour les règlements.

14. Le crédit maximum accordé par un membre représente 20 p. 100 de la valeur annuelle combinée de ses importations (c.a.f.) en provenance des autres pays participants et de ses exportations (f.o.b.) vers les autres pays

[6] Pour un examen des caractéristiques de l'Union asiatique de compensation, de la Chambre de compensation pour l'Amérique centrale et du système de paiements et de crédit réciproque de l'Association latino-américaine de libre-échange (ALALE), voir (TD/192/Supp.1. Un résumé des principales caractéristiques des systèmes de compensation entre pays en développement figure au tableau annexe 1 du présent document.

[7] Il n'est pas obligatoire que les dons et les prêts intergouvernementaux et les autres paiements qui ne font pas partie des opérations internationales courantes au sens de la définition du FMI passent par la Chambre de compensation, mais ils peuvent néanmoins passer par la Chambre si les parties contractantes en décident ainsi d'un commun accord.

TABLEAU 1

Accords monétaires entre pays en développement, juillet 1978

Types d'accords	*Appellations officielles des entités*	*Pays participants*
I. – Compensation	1. Union asiatique de compensation	(7) Bangladesh, Birmanie, Inde, Iran, Népal, Pakistan, Sri Lanka.
	2. Facilité de compensation multilatérale de la CARICOM	(6) Autorité monétaire des Antilles orientales, Barbade, Belize, Guyane, Jamaïque, Trinité-et-Tobago.
	3. Chambre de compensation pour l'Amérique centrale	(5) Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.
	4. Arrangement monétaire de la CEPGL	(3) Burundi, Rwanda, Zaïre.
	5. Système de paiements et de crédit réciproque de l'ALALE	(12) Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Equateur, Mexique, Paraguay, Pérou, République dominicaine, Uruguay, Venezuela.
	6. Chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest	(13) Bénin, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Haute-Volta, Libéria, Mali, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Leone, Togo.
	7. Arrangements de paiements multilatéraux de l'OCRD	(3) Iran, Pakistan, Turquie.
II. – Crédit	1. Fonds monétaire arabe	(20) Algérie, Arabie saoudite, Bahreïn, Egypte, Emirats arabes unis, Iraq, Jamahiriya arabe libyenne, Jordanie, Koweït, Liban, Maroc, Mauritanie, Oman, Qatar, République arabe syrienne, Somalie, Soudan, Tunisie, Yémen, Yémen démocratique.
	2. Fonds andin de réserves	(5) Bolivie, Colombie, Equateur, Pérou, Venezuela.
	3. Accord de crédit réciproque (*swap*) de l'ANASE	(5) Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande.
	4. Fonds de stabilisation monétaire de l'Amérique centrale	(5) Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.
	5. Accord d'assistance financière de l'ALALE	(12) Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Equateur, Mexique, Paraguay, Pérou, République dominicaine, Uruguay, Venezuela.
III. – Union monétaire	1. Union monétaire des Etats de l'Afrique centrale	(4) Congo, Empire centrafricain, Gabon, République-Unie du Cameroun.
	2. Union monétaire ouest-africaine	(6) Bénin, Côte d'Ivoire, Haute-Volta, Niger, Sénéral, Togo.

participants, sous réserve d'augmentations volontaires unilatérales.

b) *Arrangement monétaire de la CEPGL*

15. La Communauté économique des pays des Grands Lacs a été créée officiellement le 20 septembre 1976 par les gouvernements du Burundi, du Rwanda et du Zaïre, pour encourager et développer leurs relations commerciales et renforcer leur coopération dans les domaines de la production, des finances, de l'énergie, des transports, des communications, du tourisme et du développement social et culturel.

16. Dans le cadre de cette coopération, un accord commercial a été conclu entre les trois pays. Conformément à l'article 4 de cet accord, un mécanisme de compensation a été créé entre les banques centrales pour éviter le transfert de monnaies convertibles lors des périodes de règlement. Tous les trois mois, une opération de compensation a lieu et les soldes sont réglés en monnaies convertibles. D'autres modalités, règlements et procédures concernant les accords de compensation et de paiements doivent faire l'objet de discussions et d'accords.

17. Un élément important à considérer est constitué par les arrangements bilatéraux qui existent déjà entre les banques centrales membres de la Communauté. Grâce à des comptes bilatéraux, les paiements concernant toutes sortes de biens, services et invisibles sont comptabilisés en monnaies locales. Tous les trois mois, une opération de compensation a lieu dans le cadre de chaque accord bilatéral; les soldes sont réglés en monnaies convertibles.

18. Les banques centrales se proposent d'élaborer des modalités permettant de convertir le mécanisme bilatéral en système multilatéral.

c) *Arrangements de paiements multilatéraux de l'Organisation de coopération régionale pour le développement*

19. L'accord portant création des arrangements de paiements multilatéraux de l'OCRD a été signé le 25 avril 1967 par les Gouvernements de l'Iran, du Pakistan et de la Turquie. Il avait pour but de permettre une expansion continuellement croissante du commerce intrarégional dans la région de l'OCRD. Ses dispositions s'entendent sous réserve des lois et règlements des pays membres en matière de commerce, de douane, de contrôle des changes, etc.

20. Les transactions commerciales intrarégionales, à l'exception des paiements invisibles, du commerce frontalier et des paiements relatifs aux matières premières, peuvent faire l'objet d'opérations de compensation faites en vertu des accords de paiements de l'OCRD.

21. En vertu de l'accord, chaque Etat membre accorde des crédits à chacun des deux autres Etats membres, jusqu'à concurrence de 2 millions de dollars des Etats-Unis. Cette limite peut être révisée d'un commun accord. Toutes les

transactions faites par voie des accords de paiements de l'OCRD doivent être libellées en dollars, mais les exportateurs sont payés dans leurs monnaies nationales respectives.

22. Selon l'article 4 de l'accord, pour assurer la comptabilité des opérations, la banque centrale de chaque pays membre ouvre, au nom de la banque centrale de chacun des deux autres pays membres, un compte libellé en dollars des Etats-Unis. Ces comptes ne produisent aucun intérêt et il n'est pas prélevé de frais bancaires.

23. L'exercice comptable commence le 1er juillet et se termine le 30 juin. Le règlement des soldes non remboursés des comptes des trois pays membres a lieu le 30 juin de chaque année, et la compensation se fait réciproquement dans les comptes des trois banques centrales.

d) *Facilité de compensation multilatérale de la Communauté des Caraïbes*

24. La facilité de compensation multilatérale de la Communauté des Caraïbes a été créée le 16 juin 1977 par les banques centrales et autres autorités monétaires de la Communauté des Caraïbes pour que des paiements puissent être faits sur une base multilatérale entre leurs pays et territoires respectifs. Les participants sont l'autorité monétaire des Antilles orientales (ECCA), la Barbade, Belize, la Guyane, la Jamaïque et Trinité-et-Tobago.

25. Les principaux objectifs de la facilité multilatérale de compensation sont les suivants : faciliter, sur une base multilatérale, le règlement des transactions appropriées entre pays et territoires participants; promouvoir l'utilisation des monnaies des participants; promouvoir la coopération monétaire entre participants et contribuer ainsi à l'expansion des activités économiques et commerciales dans la région de la Communauté des Caraïbes.

26. Dans les paiements susceptibles d'être faits par l'intermédiaire de la facilité multilatérale de compensation entrent tous les achats et toutes les ventes de monnaies de la Communauté des Caraïbes faits par les banques commerciales au titre des transactions approuvées par chacun des participants, ainsi que les paiements concernant toute autre transaction éventuellement approuvée. En outre, les participants peuvent, d'un commun accord, décider d'inclure parmi les transactions susceptibles de passer par la facilité multilatérale de compensation les dons et les prêts intergouvernementaux et d'autres paiements gouvernementaux.

27. L'unité de compte de la facilité de compensation multilatérale de la Communauté des Caraïbes est le dollar des Etats-Unis, mais toutes les transactions sont libellées à la fois en dollars et dans la monnaie du participant qui effectue le versement.

28. Les périodes de règlement viennent à échéance le 15 mars, le 15 juin, le 15 septembre et le 15 décembre de chaque année, mais chaque participant est informé de sa position nette et du montant de ses intérêts accumulés tels qu'ils s'établissent chaque mercredi en fin de journée. Si la position créditrice nette d'un participant dépasse la limite prévue pour la facilité à l'article IV de l'Accord, il a le droit de demander le versement immédiat du montant excédentaire. Les lignes de crédit convenues entre les participants en vertu de l'article IV sont les suivantes :

Participants	*Montant accordés à la facilité*	*Montants accordés par la facilité*
	En millions de dollars	
Barbade	5,0	5,5
Belize	2,5	5,0
ECCA	5,0	5,5
Guyane	6,5	8,5
Jamaïque	6,0	9,5
Trinité-et-Tobago	15,0	6,0
TOTAL	40,0	40,0

4. *Les accords de crédit*

29. Jusqu'à présent, les pays en développement se sont dotés de cinq systèmes de crédit multilatéraux : le Fonds monétaire arabe, le Fonds andin de réserves, l'accord de crédit réciproque *(swap)* de l'ANASE, le Fonds de stabilisation monétaire de l'Amérique centrale et l'Accord d'assistance financière de l'ALALE (Accord de Saint-Domingue). Quarante-sept pays en développement participent à ces systèmes (voir le tableau 1).

30. Bien que ces systèmes de crédit se donnent des objectifs différents, conformes aux intérêts particuliers des pays participants, ils semblent avoir un dénominateur commun : compléter le soutien financier des balances des paiements fourni par le FMI en vue d'éviter des restrictions de la convertibilité et l'instabilité des taux de change. A l'exception de l'accord de crédit réciproque *(swap)* de l'ANASE, les accords de crédit existants associent expressément le soutien des balances des paiements aux grands objectifs d'intégration économique et d'expansion du libre-échange que poursuivent les groupements sous-régionaux intéressés. En outre, la facilité de crédit de l'ALALE a pour objet de compléter le financement intérimaire envisagé dans le cadre du système de compensation de l'Association, et non de soutenir d'une manière générale les balances des paiements.

31. Ces accords de crédit n'entrent pas dans la catégorie des "unions de paiements" classiques, parce que l'accès au crédit n'est ni automatique, ni mesuré uniquement en fonction des déséquilibres intrarégionaux[8]. Les cinq accords de crédit prévoient tous que, pour user de ses droits d'emprunt, un membre doit avant tout prouver l'existence d'un besoin global en matière de balance des paiements; cette condition est précisément celle que le FMI a stipulée pour l'utilisation de ses ressources (exception faite d'un montant relativement modeste de tirages automatiques). On peut donc raisonnablement conclure que ces accords de crédit entrent dans la catégorie des "fonds de réserve" classiques, dont la principale caractéristique technique est le financement conditionnel, la condition étant que le remboursement soit effectué en actifs de réserve convertibles.

32. A propos de leur rôle de complément du FMI, il convient de noter que le Fonds monétaire arabe, le Fonds andin de réserves et le Fonds de stabilisation monétaire de

[8] Voir *Accords de paiements et expansion des échanges...*, par. 30 à 33 et 53 à 58. Il convient de noter, cependant, que l'union de paiements de l'OCRD envisage d'accorder des crédits automatiques allant jusqu'à 50 p. 100 des soldes non remboursés à la fin d'une période de règlement par compensation d'un an, pour des délais allant jusqu'à un an, le règlement final devant, cependant, être effectué en monnaies convertibles.

l'Amérique centrale ont adopté des politiques de prêt qui ressemblent beaucoup, pour ce qui est de la conditionnalité, à la politique des tranches de crédit appliquée par le FMI. Ainsi, une fois qu'un membre a épuisé ses droits de tirage automatique – qui sont essentiellement calculés au prorata de sa souscription –, les conditions régissant l'adoption de mesures correctives de stabilisation sont directement liées à l'accroissement du montant de crédit utilisé. En outre, la manière dont un membre met en œuvre sa politique est contrôlée par le conseil exécutif de l'accord, ce qui permet aux autres membres d'exercer une influence sur les politiques économiques nationales pour défendre les intérêts collectifs.

33. Outre la conditionnalité, les systèmes de crédit actuels présentent un autre point commun important : ils exigent que les créances contractées par les participants emprunteurs soient rigoureusement convertibles. Du fait que le prêt est libellé en actifs de réserve internationaux, les débiteurs doivent rembourser dans les mêmes monnaies. D'ailleurs, la question des variations des taux de change des monnaies nationales des participants est tout simplement supprimée. S'agissant des trois systèmes de crédit latino-américains, les opérations sont directement effectuées en dollars des Etats-Unis. Au Fonds monétaire arabe, elles sont effectuées en unités de compte de l'accord, le dinar arabe, qui équivaut à 3 DTS.

34. L'accord de crédit réciproque *(swap)* de l'ANASE est un accord de crédit d'une catégorie différente. Bien que sa portée soit encore limitée on peut le considérer comme le premier pas vers l'élargissement et l'intensification de la coopération monétaire entre les pays de l'ANASE. Il prévoit qu'un pays membre dispose de droits de tirage quasi automatique pouvant aller jusqu'au double du montant de ses propres engagements à l'égard de tous les autres membres considérés globalement. La durée de ces tirages est limitée à un an. Malgré ces limitations, cet accord de crédit réciproque peut être utile aux membres qui connaissent des difficultés temporaires et remédiables en matière de balance des paiements. En outre, il ne prévoit apparemment pas de limitation dans le temps en ce qui concerne la possibilité de refinancer les crédits moyennant le renouvellement des prêts et peut donc équivaloir à une facilité de crédit à moyen terme visant à soutenir les balances des paiements.

35. Considérés ensemble, les cinq accords existants prévoient, pour le soutien des balances des paiements, l'octroi de crédits qui s'élèvent au total à environ 1,7 milliard de dollars. Certes, ce chiffre est très modeste par rapport au total des réserves détenues par les 47 pays participants, mais il faut noter que pour les bénéficiaires potentiels – c'est-à-dire les membres dépourvus de réserves et ayant une balance des paiements vulnérable –, ces ressources peuvent en fait constituer un appoint non négligeable aux crédits accordés par le FMI, surtout si l'on considère que ces accords prévoient des conditions plus favorables pour les remboursements et des marges de tirage automatique plus généreuses.

36. Certes, les systèmes de crédit déjà mis en place entre pays en développement ne sont pas, comme il a été dit plus haut, des unions de paiements classiques, mais ils favorisent indirectement l'expansion du commerce en aidant ces pays à éviter de recourir à des dévaluations concurrentielles, au contrôle des changes ou à des restrictions quantitatives pour des raisons de balance des paiements. En complétant les apports du FMI dans cette entreprise, les systèmes de crédit sous-régionaux facilitent la circulation internationale des biens, des services et des capitaux. Cette action présente un intérêt particulier pour les pays en développement qui, étant engagés dans des programmes d'intégration économique, risquent de connaître des difficultés dans la gestion du processus d'adaptation de leur secteur extérieur.

5. *Les diverses conceptions de la coopération monétaire globale entre pays en développement*

37. L'idée d'une union de paiements globale de type classique semblerait applicable si un mécanisme permettant d'éviter l'accumulation de devises non convertibles pouvait être mis au point. Une façon d'éviter cette accumulation serait d'assurer un équilibre à moyen terme entre tous les participants en ce qui concerne leurs balances commerciales réciproques. Une autre solution consisterait à établir des plafonds de crédits. Toutefois, les deux méthodes auraient pour effet de limiter les possibilités d'atteindre l'objectif, qui est l'expansion des échanges entre pays en développement.

38. C'est à cause des difficultés susmentionnées que plusieurs projets d'union de paiements proposés dans le passé n'ont pas abouti. On peut s'attendre que ces obstacles et ces problèmes seront encore plus considérables dans le cas d'un projet d'union globale de paiements, puisque la composition et l'évolution des échanges tendent à devenir plus incertaines à mesure que le nombre et la diversité des systèmes économiques s'accroissent.

39. Il semble donc qu'à l'avenir une coopération monétaire renforcée et élargie entre pays en développement devrait être basée sur les types d'arrangements multilatéraux qui, sans donner initialement des résultats spectaculaires, ont été ou sont mis à l'épreuve dans la pratique et impliquent des engagements financiers et politiques acceptables. En outre, comme il est indiqué plus haut, la plupart des arrangements monétaires existants sont de création très récente, et il faudrait sans doute acquérir une plus grande expérience dans ce domaine avant d'entreprendre l'exécution de projets plus ambitieux.

40. Il importera de tenir compte d'un certain nombre de considérations avant de chercher à associer ou à combiner différents systèmes sous-régionaux de coopération monétaire. Premièrement, le processus consistant à éliminer ou à minimiser les divergences entre les caractéristiques techniques et opérationnelles devrait mettre l'accent sur les aspects qui sont vraiment importants, sans chercher à uniformiser tous les détails. Deuxièmement, il faudrait éviter de recourir à des dispositions institutionnelles spéciales et mettre en place, au contraire, une procédure plus souple et plus libre de coordination multilatérale au niveau technique. Troisièmement, les négociations sur des questions financières précises qui nécessitent des décisions politiques ne devraient être engagées qu'après la conclusion d'un accord fondamental sur les règles opérationnelles. Ces conditions peuvent être remplies de façon satisfaisante si l'on adopte un mode de règlement progressif de la question des liens et combinaisons.

41. Il y a de nombreuses raisons de penser que les accords de compensation existants se prêtent à cette façon de procéder. Comme on l'a relevé plus haut, 47 pays participent déjà à sept accords de compensation et 34 autres – parmi lesquels les 20 membres du Fonds monétaire

arabe – devraient devenir membres de trois accords distincts au cours des prochaines années. Il est donc concevable qu'un réseau reliant ces 81 pays puisse finalement être mis en place. Il reste à déterminer quelle serait l'étendue de la contribution d'un tel réseau à l'expansion du commerce entre les pays participants, mais il ne fait aucun doute que la coopération financière s'en trouverait renforcée une fois que l'efficacité et l'utilité du système de base auront été établies.

42. On se souviendra qu'il existe de nombreux points communs entre les accords de compensation existants, surtout en ce qui concerne les conditions techniques de base portant sur la sauvegarde de la valeur des créances, la convertibilité des soldes nets et la limitation du financement intérimaire automatique (voir par. 8 à 28 ci-dessus). Ce pourrait être là le point de départ d'une harmonisation des accords de compensation, encore qu'il faille assez rapidement examiner la question d'une unité de compte uniforme expressément destinée à maintenir égale la valeur des règlements entre deux accords utilisant comme unités de compte des avoirs de réserve différents – généralement le dollar des Etats-Unis et les DTS. Il n'est pas nécessaire d'harmoniser immédiatement d'autres caractéristiques techniques économiquement moins importantes; toutefois, la fréquence des règlements entre accords, qui est essentielle pour le fonctionnement du système, devrait être fixée rapidement.

43. Comme un raccordement progressif des accords de compensation implique la possibilité de réaliser des progrès par étapes, il conviendrait d'éviter la tentation de commencer par un réseau reliant tous les accords existants et de se concentrer plutôt sur l'interconnexion des accords auxquels participent déjà des partenaires commerciaux réels ou potentiels. Sur la base de statistiques récentes du commerce international (voir le tableau 2), il paraîtrait logique d'encourager l'établissement rapide de liens au moins dans les quatre cas suivants : *a*) Chambre de compensation pour l'Amérique centrale et système de paiements et de crédit réciproque de l'ALALE; *b*) système de paiements et de crédit réciproque de l'ALALE et facilité de compensation multilatérale de la CARICOM; *c*) système de paiements et de crédit réciproque de l'ALALE et Chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest; et *d*) Union asiatique de compensation et Arrangements de paiements multilatéraux de l'OCRD. Au stade suivant, si les tendances actuelles devaient se confirmer et moyennant des études et une préparation approfondies, il serait sans doute possible de relier en outre les systèmes suivants : *e*) Union asiatique de compensation et système de compensation envisagé pour l'Afrique orientale et australe; *f*) arrangement monétaire de la CEPGL et accord de paiements envisagé pour l'Afrique centrale; et *g*) Union asiatique de compensation et système de compensation envisagé entre les membres du Fonds monétaire arabe.

TABLEAU 2

Echanges commerciaux entre pays en développement, y compris les pays exportateurs de pétrole, 1970 et 1976[a]

(En millions de dollars)

Régions exportatrices	*Régions importatrices*					
	Pays exportateurs de pétrole	*Autres pays de l'hémisphère occidental*	*Autres pays du Moyen-Orient*	*Autres pays d'Asie*	*Autres pays d'Afrique*	*Total*
1970						
Pays exportateurs de pétrole.	91	1 480	273	1 054	193	3 091
Autres pays de l'hémisphère occidental	105	1 762	55	175	41	2 138
Autres pays du Moyen-Orient	177	15	121	155	83	551
Autres pays d'Asie	489	161	175	2 738	312	3 785
Autres pays d'Afrique	109	38	64	235	662	1 108
TOTAL	971	3 456	688	4 357	1 291	10 763
1976						
Pays exportateurs de pétrole.	1 029	12 789	1 145	8 966	1 717	25 646
Autres pays de l'hémisphère occidental	1 119	6 167	300	319	424	8 329
Autres pays du Moyen-Orient	1 229	107	365	478	119	2 298
Autres pays d'Asie	4 021	624	673	9 007	1 022	15 347
Autres pays d'Afrique	307	498	172	363	1 007	2 347
TOTAL	7 705	10 185	2 655	19 133	4 289	53 967

Source : FMI, *Direction of Trade*, Washington, (D.C.).

[a] Les chiffres sont ceux des exportations f.o.b.

44. Les statistiques détaillées par pays montrent que les échanges entre pays en développement de régions géographiques différentes ont sensiblement augmenté, même sans tenir compte des exportations de pétrole. Par exemple, l'Argentine, le Brésil et le Mexique ont vu leurs exportations combinées à destination des pays en développement hors d'Amérique latine (y compris les pays exportateurs de pétrole) passer de 201 millions de dollars en 1970 à 1 136 millions en 1976. De même, les exportations combinées de l'Inde, du Pakistan et du Bangladesh à destination des pays en développement hors d'Asie sont passées de 461 millions à 1 800 millions de dollars au cours de la même période. Ces chiffres démontrent que les pays en développement procèdent déjà à des transactions économiques importantes entre eux, ce qui pourra favoriser l'établissement de liens entre accords de compensation sous-régionaux[9].

45. Les spécialistes des accords de compensation existants sont déjà au courant des différentes manières de relier deux systèmes sous-régionaux distincts. Cependant, il peut être utile de préciser que le fonctionnement pratique de la liaison pourra être très simple une fois que les parties concernées auront conclu un accord sur les règles fondamentales. Premièrement, les opérations admises à compensation seraient inscrites sur des comptes spéciaux par l'agent financier de chaque accord multilatéral. Deuxièmement, les soldes nets entre deux accords de compensation seraient calculés exclusivement par les deux agents financiers concernés aux dates de règlement convenues. Troisièmement, le transfert de fonds serait effectué par l'intermédiaire des banques locales ou étrangères désignées par l'agent financier bénéficiaire dans la monnaie internationale convenue. Quatrièmement, l'agent financier de chaque accord de compensation tiendrait les livres comptables relatifs aux opérations réglées, aux intérêts, aux créances, aux transactions exclues, aux ajustements financiers, etc., étant entendu que les participants en cause seraient informés de tous les détails.

46. En outre, il convient de noter qu'on peut établir des liens entre certains pays ou groupes de pays sans qu'il y ait nécessairement une liaison formelle entre deux accords multilatéraux de compensation, même s'il est souhaitable que ces liens finissent par aboutir à une telle liaison. Par exemple, en Amérique latine, deux membres du système de paiements et de crédit réciproque de l'ALALE ont conclu des accords séparés avec la Chambre de compensation pour l'Amérique centrale en raison de leurs liens économiques relativement plus étroits avec les pays participant à cette chambre. Cela assure une certaine souplesse et favorise la réalisation d'objectifs déterminés qui pourraient ne pas présenter un intérêt immédiat pour les autres parties aux accords de compensation fermés.

6. *Procédures de coordination multinationale*

47. Un groupe de travail des paiements multilatéraux et des accords de compensation entre pays en développement, composé des directeurs exécutifs des accords monétaires existants, s'est réuni sous les auspices du secrétariat de la CNUCED à la Banque centrale du Venezuela, à Caracas, en juillet 1977. Le principal but de cette réunion était un échange de renseignements et de vues sur les caractéristiques techniques des différents accords de compensation et de crédit et une étude des moyens de les améliorer. Toutefois, le groupe de travail a décidé de recommander formellement la création d'un comité de coordination réunissant des représentants officiels de ces accords. Le secrétariat de la CNUCED a été prié de convoquer la première réunion de ce comité.

48. En juillet 1978, à Bangkok, le Comité de coordination des accords de paiement multilatéraux et de la coopération monétaire entre pays en développement a tenu sa première réunion, dont le résultat principal a été l'adoption d'un règlement intérieur qui envisage notamment une série de fonctions concernant l'examen des moyens permettant d'améliorer les accords monétaires existants, d'aider les nouveaux accords multilatéraux et d'établir des liens entre ces accords[10]. La CNUCED a été priée d'assurer le secrétariat technique du Comité de coordination pour une période initiale de deux ans.

49. Cette façon souple et pratique d'aborder la coordination permanente des relations extérieures des accords multilatéraux existants présente l'avantage important de regrouper les représentants officiels des entités concernées pour examiner une gamme étendue de questions d'intérêt commun, sans nécessairement exiger des décisions politiques des pays membres de ces entités. Comme on l'a relevé plus haut, c'est ce type de souplesse qui peut permettre d'orienter et d'appliquer dans le sens recherché la méthode progressive en matière de coopération monétaire globale entre pays en développement. Il convient également de noter que les autorités des banques centrales de la plupart des pays ont, dans le domaine des questions d'intérêt commun, une longue expérience acquise au cours de fréquents contacts officieux.

50. Il faudrait, par la suite, engager des négociations afin d'aboutir à un accord dans certains domaines importants, et le Comité de coordination pourrait être l'organe approprié pour préparer le terrain en vue de ces négociations. Toutes les parties à des accords multilatéraux en vigueur dans des régions en développement sont membres du Comité et leur expérience offre une utile source de renseignements techniques pour l'examen des problèmes relatifs à la coordination des accords et à l'établissement de liens entre eux.

B. – Le financement du commerce entre pays en développement

1. *Nécessité d'une facilité de financement*

51. Dans le domaine de la coopération monétaire, plusieurs institutions et mécanismes ont été mis en place, qui ont notamment pour tâche de financer les déficits du commerce extérieur et/ou de la balance des paiements afin de faciliter le commerce entre les pays appartenant à la région ou au groupement considéré.

52. Cela est particulièrement vrai dans la région latino-américaine, où un certain nombre d'institutions et de mécanismes ont été créés pour encourager le commerce entre les pays membres des divers groupements régionaux.

[9] Pour un examen plus détaillé des tendances du commerce entre pays en développement, voir chap. II, ci-dessous.

[10] Voir le rapport du Comité de coordination (UNCTAD/ECDC/14), annexe IV.

53. Récemment, la Banque islamique de développement a créé un programme de financement du commerce extérieur à l'intention de ses membres. En outre, le Fonds monétaire arabe fournira les crédits nécessaires pour combler les déficits de la balance des paiements de ses pays membres.

54. Ces institutions et mécanismes sont très utiles pour promouvoir le commerce entre les pays en développement dans les différentes régions, mais il faut se rappeler qu'ils ont des objectifs et des fonctions multiples et ne sont pas particulièrement ou exclusivement chargés de financer l'expansion du commerce. De plus, le volume de ressources financières dont ils disposent est modeste. En outre, nombre de pays en développement, en particulier en Afrique et en Asie, n'ont pas accès à ces ressources.

55. Il est évident que ces institutions et mécanismes, étant donné leur portée, leurs objectifs et leurs ressources, ne peuvent assurer le financement de l'expansion du commerce global entre pays en développement. Il demeure donc urgent de prendre les dispositions requises à cet effet.

56. On ne saurait trop souligner combien il importe d'avoir des facilités de financement suffisantes, puisque le volume des crédits disponibles détermine dans une large mesure le rythme auquel le commerce entre pays en développement peut progresser, en particulier parce que des déséquilibres passagers ne manqueront pas de se produire au stade initial de la libéralisation des échanges. Il faut aussi tenir compte du fait que le type de crédit octroyé par les pays développés a joué un rôle capital dans le renforcement des liens commerciaux "Nord-Sud". La possibilité qu'auront les pays en développement de s'écarter de ce schéma traditionnel et d'établir entre eux des échanges plus positifs dépendra dans une large mesure de la disponibilité de facilités de crédit suffisantes et appropriées leur permettant d'accroître ces échanges; une facilité de financement orientée vers le soutien de l'expansion du commerce entre pays en développement et relevant des pays en développement eux-mêmes pour ce qui est des pouvoirs de décision pourrait jouer un rôle essentiel à cet égard. La création d'une telle facilité de financement pose nombre de problèmes techniques et politiques complexes et, pour bien juger une proposition allant dans ce sens, il faudrait procéder à de multiples études et examens. Ce qui est capital à ce stade, c'est de reconnaître la nécessité de cette facilité de financement, qui devrait avant tout fournir des crédits à court et à moyen terme à tous les pays en développement résolus à intensifier les courants commerciaux entre eux en vue d'atteindre l'objectif qu'ils se sont fixé : l'autonomie collective[11].

[11] La facilité de financement dont il est question ici est différente de la facilité de garantie du crédit à l'exportation proposée par le secrétariat de la CNUCED en réponse à la résolution 11 (VII) adoptée par la Commission des invisibles et du financement lié au commerce (pour plus de précisions, voir "Une facilité de garantie du crédit à l'exportation : rapport du secrétariat de la CNUCED", première partie [TD/B/739 (Première partie)]. Le but essentiel de la facilité de garantie du crédit à l'exportation, qui est un système de garantie, est d'aider à promouvoir les exportations des pays en développement (en particulier, les exportations de matériel) à destination de tous les pays, en rendant plus facilement négociable leurs titres de crédit à l'exportation. La facilité visée ici est de portée plus générale et répond à un besoin plus spécifique, puisqu'elle tend à faciliter l'expansion du commerce entre pays en développement.

2. *Systèmes existants de financement du commerce*

a) *Banque latino-américaine d'exportation*

57. La Banque latino-américaine d'exportation a été créée le 14 mai 1975. Ses principaux objectifs sont les suivants : *a*) créer un système latino-américain de crédit à l'exportation pour les biens et les services, qui assure le financement des opérations précédant et suivant l'expédition, aux taux d'intérêt en vigueur sur les marchés internationaux; *b*) promouvoir le développement d'un marché financier d'acceptation bancaire latino-américain *c*) favoriser la mise en place d'un système latino-américain d'assurance du crédit à l'exportation et de mécanismes appropriés pour compléter les systèmes nationaux existants; *d*) collaborer avec les Etats membres à des travaux de recherche en vue de la promotion des exportations.

58. Le capital de la Banque s'élève à 99 millions de dollars, divisés en 99 000 parts de 1 000 dollars chacune. Les parts sont détenues en proportion égale par trois catégories d'actionnaires : catégorie A, banques centrales; catégorie B, banques commerciales et autres institutions financières latino-américaines; catégorie C, banques internationales. Le capital versé est de 25 millions de dollars. Les fonds nécessaires aux opérations de prêt proviendront de dépôts interbanques. La Banque disposera aussi de lignes de crédit accordées par les banques jusqu'à concurrence de 15 millions de dollars par prêteur. Le crédit maximal sera de 10 millions de dollars par emprunteur.

b) *Banque islamique de développement*

59. La Banque islamique de développement a été créée le 20 octobre 1975. Son objectif est de favoriser le développement économique et le progrès social des Etats membres et des communautés musulmanes, conjointement et individuellement, conformément aux principes de la Charia[12]. Seuls les Etats membres de la Conférence islamique peuvent faire partie de la Banque islamique de développement. A l'heure actuelle, trente-deux pays sont membres de la Banque[13].

60. Entre autres tâches, la Banque est chargée d'aider à promouvoir le commerce extérieur, notamment celui des biens d'équipement, entre ses pays membres. A cette fin, elle fournit immédiatement des devises aux pays membres qui ont besoin d'importer des facteurs de production ou qui ont des excédents exportables. Jusqu'ici, elle a financé l'achat de matières premières industrielles, d'engrais et de produits pétroliers.

61. Entre octobre 1976 – date de ses premières opérations – et la fin décembre 1977, la Banque islamique de développement a consacré près de 51 millions de dollars au financement du commerce extérieur des pays en développement membres de l'Organisation de la Conférence islamique.

c) *Société andine de développement (SAD)*

62. La Société andine de développement est une institution financière sous-régionale dont font partie la Bolivie, la Colombie, l'Equateur, le Pérou et le Venezuela. Créée en

[12] Islamic Development Bank, *Articles of Agreement*, chap. I.

[13] Islamic Development Bank, *Second Annual Report, 1397 H* (1976/1977).

1968, elle est devenue opérationnelle le 8 juin 1970. Ses principaux objectifs sont d'encourager et de préciser les projets sous-régionaux de coopération financière et d'assistance technique entre les pays membres et de mobiliser, à l'intérieur et à l'extérieur de la sous-région, les ressources financières nécessaires pour appuyer l'intégration andine. Conformément à ces objectifs généraux, le système andin de financement du commerce a été créé en vue de promouvoir l'intégration sous-régionale par l'expansion et la diversification du commerce entre les pays membres. Il a pour buts *a*) de permettre aux exportateurs des pays andins de soutenir la concurrence des exportateurs des pays extérieurs à la sous-région; et *b*) de compléter les prestations des mécanismes nationaux créés pour financer les exportations non traditionnelles.

63. Normalement, le système andin de financement du commerce accorde des crédits aux importateurs pour financer les transactions commerciales effectuées dans le cadre de la sous-région andine, ce qui permet aux exportateurs d'être payés immédiatement. Le système peut également octroyer des capitaux aux exportateurs des pays membres, pour leurs opérations commerciales à l'intérieur et à l'extérieur de la sous-région.

64. Le système s'applique exclusivement aux exportations non traditionnelles. Les marchandises pouvant en bénéficier sont les suivantes : biens de consommation et matières premières; biens durables et semi-durables; biens d'équipement; matériel industriel; services liés aux exportations, par exemple services techniques; services de consultants et services d'assistance technique fournis par des entreprises de pays membres du Groupe andin.

65. Les ressources du système sont constituées par les lignes de crédit accordées par les pays de la sous-région, les fonds de la SAD et les autres crédits qui peuvent être obtenus.

66. Le montant minimal de chaque opération est fixé à 10 000 dollars. Généralement, le système finance les opérations suivant l'expédition, mais dans certains cas exceptionnels il peut également financer les transactions précédant l'expédition. Les conditions de remboursement du crédit commercial sont les suivantes : crédit à court terme, jusqu'à un an; crédit à moyen terme, jusqu'à cinq ans; crédits à long terme, jusqu'à quinze ans.

67. Dans le cas des opérations à long terme, le système peut financer jusqu'à 90 p. 100 de la valeur de la transaction, dans celui des opérations à moyen et à court terme, jusqu'à 85 p. 100 de cette valeur, et dans celui des exportations de la Bolivie et de l'Equateur, jusqu'à 100 p. 100. Toutes les opérations sont libellées et payées en dollars.

d) *Opérations de financement des exportations de la Banque interaméricaine de développement*

68. En plus des crédits à l'exportation accordés par les institutions susmentionnées, 2 p. 100 des prêts de la Banque interaméricaine de développement ont été consacrés au financement des exportations de pays membres latino-américains au cours de la période 1961-1976[14]. La Banque interaméricaine de développement est la première institution financière régionale des pays en développement qui a mis en place un système de financement des exportations à l'intention de ses Etats membres.

[14] Voir Banque interaméricaine de développement, *Annual Report, 1976*, Washingto(D.C.).

CHAPITRE II

Expansion du commerce et système global de préférences commerciales entre pays en développement

A. – Tendances du commerce entre pays en développement[15]

69. Les échanges entre pays en développement ont représenté 65 milliards de dollars en 1977. Ils ne représentent qu'une faible part (5,7 p. 100) du commerce mondial total, c'est-à-dire que le potentiel commercial est de toute évidence loin d'être pleinement exploité et que ces échanges offrent de grandes possibilités d'expansion.

70. D'une façon générale, la structure du commerce des pays en développement est encore fortement tributaire des échanges avec les pays développés. Les pays en développement envoient 72 p. 100 de leurs exportations vers des pays développés à économie de marché et 6 p. 100 vers des pays socialistes, alors que la part de leurs échanges entre eux n'est que de 22 p. 100. La structure du commerce des pays développés est exactement opposée : en 1977, leurs échanges entre eux représentaient 71 p. 100 de leur commerce total alors que la part de leurs exportations à destination des pays en développement n'a été que de 24 p. 100. En valeur absolue, les exportations des pays développés vers les pays en développement ont représenté deux fois et demie les échanges totaux entre pays en développement.

71. Toutefois, les échanges entre pays en développement se sont considérablement modifiés récemment, en ce qui concerne tant leur croissance que leur structure. Depuis le début des années 70, le commerce entre pays en développement a pris un nouvel essor. Avant cette date, il avait pendant longtemps augmenté beaucoup plus lentement que le commerce mondial; cette tendance s'est maintenant clairement renversée.

72. Comme l'indique le tableau 3, le commerce interrégional a très largement contribué à l'accélération des échanges entre pays en développement. Sa part était auparavant assez modeste, mais il constitue maintenant la moitié environ du commerce total entre pays en développement : en 1977, le commerce interrégional représentait 33 milliards de dollars et le commerce régional 32 milliards de dollars[16].

73. Dans ce climat général d'expansion rapide des échanges, la structure par produit du commerce entre pays en développement s'est transformée de façon considérable. Dans tous les secteurs, que ce soit pour les produits de base, les combustibles ou les articles manufacturés, le commerce

[15] Voir aussi "Le commerce entre pays en développement par grands groupes de la CTCI et par régions : note statistique du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.7/21).

[16] Le commerce régional s'entend ici des échanges entre pays en développement à l'intérieur de chacune des principales régions géographiques, alors que le commerce interrégional représente les échanges entre ces régions.

TABLEAU 3

Exportations des pays en développement, par destinations et par groupes de produits, 1976

Destinations / *Groupes de produits et catégories de la CTCI*	*Valeur en milliards de dollars et pourcentages*									*Indice de valeur (1970 = 100)*				
	Monde	*Pays développés*	*Pourcentage*	*Pays en développement (en milliards de dollars)*	*Pourcentage*	*Commerce interrégional (en milliards de dollars)*	*Pourcentage*	*Commerce régional (en milliards de dollars)*	*Pourcentage*	*Monde*	*Pays développés*	*Pays en développement*	*Commerce interrégional*	*Commerce régional*
	En milliards de dollars													
Tous les produits (0 à 9) . .	254,6	181,5	100	58,2	100	29,9	100	28,3	100	463	449	536	960	336
Combustibles (3)	150,2	112,3	62	31,8	55	21,5	72	10,2	36	830	792	850	1 596	428
Tous les produits à l'exception des combustibles . .	104,4	69,2	38	26,4	45	8,4	28	18,1	64	283	264	372	472	338
Produits de base (0 + 1 + 2 + 4)	56,4	37,8	21	11,5	20	3,6	12	7,9	28	241	223	325	388	303
Articles manufacturés (5 à 9)	48,0	30,9	17	14,9	25	4,8	16	10,1	36	356	336	496	676	441

Source : Nations Unies, *Annuaire statistique 1977* (publication des Nations Unies, numéro de vente : 78.XVII.1).

entre pays en développement a augmenté beaucoup plus rapidement que les échanges entre ces pays et les pays développés. Une part importante de l'augmentation de la valeur du commerce entre pays en développement est imputable aux combustibles. Toutefois, les échanges d'articles manufacturés ont connu un accroissement particulièrement marqué. Le commerce interrégional de ces produits a presque septuplé pendant la période 1970-1976; par contre, les exportations d'articles manufacturés des pays en développement à destination des pays développés n'ont que triplé pendant la même période.

74. Il en résulte que les combustibles représentent maintenant l'élément principal du commerce entre pays en développement, leur part étant de 55 p. 100 environ du total de ce commerce; en même temps, les articles manufacturés ont pris plus d'importance que les produits de base dans le commerce entre pays en développement, leurs parts respectives ayant été de 25 et de 20 p. 100 en 1976.

75. Le tableau annexe 2 indique les partenaires commerciaux, par grande région, de 115 pays en développement pour lesquels on dispose de chiffres détaillés pour 1975. Pour la grande majorité d'entre eux, les échanges avec d'autres pays en développement représentent déjà une part importante du commerce total. Pour 80 p. 100 de ces pays, les exportations vers d'autres pays en développement ont représenté en 1975 plus de 10 p. 100 des exportations totales. Pour la moitié d'entre eux, cette part a dépassé 20 p. 100. Pour les pays qui étaient depuis longtemps membres d'arrangements préférentiels dans leurs groupements d'intégration respectifs, les échanges à l'intérieur du groupement ont représenté une part importante du commerce total avec les pays en développement. Cela est en particulier le cas des pays membres de groupements d'intégration d'Amérique latine et de certains Etats membres de groupements africains existant depuis longtemps.

76. Pour plusieurs pays en développement, le commerce interrégional est également assez important. Pour 60 p. 100 des pays en développement étudiés, les exportations interrégionales destinées à d'autres pays en développement dépassent 10 millions de dollars. Pour la moitié environ des pays en développement, les exportations interrégionales représentent déjà plus de 5 p. 100 des exportations totales. Ces pays appartiennent à toutes les régions géographiques et comprennent certains pays exportateurs de pétrole, la plupart des pays en développement pour lesquels les produits industriels représentent une part importante des exportations, un certain nombre de pays en développement de taille moyenne (exportant surtout des produits primaires) et quelques pays parmi les moins avancés.

77. Pour la majorité des pays en développement, le commerce régional à l'extérieur des divers groupements d'intégration et de coopération économiques existants ou naissants est d'une importance supérieure ou égale à celle du commerce interrégional.

78. Pour les 115 pays en développement étudiés, les exportations interrégionales ont représenté 21 milliards de dollars en 1975, soit 11 p. 100 des exportations totales. Le commerce régional à l'extérieur des groupements sous-régionaux et régionaux anciens et nouveaux a représenté 13 milliards de dollars (7 p. 100). Si l'on exclut les combustibles, le commerce entre pays en développement à l'extérieur de ces groupements peut être estimé à 14 milliards de dollars. Ces chiffres donnent une indication de la situation actuelle qui pourrait servir de base à une expansion du commerce reposant sur le système global de préférences commerciales.

79. Les perspectives d'accroissement du commerce entre pays en développement s'améliorent sans cesse du fait du renforcement de la base de production, d'une diversification rapide et de tentatives fructueuses d'expansion des exportations dans un certain nombre de pays en développement. Un certain nombre de pays en développement ont pu accroître sensiblement leur capacité d'importation et constituent de nouveaux marchés intéressants et dynamiques.

80. Pour atteindre l'objectif de développement industriel fixé à Lima[17], les pays en développement devront accroître sensiblement et simultanément leurs marchés pour absorber la nouvelle production industrielle. Cela exige le développement de tous les secteurs de leur commerce d'exportation, notamment un accroissement important des échanges avec les autres pays en développement, et une augmentation du commerce interrégional qui a été relativement négligé dans le passé. Des arrangements commerciaux entre pays en développement permettant la mise en commun des potentiels du marché réduiraient sensiblement les besoins financiers d'investissement et donc les coûts de production. Cette production nouvelle devrait provenir en grande partie des branches d'industrie relativement nouvelles dans les pays en développement, par exemple celles des biens intermédiaires et des biens d'équipement, qui exigent souvent une forte intensité de capital, qui sont sensibles aux dimensions du marché, aux moyens technologiques et au degré d'utilisation de la capacité et qui peuvent avoir besoin d'une période de démarrage assez longue avant de devenir pleinement concurrentielles à grande échelle sur le marché international.

81. Un autre facteur qui rend nécessaire l'accélération de l'expansion du commerce entre pays en développement est la faiblesse de la croissance des pays développés et les perspectives assez mauvaises à moyen terme pour ces marchés. Pour les pays en développement, les possibilités offertes par ces marchés ont encore été considérablement réduites du fait que les pays développés ont de plus en plus tendance à réagir au ralentissement de la croissance par un protectionnisme accru et par un refus d'adopter les aménagements de structure nécessaires, qui pourraient contribuer à améliorer les perspectives de croissance de l'économie mondiale et du commerce mondial.

82. Certaines tendances qui se manifestent actuellement dans les pays en développement eux-mêmes confirment qu'il existe des possibilités beaucoup plus grandes que par le passé, d'accroître les échanges entre ces pays. Récemment, la croissance économique globale des pays en développement a été beaucoup plus rapide que celle des pays développés. Pendant la période 1970-1976, le taux de croissance annuel moyen du produit intérieur brut total des pays en développement a été de 5,3 p. 100 contre 3 p. 100 pour les pays développés. Les potentiels de production, en particulier de production industrielle, ont augmenté rapidement : de 1970 à 1976, la production industrielle des pays

[17] Voir "Déclaration et Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels" adoptés par la deuxième Conférence générale de l'ONUDI tenue à Lima (Pérou) du 12 au 26 mars 1975 (ID/CONF.3/31, chap. IV).

en développement a augmenté de 54 p. 100 contre 21 p. 100 dans les pays développés. La production s'est considérablement diversifiée et il est probable que les efforts d'industrialisation entrepris actuellement par les pays en développement se traduiront à moyen terme par de nouvelles tentatives pour accroître les exportations et par la possibilité de créer de nouveaux courants d'exportation.

83. Des tendances semblables ont été enregistrées pour le commerce des produits agricoles et des autres produits de base. La croissance démographique des pays en développement, le niveau actuel assez bas de la consommation par habitant de produits alimentaires essentiels et l'augmentation des besoins de matières premières créée par l'accélération de l'industrialisation permettent aussi de supposer que le commerce entre pays en développement dans ce secteur pourrait encore s'accroître sensiblement.

B. – Expérience acquise en matière d'arrangements préférentiels entre pays en développement membres de groupements de coopération et d'intégration économiques[18]

1. *Accroissement des échanges dans les groupements sous-régionaux et régionaux de pays en développement*

84. De nombreux pays en développement ont été pendant des périodes relativement longues membres de groupements d'intégration économique, ce qui supposait des engagements importants en matière de libéralisation des échanges entre eux. Ainsi, 50 pays environ ont acquis une grande expérience dans le domaine des préférences commerciales mutuelles en tant que membres de groupements d'intégration traditionnels sous-régionaux ou régionaux tels que l'Association latino-américaine de libre-échange (ALALE), le Groupe andin, le Marché commun de l'Amérique centrale (MCAC), la Communauté des Caraïbes (CARICOM), l'Union douanière et économique de l'Afrique centrale (UDEAC), la Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest (CEAO), l'ex-Communauté de l'Afrique de l'Est et le Marché commun arabe. L'expérience de ces groupements et l'évolution qu'ils ont connue pendant leur existence peuvent fournir des indications essentielles pour évaluer les principes, les mesures et les techniques de négociation appropriées qui pourraient être élaborés en vue de la mise en place d'un système global de préférences commerciales entre pays en développement.

85. Récemment, la tendance à l'instauration de schémas de coopération et d'intégration sous-régionales et régionales entre pays en développement s'est encore accélérée. La création récente de schémas d'intégration et de coopération en Afrique a conduit à l'application de nouvelles préférences commerciales au sein de l'Union du fleuve Mano (UFM) et de la Communauté économique des pays des Grands Lacs (CEPGL); la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) se prépare à appliquer son programme de libéralisation des échanges, et la conclusion d'accords de préférences commerciales pour l'Afrique de l'Est et l'Afrique australe a fait l'objet d'un accord de principe. En Asie, des accords de préférences commerciales mutuelles au niveau sous-régional ont pour la première fois été appliqués très récemment dans le cadre de l'Accord de Bangkok et de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE).

86. Le nombre total de pays en développement qui participent à des schémas existants ou qui ont engagé des négociations en vue de l'octroi de préférences à l'intérieur de nouveaux schémas entre pays en développement est d'environ 90, ce qui représente la grande majorité de ces pays. Par comparaison, les schémas de préférences interrégionaux entre pays en développement créés au titre de l'Accord d'expansion des échanges et de coopération économique entre l'Egypte, l'Inde et la Yougoslavie et des arrangements préférentiels conclus dans le cadre du Protocole concernant les négociations commerciales entre pays en voie de développement[19] ne concernent qu'un nombre limité de pays. La plupart des pays en développement membres de ces arrangements préférentiels interrégionaux sont aussi membres d'arrangements sous-régionaux et régionaux, existants ou naissants[20].

87. Les échanges réalisés à l'intérieur des groupements traditionnels sous-régionaux et régionaux dont les membres ont acquis une expérience solide en matière de préférences et ont pris des engagements importants en vue de la libéralisation du commerce ont augmenté considérablement depuis la création de ces groupements (voir le tableau 4).

88. Le commerce à l'intérieur de l'ALALE est passé de 600 millions de dollars en 1960 à 5,5 milliards en 1977, ce qui représente un accroissement de la part des exportations à destination d'autres pays du groupement dans les exportations totales des pays membres – laquelle est passée de 7,7 à 13,4 p. 100.

89. Le commerce sous-régional et sa part dans les exportations totales ont aussi fortement augmenté dans le cas du Groupe andin. Depuis la période 1969-1974, les échanges sont passés de 90 millions de dollars à près de 500 millions, et leur part est passée de 3 à 7,1 p. 100 (exception faite du Venezuela). Entre 1975 et 1977, le commerce intragroupe – si l'on exclut le Chili qui n'est plus membre du Groupe depuis 1976, mais en tenant compte du Venezuela – est passé de 470 millions de dollars à 800 millions, soit de 3,6 à 5,1 p. 100 du total.

90. En Amérique centrale, les efforts réalisés pour augmenter les échanges intérieurs ont donné des résultats appréciables sur une longue période. Pendant la décennie

[18] Voir également : "Mesures commerciales préférentielles prévues dans les programmes d'intégration et de coopération des régions de la CESAP et de la CEAO : étude préparée à la demande du secrétariat de la CNUCED par M. Fasih Uddin" (TD/B/C.7/19); "L'expérience recueillie, en matière de préférences, dans les systèmes d'intégration en Amérique latine. – Analyse destinée à en dégager des suggestions applicables à un système global de préférences entre pays en développement : étude préparée à la demande du secrétariat de la CNUCED par M. Felix Peña" (TD/B/C.7/22) : "Les préférences commerciales des groupements africains de coopération et d'intégration économiques : étude préparée à la demande du secrétariat de la CNUCED par M. Melchiade Yadi" (TD/B/C.7/32).

[19] Signé à Genève le 8 décembre 1971. Voir GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément No 18* (numéro de vente : GATT/1972-1), p. 12.

[20] En outre, certains pays en développement ont aussi acquis une certaine expérience en matière de préférences, ayant participé au système de préférences du Commonwealth, à la Convention de Lomé, au système généralisé de préférences et à des accords bilatéraux.

TABLEAU 4

Echanges à l'intérieur de groupements économiques de pays en développement, certaines années

Groupements régionaux	*Valeur du commerce à l'intérieur du groupement (en millions de dollars)*					*Exportations à destination de pays en développement en pourcentage des exportations totales du groupement*					*Commerce à l'intérieur du groupement en pourcentage des exportations totales de chaque groupement*				
	1960	*1970*	*1972*	*1974*	*1976*	*1960*	*1970*	*1972*	*1974*	*1976*	*1960*	*1970*	*1972*	*1974*	*1976*
A. – *Groupements qui ont accordé et appliqué des préférences commerciales mutuelles avant 1970*															
ALALE[a]	564	1 290	1 760	3 360	4 583	10,4[b]	14,9[b]	16,8[b]	17,2[b]	18,5[b]	7,7	10,2	11,6	9,7	13,5
Dont :															
groupe andin[c]	25	109	139	478	710	9,9[b]	19,4[b]	13,9[b]	15,5[b]	17,1[b]	0,7	2,0	2,5	3,2	5,0
MCAC[d]	33	299	307	525	609	10,02	29,6	26,9	33,6	29,1	7,5	26,8	22,7	24,8	20,2
CARICON[e]	27	73	125	229	265	12,2	16,6	18,6	19,5	17,4	4,7	7,3	11,1	7,9	8,3
MCA[f]	48	86	74	121	175	16,1	18,4	20,1	21,7	22,6	3,5	4,08	3,1	1,4	1,5
UDEAC[g]	3	33	48	..	75	8,3	21,5	19,1	..	..	1,6	7,5	8,8	..	3,9
CAEO[h]	6	73	82	169	190	14,8	15,1	16,2	17,1	13,8	2,0	9,1	83,	8,1	6,1
TOTAL A	681	1 854	2 396	4 404	5 897	11,3	16,5	18,0	18,9	19,4	6,7	10,5	11,5	8,9	10,4
B. – *Autres groupements*[i]															
ANASE[j]	839[k]	860[k]	1 080[k]	2 818[k]	2 961[k]	32,8	31,7	31,5	31,2	30,3	21,7	14,7	14,5	12,8	11,2
OCRD[l]	36	43	38	165	173	22,5	18,6	14,0	17,6	18,6	2,2	1,09	0,6	0,7	0,7
CEDEAO[m]	17	61	172	409	422*	6,7	8,6	9,2	13,4	20,5*	1,2	2,07	4,1	3,1	2,8*
UFM[n]	0	0	1	2	1	0,6	4,4	1,8	2,1	2,1	0,0	0,1	0,3	0,4	0,2
CEPGL[o]	0	2	4	8	3	0	6,5	34,2	38,3	13,3	0,0	0,2	0,5	0,5	0,1
CPCM[p]	41	37	48	132	316	10,4	8,8	7,9	8,7	4,6	4,7	2,2	2,1	1,9	4,4
TOTAL B	933	1 003	1 342	3 532	3 876	23,2	19,6	19,1	20,7	21,5	11,9	6,4	6,3	5,4	5,2

Source : FMI, *Direction of Trade*, Washington (D.C.), divers numéros; Nations Unies, *Yearbook of International Trade Statistics*, divers numéros; Banque interaméricaine de développement, *Progresso económico y social en América latina*, Washington (D.C.), divers numéros.

Note. – Sauf indication contraire, les dates indiquées dans les notes ci-dessous sont celles de la création du groupement.

* = chiffres provisoires
0 = chiffre non égal à zéro, mais inférieur à la moitié de l'unité employée.

[a] Association latino-américaine de libre-échange, 1960.

[b] Les exportations de pétrole brut du Venezuela vers les Antilles néerlandaises et Trinité-et-Tobago ne sont pas comprises dans les exportations vers les pays en développement, car il s'agit avant tout d'un commerce en entrepôt destiné à des raffineries sous douane pour réexportation.

[c] Groupe andin, 1969.

[d] Marché commun de l'Amérique centrale, 1960.

[e] Communauté des Caraïbes, 1968 (non compris le Marché commun des Antilles orientales).

[f] Marché commun arabe, 1965 (introduction de préférences commerciales).

[g] Union douanière et économique de l'Afrique centrale, 1964.

[h] Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest, 1959 (initialement Union douanière de l'Afrique de l'Ouest).

[i] Exception faite de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est depuis 1977 et de l'Union du fleuve Mano depuis 1976, aucun des groupements ci-dessous n'a accordé de préférences commerciales mutuelles.

[j] Association des nations de l'Asie du Sud-Est, 1967.

[k] Chiffres ajustés pour tenir compte du commerce en entrepôt. Les chiffres indiqués pour les exportations de Singapour vers la Malaisie et la Thaïlande sont tirés des statistiques d'importation de ces deux partenaires commerciaux.

[l] Organisation de coopération régionale pour le développement, 1964.

[m] Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest, 1975.

[n] Union du fleuve Mano, 1973.

[o] Communauté économique des pays des Grands Lacs, 1976.

[p] Comité permanent consultatif du Maghreb, 1964.

1960-1970, les échanges réalisés à l'intérieur du MCAC sont passés de 30 millions de dollars environ à 300 millions et leur part du total de 8 à 27 p. 100. Depuis lors, les échanges intracommunautaires ont encore augmenté pour atteindre 600 millions de dollars environ en 1976, bien que la part de ce commerce dans les exportations totales ait baissé et ne soit que de 20 p. 100 environ.

91. Le niveau initial des échanges entre pays des Caraïbes était faible par rapport au commerce total de ces pays. En 1967, année qui a précédé la création de la CARIFTA (devenue plus tard le CARICOM), la part des échanges entre ses futurs membres était estimée à 5 p. 100 environ des exportations totales. Ce pourcentage a augmenté sensiblement pendant une période initiale et a atteint 11 p. 100 environ en 1972. Les échanges ont continué d'augmenter, pour atteindre un chiffre estimatif de 290 millions de dollars environ en 1977, mais leur part dans les exportations totales a diminué et n'était plus que de 8,5 p. 100 pour cette année.

92. On peut aussi observer une évolution analogue en ce qui concerne l'expansion des échanges à l'intérieur de certains autres groupements ayant une longue expérience en matière de préférences. Ainsi, en Afrique de l'Ouest, les échanges entre les pays qui constituent actuellement la nouvelle CEAO ont considérablement augmenté pendant la décennie 1960-1970 et la part des exportations intracommunautaires est passée de 2 p. 100 environ à 9 p. 100 pendant cette période, pour retomber à 6 p. 100 en 1976. Dans l'UDEAC, la part des échanges internes a aussi augmenté, passant de 2 p. 100 en 1960 à 9 p. 100 environ en 1972, mais a également diminué depuis. Dans le Marché commun arabe, les échanges entre membres ont augmenté entre 1965 (année de l'entrée en vigueur des préférences) et 1974, passant de 50 millions de dollars environ à 150 millions environ, soit de 2,8 à 4,5 p. 100 du total.

93. Le contraste qui est apparu pendant les années 70 entre l'augmentation de la part des échanges entre pays membres dans de nombreux groupements et la stagnation ou la diminution de cette part dans d'autres groupements est peut-être dû en partie à la phase de consolidation et de transformation que divers groupements ont connue pendant cette période et qui, dans certains cas, a conduit à des révisions fondamentales des traités et des mécanismes de coopération. Dans certains cas, des difficultés politiques ont surgi dans les relations entre certains Etats membres de groupements d'intégration. Un certain nombre de pays en développement ont connu des difficultés de balance des paiements de plus en plus grandes, ce qui a aussi contribué, dans certains cas, à ce déclin. Toutefois, à part la Communauté de l'Afrique de l'Est, qui a été dissoute, tous les groupements d'intégration et de coopération économiques ont pu surmonter ces difficultés et s'adapter à la nouvelle situation. Il faut noter que, dans certains cas, la diminution de la part des échanges à l'intérieur du groupement peut être attribuée, au moins en partie, à l'augmentation rapide de la valeur des exportations de pétrole des pays membres exportateurs de pétrole destinées essentiellement au marché mondial.

94. Il ressort du tableau 3 que l'augmentation de la part du commerce à l'intérieur des régions et des sous-régions est liée à l'existence d'arrangements commerciaux préférentiels. Ainsi, les échanges entre les pays membres de groupements qui ont été créés seulement pendant les années 70, ou qui ont pris la forme de groupements de coopération économique sans mécanisme commun de libéralisation des échanges, n'ont pas augmenté et, d'une façon générale, ont même diminué pendant la période 1960-1970. Pour ces groupements qui n'appliquent pas de préférences, cette tendance s'est poursuivie, alors que dans de nombreux groupements d'intégration traditionnels, la part des échanges entre membres a de nouveau augmenté après le creux de 1974.

95. La forte augmentation des échanges enregistrée à l'intérieur de la plupart des groupes d'intégration traditionnels a eu une grande incidence sur la structure économique et commerciale des Etats membres, car elle s'est accompagnée d'une diversification importante des exportations et de la composition par produits des échanges entre membres. Ces groupements sont parvenus à réaliser un accroissement particulièrement rapide du commerce des produits industriels, alors que la diversification s'est accentuée et a permis, dans une certaine mesure, d'inclure de nouveaux produits agricoles et d'autres nouveaux produits de base dans les échanges. Par exemple, dans les pays de l'ALALE, où le commerce des produits agricoles et des produits de base avait déjà été libéralisé dans une certaine mesure avant l'entrée en vigueur des arrangements de l'Association, la part du commerce des articles manufacturés à doublé pendant la décennie 1965-1975, passant de 25 à 50 p. 100 des échanges à l'intérieur du groupement. Pour le Groupe andin, la part des articles manufacturés non traditionnels a augmenté rapidement jusqu'à atteindre 22 p. 100 des exportations totales. La part des articles manufacturés dans les échanges à l'intérieur du MCAC est passée de 45 p. 100 en moyenne durant la période 1960-1962 à près de 80 p. 100 en 1975. Des tendances semblables ont été enregistrées pour le CARICOM, l'UDEAC, la CEAO, etc., où les articles manufacturés représentent maintenant une part importante des échanges entre les membres[21].

96. Dans de nombreux cas, une forte augmentation des échanges a été enregistrée pour certains biens intermédiaires et biens d'équipement – machines, matériel de transport, produits des industries métallurgiques et mécaniques et produits chimiques. Quelques pays membres, moyens ou petits, ont considérablement accru leurs exportations sous-régionales de certains produits – textiles, certains produits agricoles et ouvrage en métaux communs.

97. En outre, l'incidence des préférences commerciales sur la diversification des échanges s'est aussi manifestée par l'apparition de toute une gamme de nouveaux produits d'exportation entrant exclusivement dans les échanges réalisés à l'intérieur des schémas sous-régionaux d'intégration et de préférences[22].

[21] Voir TD/B/C.7/22 et TD/B/C.7/32.

[22] Voir TD/B/C.7/21, par. 30 à 33. Les exportations des produits suivants sont presque exclusivement destinées aux marchés sous-régionaux :

MCAC : fibres textiles synthétiques et artificielles, verre, verrerie, conteneurs métalliques, produits pour teinture et tannage, matières plastiques, outils, ouvrages en fils métalliques, appareils et équipement de télécommunication, véhicules automobiles routiers, vélocipèdes.

Groupe andin : machines et appareils à usage domestique, électriques et autres, fibres artificielles et produits pharmaceutiques.

UDEAC : vêtements, verrerie, ouvrages en fils métalliques, produits pharmaceutiques, articles en matière plastique, conteneurs métalliques, outils.

98. Il est difficile d'évaluer la contribution des préférences commerciales à l'accroissement des échanges intragroupe, mais il est probable qu'elles ont eu une incidence nettement bénéfique sur le volume et la structure du commerce extérieur des Etats membres de la plupart des groupements. Dans certains groupements, cette évolution a eu des effets favorables sur la production, l'emploi et les investissements pour l'extension des capacités de production existantes. L'ouverture des marchés régionaux a offert à certains Etats membres la possibilité d'utiliser leurs ressources nationales plus rationnellement qu'ils ne l'auraient fait si le même schéma de production s'était développé à l'échelon strictement national. Les débouchés plus vastes offerts par le marché régional ont peut-être aussi facilité les efforts réalisés pour exporter à l'intérieur des marchés sous-régionaux.

99. Cette évolution favorable des échanges à l'intérieur des groupements sous-régionaux et régionaux a été sans aucun doute facilitée par la création de mécanismes de coopération économique associant les mesures proprement commerciales à une action directe sur la production, les transports, les finances et la commercialisation et à une amélioration de l'échange de renseignements sur les pays partenaires, notamment sur leurs circuits commerciaux et leurs pratiques commerciales. Dans plusieurs cas, les arrangements sous-régionaux ont aussi été complétés par des arrangements commerciaux bilatéraux supplémentaires et par le renforcement des instruments nationaux de développement et de promotion des exportations.

2. *Expansion du commerce dans le cadre des systèmes de préférences interrégionaux de pays en développement*

100. L'Accord d'expansion des échanges et de coopération économique entre l'Egypte, l'Inde et la Yougoslavie, qui est entré en vigueur en 1968, est le premier accord préférentiel interrégional conclu entre pays en développement. Dans le cadre de l'accord, les Etats parties s'octroient mutuellement des concessions tarifaires pour un certain nombre de produits, pour la plupart non traditionnels, énumérés dans une liste commune qui a été par la suite élargie plusieurs fois. En outre, l'accord a aussi pour objet de promouvoir la coopération industrielle et d'autres formes de coopération économique entre les Etats parties. En 1975/76, les importations préférentielles de ces trois pays en provenance de leurs partenaires se sont élevées à 34 millions de dollars. La part de ces importations dans les importations totales des mêmes produits en provenance d'autres pays est restée très faible (moins d'un pour cent). L'accord a jusqu'à présent peu influencé les échanges entre les trois pays participants[23].

101. Le principal système interrégional de préférences actuellement en vigueur entre pays en développement a été créé dans le cadre du Protocole concernant les négociations commerciales entre pays en voie de développement[24]. Dans le cadre du protocole, les seize premiers pays signataires[25] ont échangé des préférences tarifaires, principalement pour des produits industriels. Ce protocole est entré en vigueur en 1973 pour la plupart des pays signataires. Depuis lors, les pays participants ont entrepris d'inviter tous les autres pays en développement à étudier les possibilités d'accroître leur commerce mutuel en adhérant au protocole. En 1977 et en 1978, trois pays en développement ont adhéré au protocole[26], dont deux (Paraguay et Bangladesh) sans avoir engagé de négociations, en vertu des dispositions spéciales du protocole[27]. Par ailleurs, les Etats participants envisagent la possibilité d'ouvrir de nouvelles négociations pour élargir la portée et l'éventail des concessions prévues dans le protocole, pour augmenter le nombre de produits visés par les concessions, et pour encourager l'adhésion de nouveaux pays.

102. Le commerce mutuel des produits visés par les concessions s'est fortement accru entre les signataires après l'entrée en vigueur du protocole, mais il continue de ne représenter qu'une faible partie du commerce mondial de ces produits et une part infime du commerce global des pays participants : en 1976, les échanges de ces produits des treize premiers pays signataires avec d'autres pays participants s'est élevé à 138 millions de dollars[28] (172 millions de dollars en 1977[29]), soit environ 0,2 p. 100 de leurs importations totales. Toutefois, il est encore trop tôt pour tenter d'évaluer pleinement les incidences du protocole sur le commerce.

C. – Enseignements à tirer des systèmes d'intégration et de préférences des pays en développement en vue d'un système global de préférences commerciales

103. L'expérience acquise par les pays en développement en ce qui concerne leurs mécanismes de préférences institués dans des groupements d'intégration régionale et sous-régionale montre qu'il est possible d'accroître substantiellement les échanges en appliquant des techniques préférentielles appropriées dans le cadre d'une coopération économique. Cette expansion du commerce a aussi exercé une certaine influence sur le développement économique des pays participants. Dans certains cas, toutefois, cette croissance s'est stabilisée après un certain temps et a été suivie d'une phase de consolidation et d'ajustement. Dans certains groupements, les relations entre pays ont souffert de difficultés qui n'étaient pas d'ordre strictement économique.

---

[23] Voir GATT, "Rapport présenté par les délégations de l'Inde, de la République arabe d'Egypte et de la Yougoslavie concernant le fonctionnement en 1975-1976 de l'Accord d'expansion des échanges et de coopération économique" (L/4565), par. 5 et suiv.

[24] L'accord tripartite entre l'Egypte, l'Inde et la Yougoslavie sera vraisemblablement intégré ultérieurement au Protocole, auquel ces trois pays sont aussi parties.

[25] Brésil, Chili, Egypte, Espagne, Grèce, Inde, Israël, Mexique, Pakistan, Pérou, Philippines, République de Corée, Tunisie, Turquie, Uruguay et Yougoslavie.

[26] Bangladesh, Paraguay et Roumanie.

[27] En novembre 1978, deux pays signataires (Paraguay et Philippines) n'avaient pas encore mené à terme leurs procédures de ratification.

[28] Voir GATT, "Négociations commerciales entre pays en voie de développement. – Comité des pays participants : quatrième rapport annuel aux Parties contractantes" (*Instruments de base et documents divers, Supplément No 24* [numéro de vente : GATT/1978-1] p. 167). D'après d'autres renseignements communiqués par les Etats participants, le commerce global avec d'autres pays participants pour les produits énumérés dans les listes de concessions a représenté 4,5 p. 100 en 1972 et 6,3 p. 100 en 1974 de leurs importations des mêmes produits en provenance de tous les autres pays.

[29] GATT, documents L/4710 et additifs.

104. D'une manière plus générale, il était difficile d'atteindre, dans les délais assez courts initialement envisagés, les objectifs de développement ambitieux fixés par les groupements d'intégration. Des obstacles de différentes sortes rencontrés au cours du processus d'intégration, tant dans les secteurs du commerce que dans d'autres domaines de la coopération, ont amené les Etats membres à adopter des modifications importantes, à élaborer des méthodes et des instruments nouveaux et à étendre la coopération à des domaines nouveaux. Dans certains cas, cette évolution les a conduits à réviser des notions fondamentales et des traités, en vue d'élargir la coopération (qui avait été souvent dans le passé axée sur la libéralisation des échanges) et d'aboutir à la création de communautés économiques, afin de compléter ainsi les mesures commerciales en intervenant directement sur les investissements et la production industriels et agricoles et en créant des institutions financières. On peut prévoir que ces initiatives seront rapidement consolidées et apporteront aux pays participants des résultats positifs sur le plan du commerce et du développement.

105. Cette tendance à la diversification des domaines et des instruments de coopération et d'intégration économiques a été, dans une certaine mesure, dictée par la volonté d'améliorer l'efficacité du processus et d'agir directement sur le développement économique, lequel constituerait la base de financement, d'investissement et de production nécessaire à l'exploitation des avantages que pourraient apporter les mesures de libéralisation des échanges.

106. Ces initiatives ont aussi grandement facilité les efforts visant à répartir équitablement les coûts et les avantages entre les pays membres pour permettre à tous les pays de retirer des avantages appréciables de leur coopération. En associant le principe de la réciprocité des avantages à l'esprit de solidarité, tous les pays participant à ces systèmes ont pu accroître sensiblement les fruits de leur coopération.

107. S'agissant de la répartition globale des avantages et des coûts, il convient d'attacher une importance particulière à la position des pays participants relativement peu avancés ou les moins développés et de veiller spécialement à ce que ces pays obtiennent effectivement des avantages. Très souvent, les exportations sous-régionales des Etats membres relativement développés ont augmenté beaucoup plus rapidement que celles des partenaires moins avancés et des moins développés. Dans plusieurs cas, les exportations sous-régionales ont été surtout le fait des pays les plus avancés pendant la libéralisation du commerce. Dès lors, les déséquilibres commerciaux se sont accentués et l'application de préférences commerciales a eu pour effet de diminuer les recettes budgétaires provenant des droits de douane, d'augmenter les coûts nets à l'importation et de dégrader les termes de l'échange pour certains des Etats participants peu avancés. Pour leur part, ces pays n'ont obtenu que des avantages limités pour ce qui est de l'accroissement des exportations, de la création de nouveaux emplois, et de la croissance de la production ou de l'investissement. Les groupements d'intégration ont récemment élaboré différents instruments pour répondre à ces préoccupations et pour appuyer des mesures de coopération en faveur des pays partenaires peu avancés, qui visent tant à libéraliser les échanges qu'à renforcer directement les structures du commerce et de la production dans ces pays.

108. Plusieurs groupements ont renforcé les mesures de libéralisation du commerce en faveur de leurs pays membres peu avancés, et certains groupements d'Amérique latine ont entièrement libéralisé les importations de la plupart des produits dont l'exportation intéresse ces pays, en éliminant pour ces produits tous les obstacles tarifaires et non tarifaires. Des arrangements sectoriels spéciaux pour certains produits agricoles et des mesures pour libéraliser rapidement le commerce de la plupart des produits agricoles, comme celles qu'ont prises les groupements africains et les pays des Caraïbes, peuvent aussi être très profitables aux pays participants peu avancés qui sont encore fortement tributaires de leurs exportations de produits de base et d'autres produits agricoles. Certains groupements africains ont institué des mécanismes de compensation fiscale pour diminuer les incidences défavorables des préférences tarifaires sur les coûts à l'importation et les recettes budgétaires, et pour atténuer ainsi les effets des déséquilibres structurels sur le commerce de produits industriels entre les Etats membres.

109. Du fait que les mesures commerciales appliquées isolément donnent des résultats limités, plusieurs groupements ont pris des initiatives pour les compléter par des mesures visant directement à intensifier la coopération dans la production, l'investissement et le financement dans les pays membres peu avancés. Il s'agit notamment d'élaborer des plans industriels régionaux ou des programmes sectoriels comportant l'allocation directe de projets d'investissement appropriés aux Etats membres les moins avancés, assortie de mesures financières appropriées et de garanties d'accès aux marchés. Des progrès notables dans l'exécution de ces programmes ont apporté, par exemple au sein du Groupe andin, des avantages directs appréciables aux Etats membres peu avancés et se traduiront aussi par des exportations sous-régionales sensiblement accrues et stables.

110. Le Groupe andin de l'ALALE ont aussi entrepris de créer des programmes de soutien par pays pour aider leurs membres les moins avancés à utiliser au mieux les mécanismes préférentiels déjà institués en leur faveur, pour renforcer le secteur d'exportation de ces pays, pour ouvrir à la coopération de nouveaux secteurs du commerce et de la production et pour encourager, d'une manière générale, la coopération technique avec ces pays.

111. En ce qui concerne les mécanismes préférentiels institués dans le cadre de schémas sous-régionaux, régionaux et interrégionaux de préférences et de libéralisation du commerce des pays en développement, les faits sembleraient prouver que les préférences tarifaires à elles seules ne suffiraient vraisemblablement pas à accroître considérablement les échanges entre ces pays et à permettre la réalisation des objectifs de développement. On perçoit de plus en plus clairement la nécessité de résoudre les problèmes posés par les incidences des principaux obstacles non tarifaires sur les échanges entre pays en développement. La grande majorité de ces pays appliquent des régimes de licence pour l'ensemble ou pour une grande partie de leurs importations de produits qui peuvent être fournis par d'autres pays en développement. Dans de nombreux cas, le régime de licence est appliqué de manière restrictive, associé ou non à des contingents par produit ou par entreprise importatrice. Dans plusieurs pays, les importations de certains principaux produits d'exportation des pays en développement sont soit strictement limitées, interdites ou provisoirement suspendues, soit subordonnées à des procé-

dures d'autorisation spéciale. Outre des droits de douane et d'autres obstacles non tarifaires, un certain nombre de pays en développement imposent certaines conditions : dépôts à l'importation, autorisation d'opérations en devises ou autres restrictions relatives aux devises.

112. A l'intérieur des groupements d'intégration, de grands progrès ont été faits vers l'assouplissement et la suppression de ces obstacles. Certains groupements ont réussi à les éliminer pour une part importante des échanges entre leurs membres, tout en maintenant des dispositions spéciales qui permettent aux pays membres peu avancés de protéger certaines industries naissantes ou nouvelles. D'autres méthodes ont aussi été adoptées, notamment l'exemption d'au moins certaines restrictions – dépôts à l'importation et fixation des contingents d'importation sous-régionaux, par exemple – et l'application d'un moratoire en vertu duquel aucun obstacle non tarifaire ou aucune restriction administrative nouvelle n'est imposé pour le commerce intragroupe, ou du moins pour les produits visés par les concessions commerciales déjà négociées. En s'engageant à notifier, aux fins de nouvelles négociations commerciales, tous ces obstacles se rapportant aux produits visés par les négociations, les pays partenaires ont rendu la situation beaucoup plus claire et ont permis d'évaluer beaucoup plus facilement les concessions consenties. Dans les groupements ou systèmes qui n'ont pas suffisamment mis l'accent sur les mesures concernant les obstacles non tarifaires ou les restrictions administratives et relatives aux devises, le commerce préférentiel s'est vite heurté à des limitations qui ont freiné les progrès ultérieurs.

113. Les groupements d'intégration ont de plus en plus tendance à adapter leurs mécanismes de commerce préférentiel au fait que, dans certains pays membres, une part importante du commerce extérieur est souvent le fait d'entreprises commerciales d'Etat, d'organismes d'achats publics ou d'autres grandes sociétés d'Etat, ou se fait par adjudications publiques. Ainsi, le CARICOM et l'ANASE, par exemple, ont adopté des dispositions nouvelles en vertu desquelles les pays membres accordent la priorité à d'autres pays membres dans leurs opérations d'achats publics lorsque les prix et les autres conditions de vente sont identiques. En outre, l'ANASE a institué, pour les achats publics, une préférence de prix en faveur de fournisseurs régionaux. Des mesures analogues, telles que l'encouragement de contrats à moyen et à long terme et la création de mécanismes commerciaux compensatoires, sont aussi utilisées pour adapter les mécanismes préférentiels aux pratiques commerciales habituellement en usage dans ce secteur. Ces mesures complètent les préférences tarifaires et non tarifaires habituellement adoptées dans le cadre de systèmes de préférences. Certains groupements étudient actuellement la possibilité d'adopter ou d'intensifier des mesures de ce genre sur une grande échelle, pour encourager le commerce intragroupe.

114. L'expérience acquise par les différents groupements d'intégration et schémas de préférences permet aussi de juger de la pertinence de diverses méthodes adoptées pour la négociation de mécanismes préférentiels. Certains groupements utilisent des techniques uniformes pour négocier les obstacles tarifaires et non tarifaires. Ces méthodes ont grandement facilité les négociations et ont contribué à maintenir le dynamisme de la libéralisation du commerce; elles ont souvent donné de bons résultats. Toutefois, cette démarche a été modifiée, dans une certaine mesure, pour répondre aux besoins de certains secteurs déterminés du marché, par exemple, lorsque des objectifs de négociation uniformes sont fixés pour certaines catégories de produits seulement, ou varient selon les différents groupes de produits. Par ailleurs, dans certains cas, les réductions convenues n'équivalaient pas à une élimination totale mais étaient limitées quant à leur portée. L'expérience du Groupe andin montre qu'une démarche nuancée en fonction des catégories de produits peut constituer une méthode de négociation à la fois adaptée aux besoins des Etats membres et suffisamment souple pour tenir compte de certains facteurs – les besoins de la programmation industrielle et des pays membres les moins avancés, par exemple –, tout en produisant des effets rapides et appréciables sur le commerce.

115. Par ailleurs, l'expérience montre que, du moins dans un premier temps, il est aussi possible de progresser en procédant produit par produit et en décidant séparément pour chaque produit l'application de préférences et les marges préférentielles. On peut perfectionner cette démarche en fixant comme objectifs des pourcentages pour une réduction linéaire des taux NPF applicables à certains produits. Mais on a constaté que ces négociations, si elles ont lieu intégralement produit par produit, tendent à devenir difficiles, à traîner en longueur et à perdre leur dynamisme. Cette absence de dynamisme intrinsèque peut être due au fait que ces négociations, souvent, n'ont pas abouti aux résultats escomptés et ont été décevantes quant aux produits visés et/ou à l'ampleur des concessions. Dans certains cas, les concessions négociées ne peuvent être effectivement utilisées que partiellement – comme il ressort, par exemple, d'études réalisées au sein de l'ALALE. Les négociations produit par produit n'ont pas garanti non plus une répartition réellement équilibrée des échanges préférentiels entre les pays membres.

116. Parmi les méthodes qui donnent les meilleurs résultats dans les mouvements d'intégration d'Amérique latine, il faut mentionner les méthodes sectorielles qui associent les objectifs propres à la libéralisation du commerce aux objectifs en matière de développement industriel ou agricole (Groupe andin, ALALE, MCAC, CARICOM, SELA). Les accords d'affectation industrielle par secteurs du Groupe andin ont entraîné des investissements importants et un net accroissement des courants d'échanges à l'intérieur de la région. Les accords de complémentarité de l'ALALE constituent un cadre très souple pour des négociations entre les pays intéressés qui portent tant sur les préférences que sur des formes de complémentarité et de spécialisation industrielles. Les concessions sont consenties uniquement aux participants et aux pays les moins avancés. Le secteur privé est étroitement associé aux négociations de ces accords. Plusieurs accords de complémentarité de l'ALALE ont été récemment conclus sous forme d'accords sur les excédents et les déficits en vertu desquels des concessions sont échangées uniquement pour de courtes périodes d'une ou de deux années (renouvelables). Des méthodes sectorielles analogues sont aussi mises au point par le SELA dans le cadre de ses comités d'action pour des projets de coopération déterminés, tels que la création d'entreprises multilatérales de production ou de commercialisation par les pays intéressés.

117. Certains groupements ont aussi mis l'accent avec succès sur l'importance de mettre au point des systèmes appropriés d'information commerciale entre les pays parte-

naires. C'est là, en effet, l'une des plus graves lacunes des relations commerciales entre pays en développement.

118. Les groupements latino-américains ont pris des initiatives intéressantes en vue de mettre au point un système d'information sur les marchés aux niveaux régional et sous-régional. L'ALALE, par exemple, a accompli des progrès notables dans l'élaboration d'un système de ce genre pour les produits agricoles, et le secrétariat de l'ALALE a commencé à publier régulièrement des bulletins d'information sur les marchés. La Conférence des Parties contractantes de l'ALALE (dans sa résolution 246 de 1969, par laquelle elle a officiellement établi ce système) a décidé que les Etats membres doivent communiquer régulièrement leurs estimations des surplus et des déficits concernant la consommation nationale de produits agricoles. Ils devraient notamment préciser la désignation de chaque produit, la variété, le volume et la qualité, le type de produit et les normes commerciales, ainsi que la période pour laquelle ils prévoient des disponibilités ou des besoins d'importation. Dans la mesure où le commerce des produits agricoles est effectué par des organismes publics ou semi-publics ou par adjudications publiques ou contracts directs, les Parties contractantes de l'Association communiquent des renseignements suffisamment tôt à l'avance, notamment toutes les prescriptions et autres données nécessaires relatives aux produits en question, aux autres Etats membres par le truchement du comité exécutif permanent.

119. Les systèmes de coopération des pays en développement ont aussi établi des liens nouveaux entre les mécanismes financiers et commerciaux. De nouveaux mécanismes de financement du commerce ont été créés, à la fois dans le cadre en dehors des mouvements d'intégration, par certains pays en développement dans leurs relations bilatérales, ainsi que par des institutions multilatérales de financement telles que la Banque islamique de développement et le Programme alimentaire mondial. Il s'agit notamment de fournir des crédits à l'importation spéciaux en donnant la priorité aux achats effectués dans des pays en développement. Un certain nombre de mécanismes de compensation nouveaux ont été créés et les travaux se poursuivent en vue de les associer au niveau interrégional[30].

120. En participant à des accords bilatéraux de coopération économique, industrielle et commerciale de plus en plus nombreux, les pays en développement ont acquis une expérience dont le rôle est aussi devenu de plus en plus important. Dans plusieurs cas, ces accords prévoient diverses mesures de complémentarité et d'interventions réciproques. On constate aussi que, de plus en plus souvent, les méthodes préférentielles ne se limitent plus au commerce mais s'étendent à différents secteurs liés au commerce (par exemple la réservation du fret, les taux de fret préférentiels, les mesures préférentielles relatives au transfert de technologie, à la commercialisation et à la distribution, etc.), notamment dans le cadre d'accords bilatéraux.

121. En conclusion, d'après l'expérience des systèmes d'intégration et des schémas de préférences entre pays en développement, il semble qu'il conviendrait d'envisager la création d'un système mondial de préférences commerciales comme un processus évolutif à long terme qui doit être soigneusement échelonné pour permettre des ajustements progressifs et pragmatiques en fonction des résultats acquis au cours des différentes phases. Les différentes conceptions d'un système mondial de préférences commerciales devraient donc se fonder sur des objectifs de négociation bien définis se rapportant à chaque obstacle au commerce et à chaque mesure commerciale.

122. En diminuant graduellement et dans des proportions limitées les droits de douane et les autres obstacles au commerce, on devrait pouvoir concilier plus facilement la mise en place d'un système mondial de préférences commerciales avec les différents systèmes de préférences sous-régionaux et régionaux entre pays en développement, notamment ceux qui viennent d'être créés dans différents groupements d'Afrique et d'Asie. Dans certains de ces groupements, les schémas de préférences sont à peine élaborés; dans d'autres, les marges préférentielles sont encore modestes et ne portent que sur un nombre limité de produits. Dans un schéma global, il faudra tenir compte des difficultés qu'auraient les pays membres de ces groupements à y participer.

123. Il semblerait nécessaire de renforcer progressivement les groupements régionaux et sous-régionaux pour appuyer la création d'un système élargi de préférences interrégionales, et les efforts déployés sur ces deux plans devraient s'étayer mutuellement. Les groupements d'intégration et les institutions des pays en développement devraient être pleinement associés, dès le départ, aux travaux de conception et de mise en place d'un système mondial de préférences commerciales pour permettre à tous les pays en développement de tirer pleinement profit de l'expérience acquise par ces groupements. Ces derniers devraient aussi pouvoir participer, en tant qu'entités, aux négociations sur un système mondial, s'ils le désirent.

124. Il semblerait aussi nécessaire d'envisager l'établissement de préférences commerciales comme un processus graduel afin de tenir pleinement compte des progrès accomplis dans d'autres domaines de la coopération économique entre pays en développement. L'expérience montre que les préférences sont plus efficaces lorsque des liens sont créés entre les économies des pays participants, notamment entre leurs réseaux d'information, de commercialisation, de transport, de paiements, de financement et de production. Les préférences commerciales devraient donc être définies en fonction d'une conception globale et systématique de la coopération économique qui permette une étroite interaction de ses diverses composantes.

CHAPITRE III

Entreprises multilationales de commercialisation

A. – Rôle des entreprises multinationales de commercialisation

125. Un élément caractéristique du commerce mondial est l'emprise de plus en plus grande qu'exercent sur le marché des groupes internationaux capables de centraliser les opérations de commercialisation intéressant une gamme de produits provenant de plusieurs sources internationales différentes et destinés à un marché international très diversifié. Peu de pays en développement sont en mesure de créer des entreprises de commercialisation compétitives, et

[30] Voir dans le présent volume le document TD/244, par. 60 à 66 (mécanismes de compensation), et chap. Ier ci-dessus.

les rares entreprises qui ont été créées ont généralement des possibilités limitées en ce qui concerne à la fois les produits commercialisés et les sources d'approvisionnement, ainsi que sur le plan financier et opérationnel. On peut dès lors penser que des entreprises multinationales de commercialisation conçues pour s'occuper d'un certain nombre de produits provenant de différents pays et dotées d'une autonomie suffisante pour mobiliser des ressources et se lancer dans des opérations commerciales pourraient être des instruments utiles pour accroître la participation des pays en développement au commerce mondial.

126. Comme les produits primaires représentent environ 80 p. 100 du commerce d'exportation des pays en développement, il est normal que bon nombre de ces pays cherchent en priorité à accroître leur participation à la commercialisation et à la distribution de ces produits.

127. Les entreprises commerciales des pays en développement (tant publiques que privées) peuvent certes opérer avec succès sur le marché intérieur, mais la situation est tout à fait différente sur le marché international, où elles se heurtent à la concurrence de grandes entreprises commerciales internationales. A la différence de la plupart des entreprises commerciales nationales des pays en développement, les entreprises internationales n'ont pas comme seule source d'approvisionnement les excédents exportables d'un pays déterminé; de plus, elles traitent souvent un grand nombre de produits. Elles sont souvent en mesure aussi de bénéficier de débouchés très diversifiés. Par ailleurs, les entreprises commerciales internationales allient souvent la gestion financière et la gestion de la production pour créer à l'intérieur du groupe tout un réseau regroupant les circuits de financement, de production et de commercialisation tout au long des opérations de gros et même de détail, et elles peuvent souvent influencer sensiblement la fixation des prix des produits de base en intervenant sur les bourses de marchandises, notamment sur les marchés à terme. Par contre, les entreprises nationales de commercialisation ne se lancent pas souvent dans ce type d'opérations et sont donc fréquemment contraintes à une attitude passive, se bornant à maintenir les circuits traditionnels de commercialisation et à travailler avec des intermédiaires internationaux.

128. La création d'entreprises multinationales de commercialisation pourrait aider les pays en développpement à profiter de bien des avantages dont bénéficient actuellement les grandes entreprises commerciales internationales et, partant, à améliorer leur position concurrentielle vis-à-vis de ces entreprises. Ainsi, en assurant la commercialisation des produits d'un certain nombre d'exportateurs, elles pourraient par exemple augmenter leur influence sur le marché. De même, en concentrant plusieurs opérations, elles pourraient bénéficier davantage de mesures financières et obtenir des fonds auprès des institutions internationales de financement à des conditions plus favorables que celles qui sont accordées aux entreprises nationales de commercialisation prises individuellement. Cela leur permettrait, en outre, d'entreprendre plus facilement des opérations de commercialisation en aval, notamment la vente en gros, le transport, la transformation et peut-être même, dans certains cas, la vente au détail sur les principaux marchés des pays développés. Les opérations de ces entreprises devraient normalement permettre des économies nettes de devises qui se traduiraient à la fois par des bénéfices pour les entreprises multinationales et par un accroissement de la valeur f.o.b. du produit exporté.

129. S'agissant des articles manufacturés, quelques pays en développement seulement en exportent des quantités importantes et leurs ventes internationales sont dans une large mesure contrôlées par des sociétés transnationales qui ont transféré certaines capacités de production dans les pays en développement. Etant donné les liens étroits qui existent entre les entreprises au sein de ces sociétés dans le commerce des articles manufacturés, les possibilités de créer des entreprises multinationales de commercialisation pour encourager les exportations d'articles manufacturés des pays en développement seraient essentiellement limitées aux articles manufacturés traditionnels à faible coefficient de technologie.

130. Un certain nombre d'initiatives ont été prises dans le cadre de certains groupements d'intégration en vue d'adopter des règles communes pour la création d'entreprises multinationales[31], mais il n'existe aucun modèle convenu généralement utilisé à cette fin. Bien au contraire, les entreprises multinationales ont revêtu des formes très diverses. En fait, on peut dire que chaque entreprise multinationale est unique en son genre, en ce sens que sa structure juridique et institutionnelle a été conçue en fonction de ses besoins propres et dépend forcément de ses objectifs, attributions et caractéristiques propres.

131. Les entreprises multinationales de commercialisation s'occuperaient naturellement, avant tout, de la commercialisation et de la distribution des produits visés, mais leur champ d'action devrait en général être suffisamment large pour englober, au besoin, la production, le stockage, le transport et les services connexes – financiers et autres – nécessaires à leur fonctionnement. Elles devraient être en mesure de diversifier leurs sources d'approvisionnement, de mobiliser des ressources financières, d'intervenir sur les bourses internationales de marchandises et de conclure des arrangements fermes avec les fournisseurs. Leurs opérations pourraient aussi s'étendre à d'autres activités connexes comme l'achat en commun d'outillage agricole, de matériel d'extraction, d'équipement industriel ou d'autres facteurs de production nécessaires à la production des principaux produits d'exportation. L'entreprise pourrait aussi être habilitée à intervenir sur les bourses internationales de marchandises pour stabiliser le prix d'un produit déterminé, contracter des prêts et participer au capital social d'entreprises opérant dans le secteur qui l'intéresse, et être autorisée à assurer un financement, y compris celui de stocks régulateurs, d'installations de production et de l'infrastructure connexe – entrepôts et moyens de transport, par exemple –, à effectuer des travaux de recherche-développement et à contrôler la qualité.

132. Pour obtenir les meilleurs résultats possibles, le champ juridique et opérationnel des entreprises multinationales de commercialisation ne devrait donc pas être trop restreint et devrait être défini essentiellement à partir des objectifs convenus à atteindre, eu égard aux caractéristiques des produits à commercialiser et aux limites imposées par les conditions, financières et autres, arrêtées d'un commun accord.

[31] Voir "Aspects juridiques de la création d'entreprises multinationales de commercialisation entre pays en développement : rapport du secrétariat de la CNUCED" (TD/B/C.7/28), par. 33 à 58.

B. – Secteurs dans lesquels il serait possible de favoriser la création d'entreprises multinationales de commercialisation entre pays en développement.

133. Le secrétariat de la CNUCED a sélectionné les secteurs qui se prêtent à la création d'entreprises multinationales de commercialisation. A cette fin, il a procédé en deux étapes : premièrement, il a analysé les statistiques du commerce international pour recenser les produits et groupes de produits qui représentent une part appréciable des exportations des pays en développement considérés dans leur ensemble ou qui se sont signalés par leur dynamisme ces dernières années. Il a ensuite procédé, dans un très grand nombre de pays en développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine, à des consultations locales qui lui ont permis d'évaluer l'intérêt que les entreprises publiques et privées portent à l'idée de créer des entreprises multinationales de commercialisation.

134. Aux fins de l'étude statistique, le secrétariat a utilisé des données – classées selon les rubriques de la CTCI – sur la valeur des importations et des exportations en provenance et à destination du monde entier pour vingt groupes de pays. Il a analysé ces données pour déterminer les produits les plus importants exportés par les pays en développement, c'est-à-dire les produits qui entrent pour une part substantielle dans les exportations mondiales totales. Des recherches plus poussées ont permis d'identifier d'autres produits qui, même s'ils ne représentent pas une part appréciable de la valeur globale, sont néanmoins importants pour de nombreux pays en développement considérés individuellement, ou qui ont manifesté leur dynamisme ces dernières années. Une première liste de produits a été ainsi établie (voir le tableau 5).

135. A la suite de cette première analyse, des consultants se sont rendus dans plusieurs pays en développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine. Les pays ont été choisis de manière à constituer un échantillon représentatif des trois régions.

TABLEAU 5

Produits sélectionnés après une étude statistique

CTCI	*Produits ou groupes de produits*
011	Viande fraîche, réfrigérée ou congelée
032	Préparations et conserves de poissons
044	Maïs
051	Fruits frais et noix
053	Préparations et conserves de fruits
054, 055	Légumes frais ou congelés et légumes en conserve ou préparations à base de légumes
061	Sucre
071	Café
072	Cacao
074	Thé
121, 122	Tabacs bruts et manufacturés
221, 421, 422	Graines, noix et amandes oléagineuses. Huiles végétales fixes
231	Caoutchouc brut
242, 243, 251, 631, 821	Bois bruts ou simplement équarris, pâte à papier et déchets de papier, placages et contre-plaqués, meubles
261	Soie
263	Coton
271, 561	Engrais bruts et manufacturés
281, 282, 671 à 674	Minerai de fer, déchets de fer d'acier, fonte, lingots, barres et profilés, larges plats et tôles, en fer ou en acier
611, 612, 851	Cuirs et articles manufacturés en cuir, chaussures
657	Tapis et tapisseries
681	Argent et platine
682	Cuivre
684, 283.3	Aluminium et bauxite
687	Etain
714	Machines de bureau
722	Machines électriques génératrices et appareillage pour la coupure ou la connexion des circuits électriques
724	Appareils de télécommunications
725	Appareils électriques à usage domestique
732	Véhicules automobiles routiers
733	Véhicules routiers autres que les véhicules automobiles
841	Vêtements (à l'exclusion des vêtements de fourrure)
894	Jouets, jeux et articles pour divertissements
896	Objets d'art

136. Les consultants ont pris des contacts dans ces pays avec des ministères, des organismes d'investissement, des offices de commercialisation, des conseils de promotion des exportations, des organismes de commerce d'Etat, des chambres de commerce et d'industrie, des organismes internationaux de commercialisation, des associations de producteurs et d'exportateurs et des hommes d'affaires. Ces discussions ont permis de déceler les difficultés et les possibilités liées aux propositions relatives à la commercialisation multinationale des produits retenus à la suite de la première opération de sélection. Les réactions ont été très différentes, non seulement selon les pays, mais aussi selon les régions, mais en général les résultats de l'étude ont confirmé que les producteurs et les exportateurs, aussi bien publics que privés, sont disposés, et parfois même prêts, à engager des négociations pour favoriser la conclusion d'accords multinationaux de coopération en matière de commercialisation et pour finalement créer des entreprises multinationales de commercialisation pour un certain nombre de produits. En général, la formule la plus couramment préconisée par les producteurs et les exportateurs consiste à favoriser les contacts entre eux pour tel ou tel produit, avec des objectifs bien précis, pour étudier les possibilités de coopération en matière de commercialisation et dans des domaines connexes, uniquement avec des pays pour lesquels le produit considéré présente un intérêt certain. Dans certains cas, il a été jugé préférable d'organiser ces premières séries de consultations entre pays exportateurs appartenant à la même région, mais il a été aussi considéré qu'il y aurait un intérêt particulier à engager rapidement des consultations avec les pays exportateurs d'autres régions en développement en raison de la communauté d'intérêts entre tous les pays en développement exportateurs d'un produit déterminé. Les enquêtes ont, en outre, permis de dégager des initiatives concernant des systèmes de commercialisation polyvalents et il a été estimé qu'un programme de ce genre devrait être conçu comme un effort de coopération dans le domaine de la commercialisation qui pourrait – mais ne devrait pas forcément – aboutir à la création d'entreprises multinationales de commercialisation, car il y a dans ce domaine un certain nombre d'occasions valables de coopération qui n'exigent pas la création de telles entreprises. Les secteurs qui ont été considérés comme les plus prometteurs pour amorcer une

action de coopération en matière de commercialisation sont les suivants :

a) *Pour la région africaine :* café, cacao, thé, graines et huiles végétales, bois, coton, sisal, fruits, noix, légumes, phosphates, cuivre, textiles et vêtements, articles en cuir, produits d'artisanat, viande, poisson, préparations à base de viande et de poisson;

b) *Pour la région asiatique :* tabac, riz, coton, caoutchouc et articles en caoutchouc, thé, jute et articles en jute, tapioca, bois et ouvrages en bois, épices, huiles végétales (huile de palme et huile de coco), aliments pour le bétail, cuirs et articles en cuir, fruits en conserve, produits de la mer, étain, métaux communs, minéraux, acier (demi-produits et produits finis), matériel électronique, matériel ferroviaire, véhicules sans moteur, meubles, matériel non électrique (y compris machines agricoles), vêtements parties de véhicules automobiles;

c) *Pour la région latino-américaine :* sucre, café, cacao, coton, viande, huiles végétales, bois, cuivre, bauxite, étain, minerai de fer, argent, plomb, zinc, produits de la mer, engrais, fruits et légumes (frais et en conserve), boissons alcooliques, produits alimentaires à forte valeur nutritive (produits à base de farine de poisson, soja, quinoa, cacao, sucre, etc.), nourriture destinée aux animaux, tabacs (bruts et manufacturés), cuir, cuirs et peaux et articles manufacturés en ces matières, produits alimentaires, meubles, pâte à papier, papier et carton, textiles et vêtements, articles en acier, articles en métaux non ferreux, matériaux de construction, produits des industries mécaniques et électriques, appareils électriques à usage domestique, produits chimiques et produits d'artisanat.

137. Les listes régionales ci-dessus sont récapitulées au tableau 6, qui indique en outre comment les différents groupes de produits sélectionnés[32] s'articulent entre les régions.

C. – Mesures qui pourraient être prises en faveur de la création de systèmes multinationaux et d'entreprises multinationales de commercialisation entre pays en développement

138. Les suggestions en vue de favoriser une action multinationale de commercialisation et la création d'entreprises multinationales de commercialisation dans les pays en développement devraient tout d'abord tenir compte des systèmes de promotion qui existent déjà dans ces pays, ainsi que des initiatives suscitées spontanément par un certain nombre d'organismes privés et publics – nationaux et multinationaux – de promotion. Parmi les organisations qui prennent déjà des initiatives en ce sens, on peut mentionner les associations de producteurs et d'exportateurs existantes – qui agissent soit au niveau d'un produit, soit à celui d'une région ou sous-région, le Conseil des associations de producteurs, les chambres sous-régionales de commerce et d'industrie, et les organismes de commerce d'Etat. Il convient de signaler tout particulièrement les comités d'action du Système économique latino-américain dont plusieurs s'efforcent, avec la participation des pays latino-américains intéressés, de favoriser la création d'entreprises multinationales de commercialisation. Ces comités d'action paraissent, en l'occurrence, constituer un mécanisme institutionnel particulièrement bien adapté.

139. En plus de l'appui qui peut être apporté aux initiatives déjà prises par les organisations susmentionnées, on pourrait envisager un programme axé sur la promotion systématique des entreprises multinationales de commercialisation, au niveau régional et interrégional, en réunissant les pays exportateurs intéressés par la commercialisation en commun de tel ou tel produit ou groupe de produits pour qu'ils concluent entre eux les arrangements de commercialisation multinationale qui conviennent le mieux à leurs intérêts et aux caractéristiques spécifiques des produits visés.

140. Un tel programme pourrait être élaboré à partir des secteurs indiqués au tableau 6. Selon l'intérêt qu'ils susciteraient, un petit nombre de secteurs hautement prioritaires pourraient être choisis pour mener une action de promotion pendant une période raisonnable – par exemple, trois à cinq ans – à la fois au niveau de chaque région et au niveau interrégional. Il faudrait programmer en même temps la réalisation d'études sectorielles approfondies sur les produits sélectionnés, dans lesquelles une attention particulière devrait être accordée aux problèmes de commercialisation et de distribution des produits en question.

141. Sur la base dces études, il serait possible d'organiser des réunions régionales et interrégionales de producteurs et d'exportateurs pour examiner des propositions touchant une action multinationales de commercialisation, en particulier la création d'entreprises multinationales de commercialisation. Les systèmes de commercialisation envisagés pourraient avoir, entre autres, les fonctions suivantes[33] :

a) Centraliser la commercialisation des quantités exportables de produits et adopter des principes directeurs pour normaliser les produits et les adapter aux exigences du marché mondial;

b) Mettre en œuvre des programmes concertés d'échanges avec les pays en développement et les pays développés;

c) Centraliser les activités de promotion des exportations touchant des produits déterminés et créer des marques de fabrique et des modèles communs;

d) Mettre en place, sur les principaux marchés, des systèmes de collecte d'informations;

e) Encourager la recherche en vue de moderniser les lignes de produits et d'en trouver de nouvelles, et conseiller les entreprises nationales sur les moyens d'adapter leur production aux exigences du marché;

f) Programmer le transport des produits importés et exportés en utilisant au maximum les moyens de stockage existants et en groupant les expéditions de manière à réduire les frais de transport;

[32] Il convient de noter que parmi les produits retenus, il y en a un certain nombre qui font déjà l'objet de mesures de coopération dans le cadre d'associations de producteurs et d'autres organismes semblables des pays en développement.

[33] On notera qu'il y a un certain chevauchement entre ces fonctions et celles des organismes de commerce d'Etat (voir dans le présent volume le document TD/244). Il faudrait donc coordonner étroitement les initiatives relatives à ces deux instruments de coopération économique entre pays en développement.

TABLEAU 6

Liste des produits retenus à la suite des consultations locales

Position correspondante de la CTCI	*Produits*[a]	*Afrique*	*Asie*	*Amérique latine*
01	Viandes et préparations à base de viande	x		x
031, 032	Poissons et préparations à base de poisson	x	x	x
042	Riz		x	
051, 053	Fruits et noix, frais, séchés et en conserve	x	x	x
054, 055	Légumes, racines et tubercules, frais et en conserve	x	x	x
061	Sucre			x
071	Café	x		x
072	Cacao	x		x
074	Thé	x	x	
075	Epices		x	
081	Nourriture destinée aux animaux		x	x
112	Boissons alcooliques			x
121, 122	Tabacs, bruts et manufacturés		x	x
211, 611, 612, 851	Cuirs et peaux, cuir et articles manufacturés en cuir	x	x	x
221, 421, 422	Graintes oléagineuses, huiles végétales	x	x	x
231, 621, 629	Caoutchouc et produits en caoutchouc		x	
242, 243, 631, 632, 821	Bois et articles manufacturés en bois, y compris les meubles	x	x	x
251, 64	Pâte à papier, papier et carton			x
263	Coton	x	x	x
264, 651.9(2), 653.4, 656, 657	Jute et articles en jute		x	
265.4	Sisal	x		
271, 561	Engrais, bruts et manufacturés	x		x
281	Minerai de fer	x	x	x
283	Métaux communs non ferreux	x	x	x
283.3	Bauxite	x	x	x
283.7	Manganèse		x	
59	Produits chimiques			x
67	Acier et produits en acier		x	x
676	Matériel de voie ferrée		x	
681.1	Argent			x
682	Cuivre	x	x	x
685	Plomb		x	x
686	Zinc	x	x	x
687	Etain	x	x	x
689.4	Tungstène		x	x
71	Machines non électriques		x	x
72	Machines électriques		x	x
725	Appareils électriques à usage domestique		x	x
732.1, 732.8	Parties de véhicules automobiles		x	
733	Véhicules sans moteur		x	
65, 841	Textiles et vêtements	x	x	x
	Produits d'artisanat[b]	x	x	x
	Produits en métaux non ferreux[b]			x
	Matériaux de construction[b]			x
	Produits alimentaires à forte valeur nutritive[b]			x
	Matériel électronique[b]		x	

[a] La désignation des produits est reprise des rapports des consultants et ne correspond donc pas toujours exactement aux définitions de la CTCI.

[b] Produits définis dans un sens large et relevant de plusieurs positions de la CTCI.

g) Acheter directement les excédents exportables et passer des contrats avec diverses entreprises des pays en développement participants capables de produire des marchandises ayant la qualité requise à des prix compétitifs;

h) Acheter en grandes quantités les facteurs de production et les biens d'équipement nécessaires aux secteurs de production correspondants;

i) Diversifier les circuits de commercialisation de manière à réduire les risques commerciaux.

142. On pourrait envisager des réunions sectorielles pour définir en commun les possibilités de coopération dans chacun d'eux. Pour assurer la souplesse et l'efficacité opérationnelle, chaque réunion sectorielle pourrait définir son propre champ d'action, et notamment le secteur qui fait l'objet des négociations. Si elles sont bien organisées, il est probable que ces réunions, auxquelles participeraient normalement des représentants d'entreprises aussi bien publiques que privées, permettraient non seulement d'élaborer des propositions concernant des arrangements de commercialisation multinationaux, mais pourraient aussi en venir à être un mécanisme permanent qui conseillerait les gouvernements participants sur les questions touchant le développement de l'ensemble du secteur considéré.

CHAPITRE IV

Entreprises multinationales de production

143. Si l'on veut que les pays en développement parviennent à l'autonomie économique collective, il faudra déployer des efforts considérables pour augmenter leur part de la production mondiale d'articles manufacturés, de la transformation des produits primaires minéraux et agricoles et de la production mondiale de denrées alimentaires.

144. La part des pays en développement dans la production mondiale d'articles manufacturés a légèrement augmenté ces dernières années, mais elle ne représente encore qu'environ 8 p. 100 du total mondial. Pour les biens intermédiaires de base, les produits des industries mécaniques et électriques et les biens d'équipement, leur part de la production mondiale est encore plus réduite. De même, malgré des augmentations importantes au cours des dernières années, leur part des exportations mondiales d'articles manufacturés est encore très faible (8 p. 100), et pour les industries mécaniques et électriques de base et les produits manufacturés, elle est négligeable. En revanche, pour les importations d'articles manufacturés, en particulier pour les biens intermédiaires et les biens d'équipement si déterminants pour leurs progrès, les pays en développement sont encore largement tributaires des pays développés.

145. Par contre, les pays en développement sont de gros producteurs de minéraux et, pour un certain nombre de ces produits, leur part dans l'extraction et le commerce mondiaux est importante. Mais ce n'est que dans une mesure très limitée que ces pays ont pu développer sensiblement le secteur national de la transformation de ces minéraux ou utiliser ceux-ci pour élargir et renforcer considérablement les bases de leurs industrialisation.

146. Dans le domaine de l'agriculture, on a enregistré un accroissement substantiel de la production alimentaire des pays en développement, mais cet accroissement a rarement suivi celui de la population et, ces dernières années, le groupe des pays en développement est devenu largement tributaire des importations pour les besoins alimentaires essentiels. C'est ainsi que les importations nettes de céréales des pays en développement ont augmenté considérablement, puisqu'elles sont passées d'environ 10 millions de tonnes en 1960/61 à 36 millions de tonnes en 1974/75. Le coût de ces importations de céréales est important : il a atteint une dizaine de milliards de dollars en 1973/74.

147. Pour inverser ces tendances, les pays en développement doivent accélérer leurs efforts de développement en renforçant leur coopération technique, financière et économique dans le cadre d'une stratégie d'autonomie économique collective et en restructurant la production et le commerce mondiaux. Cela supposerait que les pays en développement procèdent de manière concertée pour accroître le taux annuel moyen de croissance de la production agricole et industrielle, en prenant en considération la nécessité d'apporter des changements importants à la composition structurelle de la production d'articles manufacturés. En outre, la croissance industrielle future des pays en développement suppose une transformation profonde pour ce qui est de leur dépendance à l'égard des pays développés en matière d'importations, et exige une expansion accélérée des courants d'échange commerciaux entre eux.

148. Ces buts ambitieux supposent une transformation structurelle du mécanisme institutionnel qui régit la production et les relations commerciales entre pays, laquelle ne peut guère se réaliser sans progrès importants dans les négociations Nord-Sud en cours visant à restructurer l'ordre économique mondial existant, ni sans un renforcement des liens économiques et financiers entre pays en développement. On estime à cet égard qu'en créant des entreprises multinationales de production, les pays en développement se doteraient d'un instrument essentiel qui faciliterait l'expansion des échanges commerciaux entre eux, permettrait une meilleure utilisation de leurs ressources productives et contribuerait à créer des compétences nouvelles dans les domaines de la gestion, de la technique et de la commercialisation et, ainsi, à pallier et à contrebalancer l'influence dominante des sociétés transnationales et des entreprises d'Etat des pays développés.

149. La base permettant de renforcer la coopération économique entre pays en développement existe déjà. Certains pays ont un excédent de capitaux et des ressources financières qu'il ne sont peut-être pas en mesure d'absorber entièrement à court terme, même dans le cadre de leur région géographique. Il y a aussi des pays en développement qui ont beaucoup augmenté leurs capacités industrielles et techniques et qui sont capables de fournir une proportion croissante des biens d'équipement et des services techniques dont ont besoin d'autres pays en développement, et même de fournir des ensembles industriels. En outre, il y a des pays en développement richement pourvus en ressources naturelles et qui ne sont pas à même de les utiliser efficacement, faute de capitaux et de compétences en matière de gestion et de techniques. Dans d'autres cas, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée entrave les efforts de développement. La possibilité de renforcer la coopération économique par une mise en commun des ressources, des marchés et des compétences techniques, en vue de tirer profit de la complémentarité, des économies d'échelle et de la spécialisation, existe donc dans ces pays.

150. Au cours des vingt dernières années, de grands efforts ont été faits dans l'ensemble du monde en développement pour pousser la production industrielle et créer de nouveaux courants commerciaux entre pays en développement au moyen de divers accords de coopération – groupements officiels d'intégration (intégration des marchés et planification sectorielle) ou plans spécifiques de portée plus limitée (politiques sélectives de libéralisation du commerce et opérations en association). Dans le premier cas, les résultats n'ont pas été aussi bons qu'on l'espérait initialement, mais le fait est que le commerce d'articles manufacturés entre pays en développement a progressé rapidement depuis une dizaine d'années (voir chap. II). En outre, entre 1970 et 1975, l'augmentation du commerce d'articles manufacturés entre pays en développement était imputable pour près d'un tiers au commerce de machines et de matériel[34]. Dans cette évolution, le rôle joué par les entreprises multinationales de production des pays en développement, bien que limité, a revêtu une certaine importance. Pour continuer dans cette voie, une coopération plus étroite dans la planification de l'expansion industrielle et dans la création de nouvelles entreprises et

[34] D'après les données figurant dans GATT, *Matrices du commerce mondial par régions et par catégories de produits, 1955-1976* (numéro de vente : GATT/1978-4).

aussi une politique plus libérale à l'égard des importations réciproques seront nécessaires si l'on veut que le commerce entre pays en développement connaisse une expansion rapide.

151. A ce propos, il semble qu'il y ait une tendance croissante à faire appel de plus en plus à des formes nouvelles d'accords de coopération (par rapport aux conceptions officielles et globales déjà mentionnées) pour augmenter la production industrielle et grossir les nouveaux courants commerciaux entre pays en développement. Cette tendance s'est particulièrement manifestée toutes les fois qu'on a envisagé une coopération économique plus étroite au sein d'un groupe important de pays ayant des niveaux de développement industriel différents.

152. Ces nouveaux mécanismes de caractère plus souple, et qui n'exigent pas de nouvel engagement de coopération dans d'autres domaines après que les projets ont été exécutés, supposent des modalités différentes en ce qui concerne la propriété, le financement, la gestion, la libéralisation du commerce et le transfert de technologie. Bon nombre d'entre eux concernent des entreprises communes assorties d'accords de commercialisation pour la fourniture de facteurs de production ou la vente des produits. L'initiative vient souvent des gouvernements, soit directement, soit par l'intermédiaire des entreprises publiques[35].

153. Pour ce genre d'accord, les sources de gestion sont variées. Parfois, certains éléments du personnel technique et du personnel de gestion ne proviennent pas des pays en développement participants. Les techniques sont souvent acquises auprès de tiers, ou sont fournies par l'un des participants, et plusieurs entreprises communes ont fait appel entièrement à des techniques déjà maîtrisées par les pays en développement participants. Les accords de marché sur la fourniture de facteurs de production ou de matières premières revêtent différentes formes. Le plus souvent, les facteurs de production et les matières premières sont fournis par le pays d'accueil aux prix courants nationaux ou sont acquis sur les marchés internationaux auprès des meilleures sources disponibles. Quand une nation participante ou une société mère est chargée de fournir tel ou tel facteur de production, l'accord précise ordinairement que la valeur de ce facteur sera calculée aux prix du marché international. En ce qui concerne les dispositions régissant la commercialisation du produit final, il est courant de créer des entreprises communes qui profitent de mesures sélectives de libéralisation du commerce.

154. Le nombre d'entreprises multinationales de production des pays en développement créées ces dernières années selon ces modalités a eu tendance à augmenter en Asie, en Afrique, en Amérique latine, et surtout dans les pays arabes et islamiques. En Amérique latine, les membres du SELA ont institué une nouvelle manière institutionnelle de concevoir la création des entreprises multinationales de production suivant une ligne parallèle aux efforts accomplis par ces pays dans les groupements d'intégration. En Asie, on a fait un nouveau progrès dans cette direction avec la création de l'Association des institutions de l'Asie et du Pacifique pour le financement du développement qui s'est récemment engagée à participer au financement de projets multinationaux d'intérêt régional. Des mesures analogues sont envisagées en Afrique et en Amérique latine avec la création de l'Association des institutions africaines de financement du développement et de l'Association latino-américaine d'institutions pour le financement du développement (ALIDE).

155. Néanmoins, d'autres mesures doivent être prises par les pays en développement en vue d'augmenter les moyens dont ils disposent pour déterminer, concevoir, créer et exploiter efficacement des entreprises multinationales de production, et en vue de renforcer les mécanismes institutionnels de la coopération économique dans les secteurs de production, avec l'appui des pays développés et du système des Nations Unies et dans le cadre d'un système mondial restructuré de production et de commerce. Cela supposerait notamment une action concertée et autonome dans les domaines stratégiques suivants :

a) Coopération monétaire et financière plus étroite pour le financement d'études de préinvestissement, la fourniture de capital social et de moyens financiers à court terme et à long terme, l'expansion et l'élaboration plus poussée d'accords de paiements et de compensation multinationaux, de plans de crédits et de garanties à l'exportation, de mécanismes de soutien à la balance des paiements, ainsi que pour la facilitation des flux financiers entre pays à excédents et pays en développement déficitaires;

b) Renforcement de la coopération technique dans les domaines de la science et de la technologie, de l'organisation et de la planification, de la recherche-développement, du transfert de technologie et de la formation et du perfectionnement de la main-d'œuvre.

c) Politiques et pratiques commerciales plus libérales pour faciliter l'accès aux marché des produits finis et semi-finis et pour créer et développer de nouveaux courants commerciaux, y compris l'octroi de préférences commerciales et des accords spéciaux en matière de transport, de commercialisation et de distribution.

d) Amélioration, coordination et intégration globale des mécanismes institutionnels intergouvernementaux existants, à l'échelon sous-régional, régional et interrégional, pour permettre de déterminer, de choisir, d'évaluer, de concevoir et d'exécuter des projets d'entreprises multinationales de production.

156. Des études sectorielles sur les engrais, le papier et les articles en caoutchouc ont été entreprises à titre de phase initiale d'un programme à long terme d'études visant à déterminer les projets viables qui permettraient de créer entre pays en développement des entreprises multinationales de production. Ces études ont été faites par des consultants indépendants, en consultation et collaboration étroite avec l'ONUDI, la FAO et d'autres organismes spécialisés du système des Nations Unies, et avec les pays en développement. Pour la période allant jusqu'en 1990, ces études fournissent des renseignements pertinents sur la demande éventuelle et la possibilité d'atteindre les buts

[35] Le secrétariat de la CNUCED a entrepris un certain nombre d'études sur les entreprises communes entre pays en développement. Voir : "Entreprises communes entre pays latino-américains, par M. Antonio Casas-Gonzaléz, consultant" (TD/B/AC.19/R.2 et Corr.1); "Entreprises communes entre pays africains, par M. Pius N. C. Okigbo, consultant" (TD/B/AC.19/R.3); "Entreprises communes entre pays arabes, par M. Ibrahim F. I. Shihata, consultant" (TD/B/AC.19/R.5 et Corr.1 et Add.1); "Entreprises communes entre pays en développement d'Asie, par M. Ram Gopal Agrawal" (TD/B/AC.19/R.7 et Corr.1).

légitimes de l'autonomie économique collective à l'échelon sous-régional, régional et interrégional, et elles indiquent les capacités de production nécessaires pour faire face à la nouvelle demande attendue, ainsi que les besoins en matière de gestion, d'investissement, de main-d'œuvre et de technique. Y figurent aussi divers principes directeurs possibles permettant de tirer le maximum d'avantages des complémentarités et de la spécialisation, ainsi que des critères opérationnels pour le financement et l'exécution des projets adoptés. Ces études ont été revues par un groupe intersecrétariat FAO/ONUDI/CNUCED, puis modifiées et développées. Sur la base de ces rapports révisés, des consultations intergouvernementales doivent commencer sous peu, selon les modalités établies. Par la suite, on envisage d'organiser une réunion à laquelle participeraient les institutions financières multilatérales des pays en développement, les secrétariats des groupements régionaux et les organes compétents du système des Nations Unies, afin d'élaborer un mécanisme efficace pour le financement et l'exécution des projets prioritaires.

CHAPITRE V

Autres mesures en vue de renforcer la coopération et l'intégration économiques sous-régionales, régionales et interrégionales

157. Dans le programme de Mexico, la CNUCED est invitée à participer à des activités de coopération dans le domaine des transports, en vue de renforcer la coopération entre pays en développement[36]. Ces activités pourraient comprendre la création d'entreprises, de services et de facilités de transport à l'échelon multinational, la constitution par les pays en développement d'entreprises communes de transports maritimes sous-régionales, régionales et interrégionales, et une action concertée en vue d'assurer le financement de projets multinationaux de liaisons routières, maritimes, ferroviaires et aériennes.

158. Dans sa résolution 1 (I), la Commission de la coopération économique entre pays en développement, après avoir examiné le programme de Mexico, a demandé au Secrétaire général de la CNUCED de donner une priorité spéciale aux mesures visant à renforcer la coopération et l'intégration sous-régionales, régionales et interrégionales[37].

159. Le Groupe de travail de l'expansion du commerce et de l'intégration économique régionale entre pays en développement, qui a été convoqué par le secrétariat de la CNUCED en avril 1978[38], a souligné l'importance du développement de l'infrastructure et des facilités de transport et de communication. Il a noté que les déficiences des transports et des communications opposent encore un obstacle majeur à l'expansion du commerce entre pays en développement à tous les niveaux, que la coopération dans le secteur de l'infrastructure pourrait permettre de réaliser d'importantes économies d'échelle et des économies de devises étrangères, que cette coopération peut être un instrument essentiel d'intégration permettant de répartir les coûts et les avantages de l'intégration, qu'elle peut renforcer les liens culturels et les relations d'affaires, et que l'expansion du commerce interrégional exige que l'accent soit mis de plus en plus sur la coopération interrégionale dans l'adoption de mesures concernant les transports aériens et maritimes. Le Groupe de travail a noté la responsabilité particulière de la CNUCED dans les domaines des transports maritimes, des ports et du transport multimodal.

160. La coopération et l'intégration économiques, tout comme l'expansion du commerce, pourraient être considérablement renforcées par l'intensification, dans le secteur des transports maritimes, d'un certain nombre d'activités de coopération qui revêtent une importance particulière pour la coopération et l'intégration sous-régionales, régionales et interrégionales et qui devraient offrir des possibilités particulières dans la conjoncture actuelle.

161. Une activité particulièrement bénéfique à l'expansion du commerce, ainsi qu'au développement des marines marchandes des pays en développement, serait la mise en commun, par les pays en développement situés dans une région desservie par les mêmes chargeurs, des informations concernant les mouvements de marchandises et les besoins de services, en vue de l'élaboration d'accords communs de navigation destinés à accroître la compétitivité des chargeurs de ces pays vis-à-vis de ceux des pays maritimes traditionnels. Ces accords de cogestion entre chargeurs de pays en développement et la mise en train d'opérations multinationales de transports maritimes pourraient aussi favoriser l'expansion du commerce.

162. La constitution de conseils de chargeurs et la création d'associations régionales chargées de représenter les intérêts de tous les chargeurs situés dans une zone desservie par la même conférence permettraient aux chargeurs des pays en développement de renforcer leur pouvoir de négociation dans la zone relevant de la conférence compétente.

163. Le Groupe de travail a appelé l'attention sur un autre domaine d'activité qui semble se prêter particulièrement à l'expansion de la coopération entre pays en développement dans le cadre de plans de coopération sous-régionale, régionale et interrégionale, à savoir l'élaboration d'arrangements pour la construction navale et le financement d'achats de navires. Il y a deux modes d'approche possibles, qui sont l'un et l'autre propres à renforcer les systèmes d'intégration.

164. Le premier s'inspire de l'avantage comparatif offert aux pays en développement sur le plan des coûts dans un certain nombre de domaines, y compris celui de la réparation des navires et de la construction navale; il consiste à multiplier les entreprises communes de transports maritimes dans ces pays, dans le cadre de systèmes d'intégration et d'accords de répartition du fret, et à accroître ainsi les possibilités d'augmenter le volume du fret transporté. La coopération entre pays en développement pourrait, en particulier, permettre la mise en place de systèmes complémentaires et spécialisés de transport entre

---

[36] Voir Rapport de la Conférence sur la coopération économique entre pays en développement, tenue à Mexico, du 13 au 22 septembre 1976, distribué sous couvert du document TD/B/628 et Corr.1 et Add.1), vol. I, première partie, sect. A.III.B.1.

[37] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dix-septième session, Supplément No 2* (TD/B/652), annexe I.

[38] Voir "Renforcement de la coopération et de l'intégration économique sous-régionale, régionale et interrégionale : note du secrétariat de la CNUCED" (UNCTAD/ST/ECDC/2); voir aussi le rapport du Groupe de travail de l'expansion du commerce et de l'intégration économique régionale entre pays en développement (TD/B/702).

ces pays, notamment entre ceux qui n'ont pas le même niveau de développement.

165. La deuxième méthode fait appel au pouvoir collectif de négociation des groupements d'intégration en vue de l'élaboration, avec les pays développés, les pays socialistes et d'autres pays en développement, d'accords de coopération portant aussi bien sur l'acquisition de navires et la liquidation des navires excédentaires que sur l'acquisition de nouveaux navires aux conditions les plus avantageuses possibles sur le plan financier. Il y a actuellement un excédent de navires marchands d'occasion dans le monde. Il serait possible, grâce à des accords appropriés de financement, de céder bon nombre de ces navires aux pays en développement pour les aider à constituer leur marine marchande, en vue notamment de développer les échanges commerciaux entre eux.

166. Ces arrangements pourraient être élaborés grâce à la création d'une chambre de compensation qui réunirait des emprunteurs de pays en développement et des vendeurs et constructeurs potentiels dans un cadre permettant aux emprunteurs membres d'un système d'intégration d'user de leur pouvoir collectif de négociation pour obtenir les conditions financières les plus avantageuses grâce à des accords collectifs appropriés de garantie, et cela dans des conditions leur permettant d'évaluer pleinement les mérites techniques et financiers des offres faites par les vendeurs.

167. Une autre activité propre à renforcer les systèmes d'intégration sous-régionale, régionale et interrégionale est l'étude comparative plus approfondie des aspects économiques de divers modes de transport, compte tenu des plans d'expansion du commerce et des économies réalisables grâce à des accords commerciaux préférentiels. On pourrait, dans ce domaine, entreprendre des programmes de recherche intéressant des systèmes d'intégration déterminés, et en particulier des échanges non traditionnels. Ainsi, il faudrait comparer plus attentivement, du point de vue économique, les transports aériens aux transports maritimes, et étudier de plus près les possibilités de réaliser des économies d'échelle, ce pour de nombreux produits nouveaux non traditionnels, tant manufacturés que non transformés.

ANNEXE

TABLEAU I. – Systèmes de compensation multilatérale entre

	Chambre de compensation pour l'Amérique centrale	*Arrangements du système de paiements et de crédit réciproque de l'ALALE*	*Union asiatique de compensation*
I. – Principal objectif économique	Utilisation de monnaies nationales	Libéralisation des paiements	Utilisation de monnaies nationales; expansion du commerce
II. – Portée de la multilatéralisation	Compensation et règlement sur une base entièrement	Règlement multilatéral après compensation bilatérale	Compensation et règlement sur une base entièrement multilatérale
III. – Crédits et plafonds des soldes			
1. Limite du crédit automatique (net) accordé par un membre	Montant fixé (3 millions de dollars des Etats-Unis d'Amérique) sujet à majorations volontaires unilatérales	Montant fixé en dollars des Etats-Unis d'Amérique par accord bilatéral entre les participants	Le douzième des exportations visibles annuelles vers les autres pays membres[a], sujet à majorations volontaires unilatérales
2. Limite du crédit automatique (net) reçu par un membre	Aucune limite expresse; en principe, le crédit net reçu par un participant peut atteindre 12 millions de dollars	Montant fixé en dollars des Etats-Unis d'Amérique par accords bilatéral entre les participants	Le vingt-quatrième des importations visibles annuelles en provenance des autres pays participants[a]
IV. – Paiements et transferts admis à compensation	Toutes transactions courantes et en capital, dans le cadre du Marché commun de l'Amérique centrale, dont le paiement s'effectue en monnaies nationales des pays membres	Transactions courantes et en capital conclues entre participants pris deux à deux, dont le paiement s'effectue exclusivement en dollars des Etats-Unis d'Amérique, compte tenu des réglementations nationales des changes	Paiements effectués par un résident du territoire d'un participant à un résident du territoire d'un autre participant, au titre de transactions internationales courantes telles qu'elles ont été définies dans les statuts du FMI, sauf *a*) paiements effectués pour le pétrole, le gaz naturel et les produits dérivés; *b*) transactions invisibles spécifiquement déclarées "non admises" par un participant lors de la signature de l'accord créant l'Union[c]
V. – Monnaies utilisées pour le règlement des soldes nets	Dollars des Etats-Unis d'Amérique, mais les participants qui font et reçoivent le paiement final peuvent conclure des accords bilatéraux sur l'utilisation de toute autre monnaie convertible.	Dollars des Etats-Unis d'Amérique, exclusivement	Toute monnaie de réserve internationale spécifiée par le Conseil d'administration de l'UAC, ou la monnaie du pays créditeur sous réserve de l'accord exprès de ce dernier
VI. – Unité de compte	"Peso d'Amérique centrale" (= 1 dollar des Etats-Unis d'Amérique)	Dollar des Etats-Unis d'Amérique	"Unité monétaire asiatique". (UMA), équivalant à 1 DTS alloué par le FMI
VII. – Période de règlement	Tous les six mois	Tous les quatre mois	Toutes les quatre semaines, mais le Conseil d'administration peut, par un vote unanime, modifier la durée de la période de règlement
VIII. – Parité et/ou garanties relatives aux taux de change	Toute modification de la parité de la monnaie nationale d'un participant doit être notifiée sans délai à la Chambre de compensation et aux autres participants et tout solde débiteur à la date de la modification de la parité doit être réglé sur la base de la parité antérieure à la modification	Aucune disposition n'est prévue car les parités des monnaies nationales des participants n'entrent pas en jeu dans le calcul des positions de débit ou de crédit du système	Les procédures actuellement envisagées par le Conseil d'administration de l'Union sont basées *a*) sur les taux moyens de change entre les monnaies nationales et les "monnaies d'intervention" des participants et *b*b) sur les taux de change des ces "monnaies d'intervention" (c'est-à-dire le dollar E.U. et la livre sterling) et sur les DTS déclarés par le FMI

Sources : Conseil monétaire d'Amérique centrale, secrétariat de l'ALALE, Union asiatique de compensation et Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest.

[a] Non compris le pétrole, le gaz naturel et les produits dérivés.

[b] Sauf accords spéciaux entre la Banque centrale du Mali et la Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest.

pays en développement : principales caractéristiques et règles

Chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest	*Arrangement monétaire de la CEPGL*	*Union pour les accords multilatéraux de paiements de l'ORCD*	*Facilité de compensation multilatérale de la CARICOM*
Utilisation de monnaies nationales; libéralisation du commerce	Accroître les relations commerciales entre les membres	Expansion du commerce intra-régional	Libéralisation des paiements : utilisation des monnaies nationales
Compensation et règlement sur une base entièrement multilatérale	Règlement sur une base partiellement multilatérale après compensation bilatérale	Règlement sur une base partiellement multilatérale après compensation bilatérale	Compensation et règlement sur une base entièrement multilatérale
20 p. 100 de la valeur annuelle globale des importations (c.a.f.) en provenance des autres pays participants et des exportations (f.o.b.) à destination des autres pays participants, sujet à majorations volontaires unilatérales[b]	Aucune facilité de crédit	2 millions de dollars	Montant fixe du crédit et du débit, en dollars des Etats-Unis, accepté par chaque participant
10 p. 100 de la valeur annuelle globale des importations (c.a.f.) en provenance des autres pays participants et des exportations (f.o.b.) à destination des autres pays participants[b].	Aucune facilité de crédit	2 millions de dollars	Montant fixe du crédit et du débit, en dollars des Etats-Unis, d'Amérique, accepté par chaque participant
Toutes transactions courantes entre les pays des participants, sauf *a*) transactions déclarées "non admises" par le Comité de la CCAO; et *b*) paiements relatifs à la réexportation de produits originaires d'un pays dont la banque centrale ou l'autorité monétaire n'est pas membre de la CCAO[d]	Toutes transactions courantes et toutes autres transactions acceptées par les parties	Toutes transactions courantes sauf *a*) paiements invisibles; *b*) commerce frontalier; *c*) paiements effectués pour du matériel de guerre	Tous les achats et toutes les ventes de la CARICOM, monnaies utilisées par les banques commerciales pour les transactions approuvées par chaque participant ou par le Conseil
Toute monnaie convertible agréée par les participants qui font le paiement final et par ceux qui le reçoivent	Monnaies convertibles	Dollars des Etats-Unis d'Amérique	Dollars des Etats-Unis d'Amérique
"Unité de compte de l'Afrique de l'Ouest" (UCAO), dont la parité doit être fixée par le Comité de la CCAO	Monnaies nationales des pays participants	Dollar des Etats-Unis d'Amérique	Dollar des Etats-Unis d'Amérique
Tous les mois	Tous les trois mois	Tous les ans	Tous les trois mois
L'accord prévoit des parités fixes entre les monnaies nationales des participants et l'UCAO, et la garantie de ces parités par les participants; la procédure relative à l'application de ces principes doit être fixée par le Comité de la CCAO	L'accord prévoit que les taux de changes utilisés seront ceux en vigueur à la date à date à laquelle le paiement est effectué	Comme l'unité de compte est le dollar des Etats-Unis d'Amérique, aucune disposition concernant le taux de change n'est nécessaire	Comme l'unité de compte est le dollar des Etats-Unis d'Amérique, aucune disposition concernant le taux de change n'est nécessaire

[c] On ne dispose d'aucune liste détaillée de telles transactions invisibles. L'assouplissement et la levée de telles restrictions sont prévus à l'art. V, sect 2 *c* de l'Accord portant création de l'UAC.

[d] Les paiements relatifs aux transactions entre les pays membres de l'Union monétaire de l'Afrique de l'Ouest ne sont pas soumis aux

TABLEAU II. – Direction des échanges des pays en

(En millions

	Monde entier					Pays développés					
	Exportations	Importations	Balance commerciale	Exportations (Pourcentage)	Importations (Pourcentage)	Exportations	Importations	Balance commerciale	Exportations (Pourcentage)	Importations (Pourcentage)	Expo. tation
ENSEMBLE DES PAYS EN DEVELOPPEMENT	195 503,0	185 427,8	10 075,2	100,0	100,0	129 828,6	123 507,7	6 320,9	66,4	66,6	42 354
Pays en développement d'Amérique latine (CEPAL)	43 042,3	53 616,4	−10 574,1	100,0	100,0	27 904,4	35 304,2	−7 399,8	64,2	67,1	11 19
ALALE	30 027,7	37 626,7	−7 599,0	100,0	100,0	18 036,0	28 077,7	−10 041,7	60,1	75,8	8 91
Argentine	2 961,3	3 945,3	−984,0	100,0	100,0	1 241,4	2 603,9	−1 362,5	41,9	65,9	1 16
Brésil	8 669,5	13 758,3	−4 908,8	100,0	100,0	4 899,0	9 043,9	−4 144,9	56,3	66,9	2 36
Chili	1 661,0	1 811,0	−150,0	100,0	100,0	1 070,0	1 090,0	−20,0	64,4	60,2	44
Mexique	2 993,1	6 571,5	−3 578,4	100,0	100,0	2 385,5	5 878,4	−3 492,9	79,7	89,4	49
Paraguay	174,1	206,0	−31,9	100,0	100,0	100,3	86,5	13,8	57,6	42,0	6
Uruguay	381,2	516,5	−135,3	100,0	100,0	171,3	212,3	−41,0	44,9	41,1	13
Groupe andin											
ALALE	13 187,5	10 998,1	2 189,4	100,0	100,0	8 168,5	9 162,7	−994,2	62,1	83,4	4 25
Marché commun andin											
Bolivie											
ALALE	443,0	558,0	−115,0	100,0	100,0	258,0	340,0	−82,0	58,2	60,9	16
Marché commun andin											
Colombie											
ALALE	1 464,9	1 494,8	−29,9	100,0	100,0	1 059,7	1 223,1	−163,4	72,4	81,8	32
Marché commun andin											
Equateur											
ALALE	974,0	987,0	−13,0	100,0	100,0	495,6	806,7	−311,1	50,9	81,7	38
Marché commun andin											
Pérou											
ALALE	1 315,0	2 151,0	−836,0	100,0	100,0	751,1	1 639,0	−881,9	57,5	76,2	27
Marché commun andin											
Venezuela											
ALALE	8 990,6	5 807,3	3 183,3	100,0	100,0	5 598,1	5 153,9	444,2	62,1	88,6	3 10
Marché commun andin											
	2 295,7	2 945,8	−650,1	100,0	100,0	1 526,4	1 820,9	−294,5	66,6	61,7	69
Costa Rica	494,1	694,0	−199,9	100,0	100,0	338,4	435,2	−96,8	68,5	62,7	15
El Salvador	513,4	598,0	−84,6	100,0	100,0	333,5	362,3	−28,8	65,0	60,6	16
Guatemala	623,4	732,6	−109,2	100,0	100,0	395,6	471,5	−75,9	63,5	64,4	20
Honduras	293,3	404,3	−111,0	100,0	100,0	395,6	471,5	−36,3	75,5	63,7	6
Nicaragua	371,5	516,9	−145,4	100,0	100,0	237,5	294,2	−56,7	63,9	56,9	11
CARICOM	3 178,4	3 497,2	−318,8	100,0	100,0	2 395,5	2 020,8	374,7	75,4	57,8	51
Barbade	87,7	216,4	−128,7	100,0	100,0	69,4	139,3	−69,9	79,1	64,4	1
Belize	67,1	88,5	−21,4	100,0	100,0	55,0	68,0	−13,0	82,0	76,8	1
Guyane	360,7	344,3	16,4	100,0	100,0	240,9	239,0	1,9	66,8	69,4	6
Jamaïque	793,2	1 135,7	−342,5	100,0	100,0	625,4	795,0	−169,6	78,9	70,0	11
Trinité-et-Tobago	1 772,7	1 488,5	284,2	100,0	100,0	1 346,8	634,0	712,8	76,0	42,6	28
Marché commun des Antilles orientales	97,0	223,8	−126,8	100,0	100,0	58,0	145,5	−87,5	60,0	65,0	2
Autres membres de la CEPAL	7 540,5	9 546,7	−2 006,2	100,0	100,0	5 946,5	3 384,8	2 561,7	79,1	35,5	1 06
Antilles néerlandaises	2 393,1	2 788,9	−395,8	100,0	100,0	1 803,1	325,9	1 477,2	75,4	11,7	54
Bahamas	2 508,3	2 696,9	−188,6	100,0	100,0	2 237,0	263,1	1 973,9	89,3	9,8	22
Cuba	1 123,7	1 938,3	−814,6	100,0	100,0	586,0	1 468,0	−882,0	52,2	75,5	19
Haïti	81,2	142,5	−61,3	100,0	100,0	79,0	122,1	−43,1	97,3	85,7	
Panama	280,2	892,1	−611,9	100,0	100,0	217,4	386,7	−169,3	77,6	43,3	2
République dominicaine	894,0	786,0	108,0	100,0	100,0	783,0	637,0	146,0	87,6	81,0	6
Suriname	260,0	302,0	−42,0	100,0	100,0	241,0	182,0	59,0	92,7	60,3	
Pays en développement d'Afrique (CEA)	33 680,2	36 341,8	2 661,6	100,0	100,0	24 744,7	27 109,6	−2 364,9	73,5	74,6	5 01
CEDEAO	11 636,7	10 410,6	1 226,1	100,0	100,0	9 201,8	8 289,6	912 2	79,1	79,6	1 73
Bénin	57,0	197,0	−140,0	100,0	100,0	33,0	144,0	−111,0	57,9	73,1	1
Cap-Vert	2,0	58,0	−56,0	100,0	100,0	1,3	43,5	−42,2	65,0	75,0	
Gambie	48,1	48,7	−0,6	100,0	100,0	39,9	27,9	12,0	83,0	57,3	
Ghana	728,2	787,9	−59,7	100,0	100,0	489,3	552,5	−63,2	67,2	70,1	7
Guinée	143,0	164,0	21,0	100,0	100,0	83,0	117,0	−34,0	58,0	71,3	2
Guinée Bissau	6,1	38,0	−31,9	100,0	100,0	1,0	8,2	−7,2	16,4	21,6	
Nigéria	7 983,4	6 041,2	1 942,2	100,0	100,0	6 568,4	5 252,8	1 315,6	82,1	87,2	1 27
Togo	124,8	173,9	−49,1	100,0	100,0	115,1	138,3	−23,2	92,2	79,5	
CEAO											
CEDEAO	2 014,2	2 374,7	−360,5	100,0	100,0	1 392,4	1 629,1	−236,7	69,1	68,6	37
CEAO											
Côte d'Ivoire											
CEDEAO	1 181,6	1 126,5	55,1	100,0	100,0	827,5	809,2	18,3	70,0	71,9	21
CEAO											
Haute-Volta											
CEDEAO	43,5	151,2	−107,7	100,0	100,0	17,6	101,6	−84,0	40,5	67,2	1
CEAO											
Mali											
CEDEAO	36,5	190,1	−153,6	100,0	100,0	9,5	99,4	−89,9	26,0	52,3	1
CEAO											
Mauritanie											
CEDEAO	199,0	227,0	−28,0	100,0	100,0	170,0	173,0	−3,0	85,4	76,2	
CEAO											

développement par grandes régions, 1975. – CTCI 0 à 9

de dollars)

Pays en développement				Commerce interrégional					Commerce régional (groupements économiques non compris)					Groupements économiques				
Importations	Balance commerciale	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Balance commerciale	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Balance commerciale	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Balance commerciale	Exportations	Importations
		Pourcentage					Pourcentage					Pourcentage					Pourcentage	
2 090,9	263,6	21,6	22,7	20 939,3	22 136,1	−1 196,8	10,7	11,9	13 275,2	12 756,5	518,7	6,8	6,9	8 286,7	7 374,7	912,0	4,2	4,0
5 847,7	−5 655,2	25,7	32,0	2 069,3	8 257,5	−6 188,2	4,8	15,7	4 315,4	3 710,4	605,0	9,9	7,0	4 807,9	4 879,8	−71,9	11,0	9,3
1 525,4	394,0	29,7	23,0	1 453,2	4 122,9	−2 669,7	4,8	11,1	3 465,1	336,6	3 128,5	11,6	0,9	4 001,1	4 065,9	−64,8	13,3	11,0
1 222,1	−61,1	39,2	30,9	237,8	289,5	−51,7	8,0	7,3	167,7	24,9	142,8	5,7	0,6	755,5	907,7	−152,2	25,5	23,0
1 154,1	−1 793,1	27,2	30,7	992,6	3 287,9	−2 295,3	11,4	24,3	171,4	90,8	80,6	2,0	0,7	1 197,0	775,4	421,6	13,8	5,7
688,0	−241,8	26,9	38,0	52,0	182,0	−130,0	3,1	10,0	4,2	7,0	−2,8	0,3	0,4	390,0	499,0	−109,0	23,5	27,6
604,0	−107,3	16,6	9,2	44,7	87,4	−42,7	1,5	1,3	183,1	102,5	80,6	6,1	1,6	268,9	414,1	−145,2	9,0	6,3
117,0	−48,8	39,2	56,8	5,4	28,9	−23,5	3,1	14,0	0,5	3,1	−2,6	0,3	1,5	62,3	85,0	−22,7	35,8	41,3
282,7	−150,2	34,8	54,7	22,6	125,9	−103,3	5,9	24,4	0,3	4,0	−3,7	0,1	0,8	109,6	152,8	−43,2	28,8	29,5
1 457,5	2 796,3	32,3	13,3	98,1	121,3	−23,2	0,7	1,1	2 937,9	104,3	2 833,6	22,3	1,0	1 217,8	1 231,9	−14,1	9,3	11,2
														470,7	487,4	−16,7	3,6	4,4
194,5	−34,5	36,1	34,9	0,0	2,5	−2,5	0,0	0,5	1,0	0,0	1,0	0,2	0,0	159,0	192,0	−33,0	35,9	34,4
														12,0	19,0	−7,0	2,7	3,4
199,3	126,9	22,3	13,3	11,1	19,9	−8,8	0,8	1,3	82,1	14,8	67,3	5,6	1,0	233,0	164,6	68,4	15,9	11,0
														166,0	59,4	106,6	11,3	4,0
137,3	248,4	39,6	13,9	17,7	9,6	8,1	1,8	1,0	137,0	9,7	127,3	14,1	1,0	231,0	118,0	113,0	23,7	11,9
														131,0	56,0	75,0	13,5	5,7
458,9	−180,8	21,1	21,3	33,7	35,7	−2,0	2,6	1,7	27,4	20,2	7,2	2,1	0,9	217,0	403,0	−186,0	16,4	18,7
														43,0	253,0	−210,0	3,3	11,8
467,5	2 636,3	34,5	8,0	35,6	53,6	−18,0	0,4	0,9	2 690,4	59,6	2 630,8	29,9	1,0	377,8	354,3	23,5	4,2	6,1
														118,7	100,0	18,7	1,3	1,7
1 068,5	−372,6	30,3	36,2	48,4	21,2	27,2	2,1	0,7	111,3	528,1	−416,8	4,8	17,9	536,2	519,2	17,0	23,4	17,6
244,9	−92,4	30,9	35,2	7,5	5,8	1,7	1,5	0,8	37,8	124,4	−86,6	7,7	17,9	107,2	114,7	−7,5	21,7	16,5
226,4	−66,2	31,2	37,9	5,2	3,6	1,6	1,0	0,6	13,2	85,9	−72,7	2,6	14,4	141,8	136,9	4,9	27,6	22,9
247,1	−44,1	32,6	33,7	15,5	3,3	12,2	2,5	0,5	19,5	140,6	−121,1	3,1	19,2	168,0	103,2	64,8	27,0	14,0
139,5	−75,5	21,8	34,5	1,1	2,1	−1,0	0,4	0,5	36,3	85,7	−49,4	12,4	21,2	26,6	51,7	−25,2	9,0	12,8
210,6	94,4	31,3	40,7	19,1	6,4	12,7	5,2	1,2	4,5	91,5	−87,0	1,2	17,7	92,6	112,7	−20,1	24,9	21,8
410,2	−899,2	16,1	40,3	124,0	794,8	−670,8	3,9	22,7	116,5	320,7	−204,2	3,7	9,2	270,6	294,7	−24,1	8,5	8,4
74,9	−57,8	19,5	34,6	0,1	3,1	−3,0	0,1	1,4	1,1	36,4	−35,3	1,3	16,8	15,9	35,4	−19,5	18,1	16,4
18,0	−6,2	17,6	20,3	3,6	1,6	2,0	5,4	1,8	6,4	13,3	−6,9	9,5	15,0	1,8	3,1	−1,3	2,7	3,5
94,0	−28,1	18,3	27,3	11,5	5,7	5,8	3,2	1,7	9,2	14,3	−5,1	2,6	4,2	45,2	74,0	−28,3	12,5	21,4
322,0	−210,5	14,1	28,4	61,8	13,5	48,3	7,8	1,2	14,9	213,0	−198,1	1,9	18,8	34,8	95,5	−60,7	4,4	8,4
840,9	−558,5	15,9	56,5	43,6	766,5	−722,9	2,5	51,5	80,5	32,5	48,0	4,5	2,2	158,3	41,9	116,4	8,9	2,8
60,4	−38,1	23,0	27,0	3,4	4,4	−1,0	3,5	2,0	4,4	11,2	−6,8	4,5	5,0	14,6	44,8	−30,2	15,0	20,0
843,6	−4 777,4	14,2	61,3	443,7	3 318,6	−2 874,9	5,9	34,8	622,5	2 525,0	−1 902,5	8,3	26,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
453,2	−1 903,5	23,0	88,1	77,0	771,1	−694,1	3,2	27,7	472,7	1 682,1	−1 209,4	19,8	60,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
428,0	*−2 201,0*	*9,1*	*90,1*	*122,4*	*2 288,0*	*−2 165,6*	*4,9*	*84,9*	*104,6*	*140,0*	*−35,4*	*4,2*	*5,2*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*
275,3	−83,8	17,0	14,2	185,0	54,3	139,7	16,5	2,3	6,5	230,0	−223,5	0,5	11,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
18,0	−16,5	1,7	12,6	0,1	1,3	−1,2	0,0	0,9	1,4	16,7	−15,3	1,7	11,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
431,1	−404,6	9,5	48,3	7,2	154,9	−147,7	2,6	17,4	19,3	276,2	−256,9	6,9	30,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
125,0	−63,0	6,9	15,9	52,0	7,0	45,0	5,8	0,9	10,0	118,0	−108,0	1,1	15,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
113,0	−105,0	3,1	37,4	0,0	51,0	−51,0	0,0	16,9	8,0	62,0	−54,0	3,1	20,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
495,4	−477,8	14,9	15,1	3 330,3	4 208,3	−878,5	9,9	11,6	929,2	696,6	232,6	2,8	1,9	783,1	651,2	131,9	2,3	1,8
231,6	506,0	14,9	11,8	1 183,4	636,4	547,0	10,2	6,1	80,3	216,7	−136,4	0,7	2,1	473,9	378,5	95,4	4,0	3,6
40,0	−28,0	21,1	20,3	0,0	16,0	−16,0	0,0	8,1	0,6	11,0	−10,4	1,1	5,6	11,4	13,0	−1,6	20,0	6,6
3,1	−2,5	30,0	5,3	0,0	1,0	−1,0	0,0	1,7	0,5	1,4	−0,9	25,0	2,4	0,1	0,7	−0,6	5,0	1,2
9,8	−8,5	2,7	20,1	0,0	6,1	−6,1	0,0	12,5	0,0	0,6	−0,6	0,0	1,2	1,3	3,1	−1,8	2,7	6,4
173,2	−100,4	10,0	22,0	54,0	58,0	−4,0	7,4	7,4	6,4	46,8	−40,4	0,9	5,9	12,4	68,4	−56,0	1,7	8,7
41,6	−17,6	16,8	25,4	17,5	21,0	−3,5	12,2	12,8	6,0	18,0	−12,0	4,2	11,0	0,5	2,6	−2,1	0,4	1,6
3,6	−2,4	19,7	9,5	0,0	2,5	−2,5	0,0	6,6	0,3	0,4	−0,1	4,9	1,1	0,9	0,7	0,2	14,8	1,8
364,4	865,5	15,4	6,0	1 078,0	312,2	765,8	13,5	5,2	3,7	26,9	−23,2	0,0	0,4	148,2	25,3	122,9	1,9	0,4
20,0	−12,3	6,2	11,5	0,0	10,3	−10,3	0,0	5,9	0,7	1,5	−0,8	0,6	0,9	7,0	8,2	−1,2	5,6	4,7
481,5	−109,6	18,4	20,3	27,6	144,1	−116,5	1,4	6,1	60,8	104,2	−43,4	3,0	4,4	283,5	233,2	50,3	14,0	9,8
														222,0	173,8	48,2	11,0	7,3
222,2	−5,5	18,3	19,7	24,0	94,1	−70,1	2,0	8,4	48,0	80,6	−32,6	4,1	7,1	144,7	47,5	97,2	12,2	4,2
														119,9	23,4	96,5	10,1	8,6
61,1	−42,6	50,7	32,1	0,8	12,4	−11,6	2,2	6,5	0,5	1,5	−1,0	1,4	0,8	17,2	47,2	−30,0	47,1	24,8
														16,7	46,7	−30,0	45,8	24,6
46,0	−40,0	3,0	20,3	2,6	14,0	−11,4	1,3	6,2	3,0	1,0	2,0	1,5	0,4	0,4	31,0	−30,6	0,2	13,7
														0,0	28,0	−28,0	0,0	12,3
33,1	−5,8	29,9	33,5	0,0	2,5	−2,5	0,0	2,5	0,9	8,7	−7,8	1,0	8,8	26,4	21,9	4,5	28,9	22,2
														3,6	17,8	−14,2	3,9	18,0

TABLEAU II *(suite)*. – Direction des échanges des pays

(En millions

	Monde entier					Pays développés					
				Exportations	Importations				Exportations	Importations	
	Exportations	Importations	Balance commerciale	Pourcentage		Exportations	Importations	Balance commerciale	Pourcentage		Expo tatio
Niger											
CEDEAO	91,2	98,9	−7,7	100,0	100,0	63,8	58,9	−4,9	67,0	59,6	27
CEAO											
Sénégal											
CEDEAO	462,4	581,0	−118,6	100,0	100,0	304,0	387,0	−83,0	65,8	66,6	2
CEAO											
UFM	529,9	527,2	2,7	100,0	100,0	478,4	376,3	102,1	90,3	71,4	1
Libéria	393,9	331,2	62,7	100,0	100,0	352,9	256,3	96,6	89,6	77,4	1
Sierra Leone	136,0	196,0	−60,0	100,0	100,0	125,5	120,0	5,5	92,3	61,2	
UDEAC	1 614,1	1 277,6	336,5	100,0	100,0	1 237,0	1 078,5	158,5	76,6	84,4	27
Congo	178,7	164,8	13,9	100,0	100,0	147,6	128,4	19,2	82,6	77,9	3
Empire centrafricain	47,2	68,2	−21,0	100,0	100,0	38,1	53,6	−15,5	80,7	78,6	
Gabon	941,9	446,3	495,6	100,0	100,0	741,4	395,1	346,3	78,7	88,5	17
République-Unie du Cameroun	446,3	598,3	−152,0	100,0	100,0	309,9	501,4	−191,5	69,4	83,8	6
CEPGL	938,9	1 090,8	−151,9	100,0	100,0	608,3	838,2	−229,9	64,8	76,9	31
Burundi	32,0	62,0	−30,0	100,0	100,0	29,0	43,8	−14,8	90,6	70,6	
Rwanda	42,0	96,0	−54,0	100,0	100,0	41,6	61,0	−19,4	99,0	63,5	
Zaïre	864,9	932,8	−67,9	100,0	100,0	537,7	733,4	−195,7	62,2	78,6	30
ESAPTA	4 059,0	5 022,4	−963,4	100,0	100,0	2 800,8	3 464,6	−663,8	68,9	68,9	71
Angola	911,0	452,0	459,0	100,0	100,0	685,0	319,0	366,0	72,2	70,6	4
Djibouti	32,0	111,0	−79,0	100,0	100,0	18,0	65,0	−47,0	56,3	58,6	
Ethiopie	215,2	294,0	−78,8	100,0	100,0	115,1	193,4	−78,3	53,5	65,8	8
Kenya	456,0	910,8	−454,8	100,0	100,0	240,5	586,3	−345,8	52,7	64,4	11
Madagascar	294,3	366,9	−72,6	100,0	100,0	161,7	247,6	−85,9	54,9	67,5	9
Malawi	154,6	215,4	−60,8	100,0	100,0	129,3	179,7	−50,4	83,6	83,4	1
Maurice	298,0	332,0	−34,0	100,0	100,0	289,0	228,0	61,0	97,0	68,7	
Mozambique	198,0	410,0	−212,0	100,0	100,0	90,0	263,0	−173,0	45,5	64,1	3
Ouganda	263,2	128,7	134,3	100,0	100,0	202,8	99,7	103,1	77,1	77,5	3
République Unie de Tanzanie	343,2	718,2	−375,0	100,0	100,0	177,2	481,7	−304,5	51,6	67,1	11
Somalie	88,6	154,7	−66,1	100,0	100,0	7,2	85,1	−77,1	8,1	55,0	7
Zambie	805,1	928,1	−123,6	100,0	100,0	685,0	716,1	−31,1	85,1	77,1	8
CPCM	6 689,9	9 939,2	−3 249,3	100,0	100,0	5 052,1	7 662,1	−2 609,0	75,3	77,4	64
Algérie	4 290,7	5 974,1	−1 683,4	100,0	100,0	3 611,7	4 910,6	1 298,9	84,2	82,2	29
Maroc	1 543,0	2 547,3	−1 004,3	100,0	100,0	937,0	1 669,0	−731,1	60,8	65,6	22
Tunisie	856,2	1 417,8	−561,6	100,0	100,0	503,5	1 082,5	−579,0	58,8	76,3	11
Autres membres de la CEA	8 741,6	8 601,2	140,4	100,0	100,0	5 843,7	5 776,6	67,1	66,6	67,0	1 32
Egypte[a]	1 401,9	3 933,7	−2 531,8	100,0	100,0	192,6	2 555,0	−2 362,4	13,7	64,9	24
Guinée équatoriale	24,0	24,0	0,0	100,0	100,0	8,4	8,5	−0,1	35,0	35,4	
Jamahiriya arabe libyenne	6 834,7	3 542,5	3 292,2	100,0	100,0	5 402,0	2 536,3	2 865,7	78,9	71,5	92
Sao Tomé-et-Principe	9,0	11,0	−2,0	100,0	100,0	5,0	6,6	−1,6	55,6	60,0	
Soudan	424,0	957,0	−533,0	100,0	100,0	207,7	583,2	−375,5	49,0	60,9	13
Tchad	48,0	133,0	−85,0	100,0	100,0	28,0	87,0	−59,0	58,3	65,4	1
Pays en développement d'Asie orientale et méridionale et du Pacifique (CESAP)	57 541,9	60 889,2	−3 347,3	100,0	100,0	40 340,2	40 170,2	170,0	70,1	66,0	12 10
ANASE	20 977,3	23 485,0	−2 507,7	100,0	100,0	13 313,2	14 732,7	−1 419,5	63,5	62,7	5 51
Indonésie	7 130,2	4 769,7	2 360,5	100,0	100,0	5 436,2	3 335,5	2 100,7	76,2	69,9	1 39
Malaisie	3 846,6	3 524,7	321,9	100,0	100,0	2 223,8	2 229,2	−5,4	57,8	63,2	1 29
Philippines	2 292,4	3 776,2	−1 483,8	100,0	100,0	1 974,9	2 676,7	−701,8	86,1	70,9	22
Singapour	5 377,1	8 135,0	−2 757,9	100,0	100,0	2 417,5	4 212,2	−1 794,7	45,0	51,8	1 63
Thaïlande	2 331,0	3 279,4	−948,4	100,0	100,0	1 260,8	2 279,1	−1 018,3	54,1	69,5	97
Accord de Bangkok	10 321,4	15 614,1	−5 292,7	100,0	100,0	6 304,9	10,188,2	−3 883,3	61,1	65,3	2 85
Bangladesh	327,0	1 267,8	−940,7	100,0	100,0	133,0	730,0	−597,0	40,7	57,6	14
Inde	4 354,8	6 829,5	−1 934,7	100,0	100,0	2 002,2	3 799,0	−1 796,8	46,0	60,4	1 56
République de Corée	5 070,6	7 271,0	−2 200,4	100,0	100,0	3 962,6	5 295,3	−1 332,7	78,1	72,8	92
République démocratique populaire lao	11,3	42,0	−30,7	100,0	100,0	1,9	19,0	−17,1	16,8	45,2	
Sri Lanka	557,7	744,6	−186,9	100,0	100,0	205,2	344,9	−139,7	36,8	46,3	21
Autres membres de la CESAP	25 451,3	20 934,0	4 517,3	100,0	100,0	19 997,3	14 547,8	5 449,5	78,6	69,5	3 70
Afghanistan	223 4	349,6	−126,2	100,0	100,0	62,1	168,3	−106,2	27,8	48,1	6
Birmanie	158,0	193,0	−35,0	100,0	100,0	72,1	120,0	−47,9	45,6	62,2	6
Brunéi	1 022,7	269,4	735,3	100,0	100,0	956,7	186,9	769,8	93,5	69,4	4
Hongkong	4 611,9	6 756,9	−2 145,0	100,0	100,0	3 775,9	3 587,8	188,1	81,9	53,1	70
Iran[b]	18 264,0	10 346,0	7 918,0	100,0	100,0	14 708,0	8 570,0	6 138,0	80,5	82,8	2 18
Kampuchea démocratique	5,0	93,0	−88,0	100,0	100,0	4,0	77,0	−73,0	80,0	82,8	
Maldives	4,0	13,0	−9,0	100,0	100,0	2,0	10,0	−8,0	50,0	76,9	
Népal	37,0	109,0	−72,0	100,0	100,0	6,4	38,4	−32,0	17,3	35,2	3
Pakistan[b]	1 031,3	2 153,1	−1 121,8	100,0	100,0	349,1	1 286,4	−937,3	33,9	59,7	56
Viet Nam	94,0	651,0	−557,0	100,0	100,0	61,0	503,0	−442,0	64,9	77,3	3
Océanie	791,9	856,1	−64,2	100,0	100,0	724,8	701,5	23,3	91,5	81,9	2
Fidji	127 9	267,3	−139,4	100,0	100,0	113,2	212,4	−99,2	88,5	79,5	1
Nauru	82,0	22,0	60,0	100,0	100,0	80,0	22,0	58,0	97,6	100,0	
Papouasi-Nouvelle-Guinée	475,0	483,0	−8,0	100,0	100,0	426,0	394,0	32,0	89,7	81,6	
Samoa	7,0	36,8	−29,8	100,0	100,0	6,6	31,1	−24,5	94,3	84,5	
Tonga	75,0	36,0	39,0	100,0	100,0	74,0	32,0	42,0	98,7	88,9	
Iles Tuvalu et Gilbert	25,0	11,0	14,0	100,0	100,0	25,0	10,0	15,0	100,0	90,9	

en développement par grandes régions, 1975. – CTCI 0 à 9

de dollars)

'ays en développement				Commerce interrégional					Commerce régional (groupements économiques non compris)					Groupements économiques				
ıor-ons	Balance commer-ciale	Expor-tations	Impor-tations	Expor-tations	Impor-tations	Balance commer-ciale	Expor-tations	Impor-tations	Expor-tations	Impor-tations	Balance commer-ciale	Expor-tations	Impor-tations	Expor-tations	Impor-tations	Balance commer-ciale	Expor-tations	Impor-tations
		Pourcentage					Pourcentage					Pourcentage					Pourcentage	
80,0	−2,0	16,9	13,8	0,0	18,0	−18,0	0,0	3,1	8,0	12,0	−4,0	1,7	2,1	70,0	50,0	20,0	15,2	8,6
														60,4	25,3	35,1	13,1	4,4
39,1	−13,7	58,4	25,9	0,2	3,1	−2,9	0,5	2,1	0,4	0,4	0,0	0,9	0,3	24,8	35,6	−10,8	57,0	23,5
														21,4	32,6	−11,2	49,2	21,6
94,4	−78,2	3,1	17,9	6,3	65,2	−58,9	1,2	12,4	1,3	5,9	−4,6	0,3	1,1	8,6	23,3	−14,7	1,6	4,4
56,4	−44,5	3,0	17,0	6,3	52,2	−45,9	1,6	15,8	0,8	1,4	−0,6	0,2	0,4	4,8	2,8	2,0	1,2	0,8
38,0	−33,7	3,2	19,4	0,0	13,0	−13,0	0,0	6,6	0,5	4,5	−4,0	0,4	2,3	3,8	20,5	−16,7	2,8	10,5
52,3	126,6	17,3	11,9	147,1	36,7	110,4	9,1	2,9	51,0	42,1	8,9	3,2	3,3	80,8	73,5	7,3	5,0	5,8
14,6	−9,6	10,6	21,4	0,5	7,6	−7,1	1,8	11,1	3,9	3,8	0,1	8,3	5,6	0,6	3,2	−2,6	1,3	4,7
23,0	8,1	17,4	13,9	12,3	2,2	10,1	6,9	1,3	6,9	9,9	−3,0	3,9	6,0	11,9	10,9	1,0	6,6	6,6
49,2	128,0	18,8	11,0	132,8	9,6	123,2	14,1	2,2	12,8	15,3	−2,5	1,4	3,4	31,6	24,3	7,3	3,3	5,4
65,5	0,1	14,7	11,0	1,5	17,3	−15,8	0,3	2,9	27,4	13,1	14,3	6,1	2,2	36,7	35,1	1,6	8,3	5,9
61,5	149,8	33,2	14,8	25,2	71,8	−46,6	2,7	6,6	283,6	86,2	197,4	30,2	7,9	2,5	3,5	−1,0	0,3	0,3
8,7	−7,1	5,0	14,0	0,4	4,9	−4,5	1,3	7,9	0,3	2,8	−2,5	0,9	4,5	0,9	1,0	−0,1	2,8	1,6
24,6	−24,0	1,4	25,6	0,0	10,7	−10,7	0,0	11,1	0,2	12,0	−11,8	0,5	12,5	0,4	1,9	−1,5	0,9	2,0
28,2	180,9	35,7	13,7	24,8	56,2	−31,4	2,9	6,0	283,1	71,4	211,7	32,7	7,7	1,2	0,6	0,6	0,1	0,0
45,2	−326,4	17,7	20,8	467,4	940,0	−472,6	11,5	18,7	129,9	24,3	105,6	3,2	0,5	121,5	80,9	40,6	3,0	1,6
45,5	0,2	5,0	10,1	17,2	38,7	−21,5	91,9	8,6	5,0	2,7	2,3	0,5	0,6	23,5	4,1	19,4	2,6	0,9
35,0	−26,0	28,1	31,5	3,0	28,0	−25,0	9,4	25,2	6,0	7,0	−1,0	18,7	6,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
70,7	12,3	38,6	24,0	41,6	63,9	−22,3	19,3	21,7	20,4	1,2	19,2	9,5	0,4	21,0	5,6	15,4	9,8	1,9
71,2	−158,1	24,8	29,8	44,7	267,5	−222,8	9,8	29,4	29,5	1,5	28,0	6,5	0,2	38,9	2,2	36,7	8,5	0,2
26,9	−3,4	31,8	26,4	79,9	90,5	−10,6	27,2	24,7	8,1	3,4	4,7	2,7	0,9	5,5	3,0	2,5	1,9	0,8
23,0	−7,9	9,8	10,7	1,2	12,4	−11,2	0,8	5,8	8,5	0,0	8,5	5,5	0,0	5,4	10,6	−5,2	3,5	4,9
37,5	−79,0	2,9	26,3	3,0	76,1	−73,1	1,0	22,9	2,3	1,1	1,2	0,8	0,3	3,2	10,3	−7,1	1,1	3,1
35,0	−17,0	19,2	13,4	25,0	48,6	−23,6	12,6	11,8	6,7	0,0	6,7	3,4	0,0	6,3	6,4	−0,1	3,2	1,6
15,0	22,3	14,2	11,7	20,1	14,5	5,6	7,7	11,3	16,3	0,3	16,0	6,2	0,2	0,9	0,2	0,7	0,3	0,2
25,2	−6,3	34,6	17,4	98,5	116,2	−17,7	28,7	16,2	15,4	2,2	13,2	4,4	0,3	5,0	6,8	−1,8	1,5	0,9
46,1	27,6	83,2	29,8	70,8	30,2	40,6	79,9	19,5	0,2	3,4	−3,2	0,2	2,2	2,7	12,5	−9,8	3,1	8,1
74,1	−91,1	10,3	18,8	62,4	153,4	−91,0	7,8	16,5	11,5	1,5	10,0	1,4	0,2	9,1	19,2	−10,1	1,1	2,1
91,7	−660,6	9,6	13,1	375,3	1 123,6	−748,3	5,6	11,3	186,3	99,6	86,7	2,8	1,0	79,5	78,5	1,0	1,2	0,8
55,0	−291,9	6,8	9,8	188,9	471,9	−283,0	4,4	7,9	97,3	49,1	48,2	2,2	0,8	6,9	64,0	−57,1	0,2	1,1
23,8	−295,2	14,8	20,6	158,0	483,6	−325,6	10,3	19,0	34,5	37,4	−2,9	2,2	1,5	36,1	2,8	33,3	2,3	0,1
92,9	−73,5	14,0	13,6	28,4	168,1	−139,7	3,3	11,9	54,5	13,1	41,4	6,4	0,9	36,5	11,7	24,8	4,3	0,8
93,1	−273,2	15,2	18,6	1 131,9	1 400,3	−268,4	12,9	16,2	198,1	227,7	−29,6	2,3	2,6	24,9	36,3	−11,4	0,3	0,4
90,3	−533,5	17,6	19,8	177,1	720,9	−543,8	12,6	18,3	69,8	84,3	−14,5	5,0	2,1	24,9	36,3	−11,4	1,8	0,9
6,6	−3,1	14,6	27,5	1,5	0,5	1,0	6,3	2,1	2,0	6,1	−4,1	8,3	25,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
13,6	404,2	13,5	14,8	857,0	448,1	408,9	12,5	12,7	70,8	75,5	−4,7	1,0	2,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3,3	−0,5	31,1	30,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,8	3,3	−0,5	31,3	30,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
15,8	−123,2	31,3	26,7	96,3	226,6	−130,3	22,7	23,7	36,3	29,2	7,1	8,6	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
13,5	−17,1	34,2	25,2	0,0	4,2	−4,2	0,0	3,2	16,4	29,3	−12,9	34,2	22,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
55,4	−453,3	21,0	20,6	4 709,1	6 205,6	−1 496,5	8,2	10,2	4 882,5	4 744,0	138,5	8,5	7,8	2 610,1	1 684,9	925,2	4,5	2,8
7,5	−670,4	26,3	26,4	1 300,1	3 241,5	−1 941,4	6,2	13,8	1 882,9	1 545,9	337,0	9,0	6,6	2 334,1	1 400,1	934,0	11,1	6,9
0,1	466,9	19,6	19,5	480,6	231,1	249,5	6,7	4,9	184,3	287,0	−102,7	2,6	6,0	732,1	412,0	320,1	10,3	8,6
6,1	257,7	33,6	29,5	137,6	277,2	−139,6	3,6	7,9	225,4	224,2	1,2	5,8	6,4	930,8	534,7	396,1	24,2	15,2
7,5	−727,2	9,6	25,1	60,0	664,2	−604,2	2,6	17,6	100,1	103,0	−2,9	4,4	2,7	60,2	180,3	−120,1	2,6	4,8
9,3	−826,0	30,4	30,2	483,8	1 463,0	−979,2	9,0	18,0	904,6	796,0	108,6	16,8	9,8	244,9	200,3	44,6	4,6	2,4
4,5	158,2	41,7	24,8	138,1	606,0	−467,9	5,9	18,5	468,5	135,7	332,8	20,1	4,1	366,1	72,8	293,3	15,7	2,2
8,0	100,6	27,7	17,7	1 453,8	1 810,7	−356,9	14,1	11,6	1 256,5	790,5	466,0	12,2	5,1	148,3	156,8	−8,5	1,4	1,0
6,0	−107,0	45,6	20,2	116,0	109,0	7,0	35,5	8,6	25,0	60,0	−35,0	7,7	4,7	8,0	87,0	−79,0	2,4	6,9
0,3	1 054,6	35,9	8,1	792,5	348,9	443,6	18,2	5,5	647,3	154,8	492,5	14,8	2,5	125,1	6,6	118,5	2,9	0,1
5,3	−760,3	18,2	23,2	421,7	1 245,1	−823,4	8,3	17,1	489,8	400,9	88,9	9,7	5,5	13,5	39,3	−25,8	0,2	0,6
3,0	−14,0	79,6	54,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,0	23,0	−14,0	79,6	54,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3,4	−72,7	37,8	38,1	123,6	107,7	15,9	22,2	14,5	85,4	151,8	−66,4	15,3	20,4	1,7	23,9	−22,2	0,3	3,2
8,5	225,2	14,6	16,6	1 952,9	1 137,3	815,6	7,7	5,4	1 722,7	2 292,3	−569,6	6,8	11,0	127,7	128,0	−0,3	0,5	0,6
1,0	−12,7	30,6	23,2	6,5	5,9	0,6	2,9	1,7	61,8	75,1	−13,3	27,7	21,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2,5	25,5	43,0	22,0	21,3	3,5	17,8	13,5	1,8	46,7	39,0	7,7	29,5	20,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4,7	−27,5	4,6	27,7	0,0	0,4	−0,4	0,0	0,1	47,2	74,3	−27,1	4,6	27,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7,9	−528,0	15,4	18,3	407,1	173,9	233,2	8,8	2,6	302,8	1 064,0	−761,2	6,6	15,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4,0	1 070,0	12,0	10,8	1 207,0	500,0	707,0	6,6	4,8	966,0	576,0	390,0	5,3	5,6	106,0	116,0	−10,0	0,6	1,1
3,0	−14,0	20,0	16,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	15,0	−14,0	20,0	16,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3,0	−1,0	50,0	23,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0	3,0	−1,0	50,0	23,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1,0	−39,0	83,8	64,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	31,0	70,0	−39,0	83,0	64,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3,4	−141,6	54,5	32,7	307,0	436,3	−129,3	29,8	20,3	237,7	256,2	−18,5	23,0	11,9	21,7	12,0	9,7	2,1	0,6
7,0	−106,5	32,5	21,0	4,0	17,3	−13,3	4,3	2,6	26,5	119,7	−93,2	28,2	18,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1,4	−108,7	2,9	15,3	2,3	16,1	−13,8	0,3	1,9	20,4	115,3	−94,9	2,6	13,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5,2	−32,7	10,6	17,3	0,0	4,3	−4,3	0,0	1,6	13,5	41,9	−28,4	10,6	15,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
0,0	2,0	2,4	0,0	2,0	0,0	2,0	2,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5,0	−68,0	1,5	15,5	0,3	11,6	−11,3	0,1	2,4	6,7	63,4	−56,7	1,4	13,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5,2	−5,0	2,9	14,1	0,0	0,2	−0,2	0,0	0,5	0,2	5,0	−4,8	2,9	13,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4,0	−4,0	0,0	11,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	−4,0	0,0	11,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1,0	−1,0	0,0	9,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	−1,0	0,0	9,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

TABLEAU II *(fin)*. – **Direction des échanges des pays**

(En millions

	Monde entier					Pays développés					
	Exportations	Importations	Balance commerciale	Exportations (Pourcentage)	Importations (Pourcentage)	Exportations	Importations	Balance commerciale	Exportations (Pourcentage)	Importations (Pourcentage)	Exp tati
Pays en développement d'Asie occidentale et d'Europe méridionale (Groupe des Soixante-Dix-Sept	**61 238,6**	**34 580,4**	**26 658,2**	**100,0**	**100,0**	**36 839,3**	**20 923,7**	**15 915,6**	**60,2**	**60,5**	**14 0**
Pays en développement d'Asie occidentale (CEAO)	1 544,7	20 861,1	30 683,6	100,0	100,0	33 621,6	13 703,4	19 918,2	65,2	65,7	12 0
Arabie saoudite	9 668,9	4 141,2	25 527,2	100,0	100,0	18 779,8	2 605,1	16 174,7	63,3	62,9	6 7
Bahreïn	1 147,1	1 158,2	–11,1	100,0	100,0	624,4	423,0	201,4	54,4	36,5	3
Emirats arabes unis	5 961,0	2 755,0	3 206,0	100,0	100,0	5 492,0	1 913,0	3 579,0	92,1	69,4	4
Iraq[a]	120,1	4 204,6	–4 084,5	100,0	100,0	24,8	3 089,6	–3 064,8	20,6	73,5	
Jordanie[a]	125,6	730,8	–605,2	100,0	100,0	12,3	425,5	–413,2	9,8	58,2	
Koweït	9 186,0	2 388,2	6 797,8	100,0	100,0	5 608,7	1 778,0	3 830,7	61,4	74,4	2 7
Liban	1 162,0	2 261,0	–1 099,0	100,0	100,0	123,0	1 542,0	–1 419,0	10,6	68,2	9
Oman	1 445,0	669,0	776,0	100,0	100,0	1 203,0	417,0	786,0	83,3	62,3	2
Qatar	1 454,0	410,0	1 044,0	100,0	100,0	1 018,0	313,0	705,0	70,0	76,3	1
République arabe syrienne[a]	930,0	1 669,1	–739,1	100,0	100,0	452,7	967,9	–515,2	48,7	58,0	2
Yémen	11,0	294,0	–283,0	100,0	100,0	2,9	144,3	–141,4	26,4	49,1	
Yémen démocratique	334,0	180,0	154,0	100,0	100,0	280,0	85,0	195,0	83,8	47,2	
Pays en développement d'Europe méridionale (Groupe des Soixante-Dix-Sept	9 693,9	13 719,3	–4 025,4	100,0	100,0	3 217,7	7 220,3	–4 002,6	33,2	52,6	1 9
Chypre	151,2	305,5	–154,3	100,0	100,0	73,3	181,6	–108,3	48,5	59,4	
Malte	131,5	374,9	–243,4	100,0	100,0	108,0	322,1	–214,1	82,1	85,9	
Roumanie	5 339,0	5 340,0	–1,0	100,0	100,0	1 653,0	2 163,0	–510,0	31,0	40,5	1 0
Yougoslavie	4 072,2	7 698,9	–3 626,7	100,0	100,0	1 383,4	4 553,6	–3 170,2	34,0	59,1	8

Source : données et estimations du secrétariat de la CNUCED; données complémentaires : FMI, *Direction of Trade*, numéros annuels, 1971 à 1977.

[a] Le commerce interrégional comprend les échanges à l'intérieur du Marché commun arabe, dont les membres sont l'Egypte, l'Iraq, la Jordanie et la République arabe syrienne.

[b] Les "Groupements économiques" comprennent l'OCRD (Iran, Pakistan, Turquie).

en développement par grandes régions, 1975. – CTCI 0 à 9

de dollars)

Pays en développement				*Commerce interrégional*					*Commerce régional (groupements économiques non compris)*					*Groupements économiques*				
nportations	*Balance commerciale*	*Exportations*	*Importations*	*Exportations*	*Importations*	*Balance commerciale*	*Exportations*	*Importations*	*Exportations*	*Importations*	*Balance commerciale*	*Exportations*	*Importations*	*Exportations*	*Importations*	*Balance commerciale*	*Exportations*	*Importations*
		Pourcentage					*Pourcentage*					*Balance*					*Pourcentage*	
192,4	**6 849,9**	**22,9**	**20,8**	**10 830,6**	**3 464,2**	**7 366,4**	**17,7**	**10,0**	**3 148,1**	**3 605,5**	**–457,4**	**5,1**	**10,4**	**85,6**	**158,8**	**–73,2**	**0,1**	**0,5**
119,8	6 951,5	23,4	24,5	9 537,8	2 163,6	7 374,2	18,5	10,4	2 469,9	2 833,5	–363,6	4,8	13,6	85,6	158,8	–73,2	0,2	0,8
335,5	5 403,3	22,7	32,2	5 930,5	360,9	5 569,6	20,0	8,7	808,3	974,6	–166,3	2,7	23,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
679,5	–280,2	34,8	58,7	222,7	64,0	158,7	19,4	5,5	176,6	615,5	–438,9	15,4	53,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
560,0	–125,0	7,3	20,3	287,0	372,0	–85,0	4,8	13,5	148,0	188,0	–40,0	2,5	6,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
669,2	–592,7	63,7	15,9	48,6	522,2	–473,6	40,5	12,4	19,2	116,0	–96,8	16,0	2,8	16,8	41,0	–24,2	14,0	1,0
227,9	–138,8	70,9	31,2	27,7	59,6	–31,9	22,1	8,2	42,6	145,7	–103,1	33,9	19,9	22,1	42,1	–20,1	17,6	5,8
355,0	2 368,3	29,7	14,9	2 274,8	246,5	2 028,3	24,8	10,3	448,5	108,5	340,0	4,9	4,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
400,0	506,0	78,0	17,7	237,0	159,0	78,0	20,4	7,0	669,0	241,0	428,0	57,6	10,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
204,0	38,0	16,7	30,5	239,0	64,0	175,0	16,5	9,6	3,0	140,0	–137,0	0,2	20,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
81,0	56,0	9,4	19,8	125,0	27,0	98,0	8,6	6,6	12,0	54,0	–42,0	0,8	13,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
417,7	–142,4	29,6	25,0	123,3	180,9	–57,6	13,3	10,8	115,9	167,7	–51,8	12,5	10,0	46,7	75,7	–29,0	5,0	4,5
106,0	–104,0	18,2	36,1	0,2	67,5	–67,3	1,8	23,0	1,8	38,5	–36,7	16,4	13,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
84,0	–37,0	14,1	46,7	22,0	40,0	–18,0	6,6	22,2	25,0	44,0	–19,0	7,5	24,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
072,6	–101,6	20,3	15,1	1 292,8	1 300,6	–7,8	13,3	9,5	678,2	772,0	–93,8	7,0	5.6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
42,6	7,4	33,1	13,9	17,1	12,2	4,9	11,3	4,0	32,9	30,4	2,5	21,8	9,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
25,1	–4,3	15,8	6,7	13,9	19,0	–5,1	10,6	5,1	6,9	6,1	0,8	5,2	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
773,0	316,0	20,4	14,5	717,0	550,0	167,0	13,4	10,3	372,0	223,0	149,0	7,0	4,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
231,9	–420,7	19,9	16,0	544,8	719,4	–174,6	13,4	9,3	266,4	512,5	–246,1	6,5	6,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

POINT 19 DE L'ORDRE DU JOUR*

DOCUMENT TD/245

Examen de mesures devant permettre à la CNUCED de s'acquitter plus efficacement de son rôle

Rapport du secrétariat de la CNUCED

[*Original :anglais*]
[*20 avril 1979*]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	*Pages*
Introduction	1-3	543
I. Mesures à prendre pour renforcer la CNUCED et lui donner plus d'efficacité	4-25	543
A. Reconnaissance du rôle élargi de la CNUCED	4-9	543
B. Nécessité de donner plus de souplesse aux opérations de la CNUCED	10-13	544
C. Affectation de ressources suffisantes	14-23	545
D. Rationalisation et restructuration du mécanisme permanent de la CNUCED	24-25	548
II. Les problèmes dont la Conférence doit s'occuper	26-27	548

TABLEAUX

1. Indicateurs du volume de travail par rapport aux ressources du secrétariat, 1968-1979 546
2. Propositions de postes permanents d'administrateurs et prévisions budgétaires pour l'exercice biennal 1978-1979 : activités économiques et sociales des Nations Unies 547

Introduction

1. Il y a, depuis quelques années, un changement très net dans la manière dont la communauté internationale aborde les problèmes de la coopération économique internationale, en particulier des relations économiques entre les pays développés et les pays en développement. Ces problèmes, jusque-là sujets d'un débat général et de résolutions non moins générales, font maintenant l'objet de négociations concrètes, voire, dans certains cas, d'une négociation portant sur des instruments qui auront force obligatoire. Cette orientation nouvelle de la communauté internationale est d'ailleurs essentielle pour qu'un progrès valable soit accompli au sujet des grands thèmes du nouvel ordre économique international.

2. Les décisions prises à la quatrième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement pour lancer une vaste série de négociations sur un certain nombre de problèmes clés ont montré que la communauté internationale mettait désormais au premier plan les négociations sur des problèmes spécifiques de la politique commerciale et de la politique du développement. La CNUCED a maintenant trois ans d'expérience intensive dans ces négociations, qui ont exigé un style de travail nouveau et une souplesse accrue de l'administration et de la gestion. Mais cette expérience a en outre fait apparaître que la CNUCED, en tant qu'organisation, demande à être convenablement adaptée et équipée pour s'acquitter plus efficacement de ses fonctions élargies. Tant qu'elle ne l'aura pas été, on ne pourra dire que la restructuration du système des Nations Unies dans les domaines économique et social est complète.

3. Le rapport qui suit expose la nature des contraintes institutionnelles qui continuent à limiter l'aptitude de la CNUCED à s'acquitter efficacement de ses fonctions. Il faudra que la Conférence, à sa cinquième session, examine ces contraintes du point de vue de l'expérience acquise par la CNUCED en tant qu'organe de négociation pendant les trois dernières années et qu'elle adopte des décisions et recommandations en conséquence.

I. — Mesures à prendre pour renforcer la CNUCED et lui donner plus d'efficacité

A. — Reconnaissance du rôle élargi de la CNUCED

4. Dès le début, le mandat que la CNUCED avait reçu de l'Assemblée générale[1] lui avait conféré un rôle unique dans

* L'ordre du jour figure dans le volume I, 3e partie, par. 6.

[1] Résolution 1995 (XIX) de l'Assemblée générale, en date du 30 décembre 1964.

le système des Nations Unies pour s'occuper de toutes sortes de problèmes économiques internationaux qui se trouvaient au centre même des problèmes du développement. Sa responsabilité principale de fond se situait dans le domaine du commerce et du développement – y compris les transports maritimes, l'assurance et le transfert de technologie – mais son mandat englobait aussi l'interaction entre le commerce, les questions monétaires, le financement et le développement; la CNUCED est devenue l'institution chef de file quand il s'est agi de formuler des politiques et mesures internationales destinées à traiter les problèmes propres aux pays en développement les moins avancés sans littoral ou insulaires; elle a aussi assumé le rôle principal au niveau mondial dans la promotion de la coopération économique entre pays en développement. Avec les années, étant donné l'extension rapide de ses activités et de ses fonctions, son intérêt pour les problèmes du commerce et du développement s'est constamment élargi.

5. Pendant ses dix premières années, la CNUCED s'est trouvée au centre du débat international sur le développement. C'est la tribune où les problèmes des pays en développement ont retenu l'attention de la communauté internationale et où des idées et conceptions nouvelles des politiques du commerce et du développement ont été formulées et ont fait l'objet de discussions intensives. Cette fonction de la CNUCED en matière de délibérations a eu et conserve une influence puissante sur l'orientation des politiques, non seulement à la CNUCED même, mais aussi dans d'autres organismes internationaux qui s'occupent du développement économique. En effet, beaucoup des idées et des conceptions générales qui ont vu le jour à la CNUCED ont ultérieurement été reprises dans des résolutions de l'Assemblée générale.

6. Quand l'Assemblée générale a adopté la Déclaration et le Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international[2], l'activité de la CNUCED est entrée dans une phase nouvelle et plus pratique. Le besoin d'une transformation de structure dans le système économique mondial, préconisé à la CNUCED dès ses premières années, a alors pris un sens nouveau et une évidence nouvelle dans un cadre de principes et d'objectifs accepté au niveau international. Dans cette perspective, la CNUCED a inévitablement été appelée à jouer un rôle de premier plan dans les délibérations, consultations et négociations intergouvernementales touchant les changements institutionnels et structurels requis dans les relations économiques internationales.

7. Depuis les sixième et septième sessions extraordinaires de l'Assemblée générale, l'expansion rapide des négociations internationales a eu des incidences profondes sur la CNUCED en tant qu'institution. La quatrième session de la Conférence a abouti à des engagements pris à l'échelon international au sujet d'un vaste programme de négociation sur un certain nombre de problèmes auxquels des résolutions de l'Assemblée générale avaient donné la priorité. Ces initiatives ont accentué l'importance de la CNUCED en tant que centre de négociations économiques internationales. Ces dernières années, les activités de la CNUCED ont comporté des négociations sur le programme intégré pour les produits de base, y compris la création du fonds commun et la conclusion d'un certain nombre d'accords internationaux de produit, un code international de conduite pour le transfert de technologie, les principes et les règles régissant les pratiques commerciales restrictives, une convention sur le transport multimodal international et le réaménagement de la dette extérieure des pays en développement. Ces activités ont transformé le caractère de la CNUCED et ont considérablement augmenté le nombre de réunions officielles et la somme de travail imposée à la fois aux pays membres et au secrétariat.

8. Pour réagir convenablement et efficacement aux priorités nouvelles fixées par la communauté internationale, il faut que la CNUCED s'adapte et s'équipe de manière à faire face aux exigences de son rôle élargi. Son mandat initial lui attribuait des fonctions en matière à la fois de délibérations et de négociations, mais, jusqu'à la quatrième session de la Conférence, elle s'occupait essentiellement du débat général sur les grands problèmes et de résolutions qui n'étaient, au fond, que des recommandations. Cette priorité était manifeste dans la façon dont la CNUCED était organisée et dans le caractère des réunions intergouvernementales elles-mêmes.

9. Dans la phase nouvelle où les activités de la CNUCED sont entrées depuis la quatrième session de la Conférence, la portée considérable des négociations sur les problèmes spécifiques menées à la CNUCED ont fait évoluer son rôle au point qu'elle est devenue *de facto* l'instrument principal de l'Assemblée générale en matière de négociations relatives au commerce et à la coopération économique internationale pour le développement, en particulier dans le cadre des négociations concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international. Il est maintenant vital que les gouvernements reconnaissent ce rôle élargi de la CNUCED afin qu'elle puisse être adaptée et convenablement équipée pour s'en acquitter efficacement. S'ils ne le reconnaissent pas, il est peu probable que la CNUCED reçoive l'attention particulière dont elle a besoin en tant qu'organe principal de négociation.

B. – Nécessité de donner plus de souplesse aux opérations de la CNUCED

10. La place nouvelle faite aux négociations à la CNUCED a suscité de nouvelles méthodes de travail et d'exécution. Ces méthodes de travail doivent être sensiblement différentes de celles qu'il faut employer pour assurer le service de commissions qui ont des fonctions essentiellement délibératives et qui ont besoin d'une documentation de fond. Une négociation véritable exige beaucoup plus. Elle demande, en particulier, des consultations étroites entre le secrétariat et les gouvernements, non seulement pendant les conférences de négociation, mais aussi pendant leur préparation. Il faut un travail de fond intensif sur les problèmes en cours de négociation afin de discerner les terrains d'entente possibles et les solutions globales susceptibles de négociation. Il faudra des contacts plus fréquents de la CNUCED dans les capitales des pays membres, afin qu'il soit possible de tenir compte des préoccupations de chaque pays dans l'élaboration de propositions destinées à aider les négociations.

11. Pour appliquer ces nouvelles méthodes d'exécution, il faudrait, par exemple, pouvoir convoquer sans préavis des groupes consultatifs et d'experts de haut niveau, qui aideraient le Secrétaire général de la CNUCED à analyser et

[2] Résolutions 3201 (S-VI) et 3202 (S-VI) de l'Assemblée générale, du 1er mai 1974.

à évaluer des problèmes spécifiques, ainsi qu'à formuler des propositions générales, recruter des personnalités éminentes pour des missions spéciales et organiser des déplacements plus fréquents de hauts fonctionnaires de la CNUCED participant aux négociations, afin qu'ils prennent contact avec les ministres et les hauts fonctionnaires dans les capitales. En somme, au vu de l'expérience acquise dans les négociations depuis la quatrième session de la Conférence, il est évident que, ce qu'il faut, c'est que la CNUCED ait plus de liberté de mouvement qu'elle n'en a actuellement et qu'elle puisse prendre des initiatives pour réagir à l'évolution de la situation et pouvoir modifier rapidement l'affectation de ses ressources quand les circonstances le demandent.

12. Cette souplesse de la gestion n'est cependant pas possible dans le système administratif existant des Nations Unies, où les crédits totaux ouverts à la CNUCED font l'objet d'un contrôl central très détaillé et où sont appliquées des procédures normalisées d'emploi et de recrutement et des pratiques administratives uniformes qui, bien souvent, ne répondent pas aux besoins particuliers de la CNUCED. En réalité, la CNUCED a moins d'autonomie administrative et financière que n'en ont les grands services des Nations Unies situés hors de Genève et de New York. Il y a donc un écart considérable entre les responsabilités de fond *de facto* de la CNUCED, telles qu'elles sont exposées ci-dessus et qui sont celles d'une grande institution intergouvernementale, et son statut *de jure*, qui est celui de l'un des nombreux services de l'Organisation des Nations Unies. Cet écart gêne et entrave les grandes négociations auxquelles la communauté internationale a donné la priorité.

13. Il ne serait cependant pas opportun de chercher à résoudre le problème en transformant la CNUCED en institution spécialisée autonome. Il faut au contraire qu'elle serve l'Assemblée générale de manière plus directe et plus efficace que jamais. Pour qu'elle acquière la souplesse d'exécution dont elle a besoin tout en conservant intacte sa liaison avec l'Assemblée générale, il faut apporter au régime actuel de contrôle central des changements ingénieux et novateurs visant à décentraliser la responsabilité de la gestion, le contrôle financier et le service des conférences. Eu égard aux considérations qui précèdent, les remaniements nécessaires au niveau de la gestion devraient avoir pour but essentiellement de donner à la CNUCED :

a) Plus de souplesse et une certaine autonomie dans l'emploi de ses ressources financières (à la fois ordinaires et extra-budgétaires), surtout pour la partie des crédits affectée aux négociations intergouvernementales;

b) Plus de souplesse dans l'établissement et la présentation de son budget;

c) Plus de liberté et d'autorité quand il s'agit de pourvoir l'organisation en personnel, particulièrement dans les décisions concernant le recrutement et dans les questions administratives connexes;

d) La faculté d'organiser et de gérer elle-même ses services, en particulier dans les domaines d'appui au programme où les services communs existants ont des difficultés à répondre comme il convient à l'évolution des besoins de la CNUCED.

C. – Affectation de ressources suffisantes

14. Depuis la quatrième session de la Conférence, tenue à Nairobi en 1976, l'extension rapide des activités de la CNUCED a largement dépassé l'accroissement des ressources qui lui étaient octroyées. Non seulement le travail de la CNUCED a considérablement augmenté en volume et en intensité pendant les trois dernières années, mais encore la manière dont ses services sont sollicités a aussi profondément changé du point de vue de la qualité et il faut maintenant des méthodes d'exécution différentes qui correspondent aux besoins propres à un grand centre de négociation internationale. L'extension des activités est manifeste à toutes les étapes des travaux de la CNUCED. Ses principaux organes de délibération se sont multipliés. La Conférence, à sa quatrième session, a décidé de créer des organes intergouvernementaux additionnels : le Comité spécial du programme intégré pour les produits de base et la Commission de la coopération économique entre pays en développement. En outre, le nombre et la fréquence des réunions intergouvernementales à la CNUCED ont beaucoup augmenté depuis la quatrième session, à mesure que les problèmes débattus devenaient plus complexes.

15. Cette extension des activités a été plus particulièrement centrée sur le programme intégré pour les produits de base, qui est, en effet, un effort ambitieux sans précédent pour restructurer toute une série de marchés mondiaux de produits de base dans un délai limité, exigeant un très grand nombre de réunions supplémentaires d'organismes intergouvernementaux. De leur côté, les négociations relatives au projet de code international de conduite pour le transfert de technologie ont imposé une lourde charge au secrétariat, qui a dû aussi s'occuper des négociations en cours sur les règles et principes devant régir les pratiques commerciales restrictives, des négociations relatives à l'allégement de la dette extérieure des pays en développement et de la préparation des négociations sur le transport multimodal international.

16. Ces divergences négociations font appel à une vaste gamme de connaissances et de compétences. Elles ont notamment pour objectifs la création d'institutions nouvelles, la conclusion d'instruments ayant force obligatoire et des principes et lignes directrices acceptés au niveau international pour guider l'action internationale dans des domaines précis. En même temps, les activités de la CNUCED pour traiter des problèmes propres aux pays en développement les moins avancés sans littoral ou insulaires, ses efforts pour étendre et intensifier les liaisons économiques entre pays à systèmes économiques et sociaux différents, en particulier entre les pays en développement et tous les pays membres du Conseil d'aide économique mutuelle, ainsi que son programme visant à favoriser la coopération économique entre pays en développement, se sont orientés plus résolument vers l'action, ce qui exige des consultations intergouvernementales et des services plus intensifs du secrétariat.

17. En même temps que ses activités en matière de délibérations et de négociations s'amplifiaient rapidement, la CNUCED devait fatalement répondre à une demande croissante d'assistance technique dans divers domaines se rattachant à ces activités. C'est ce dont témoigne l'élargissement de ses programmes de coopération technique, dont le soutien sollicite de plus en plus ses ressources, qui sont limitées.

18. Outre l'extension des activités du secrétariat relatives aux délibérations et négociations intergouvernementales à la CNUCED et les programmes élargis de coopération technique, il y a eu, depuis la quatrième session de la Conférence, une participation plus grande de la CNUCED aux travaux d'autres organes des Nations Unies et, en particulier, de l'Assemblée générale elle-même (y compris le Comité préparatoire pour la nouvelle stratégie internationale du développement[3]). Parallèlement à cette évolution au niveau intergouvernemental, il y a eu intensification notable des consultations et de la collaboration entre institutions au niveau des secrétariats sur toute une série de problèmes clés qui intéressent la CNUCED. Ces faits nouveaux à l'intérieur de l'Organisation des Nations Unies ont imposé une charge supplémentaire, et parfois bien lourde, aux hauts fonctionnaires du secrétariat de la CNUCED.

19. Etant donné que les activités de la CNUCED sont hétérogènes et que leurs besoins varient pour ce qui est de la qualité de l'apport du secrétariat, il est impossible de mesurer avec précision la somme de travail de celui-ci à un moment quelconque. On peut cependant déduire des indicateurs très approximatifs de l'ordre de grandeur des variations du volume de travail au cours de la décennie écoulée à partir des données concernant le nombre de semaines de réunions officielles et le nombre de sessions des organes intergouvernementaux de la CNUCED. Ainsi qu'il ressort du tableau 1, le volume de travail, mesuré selon ces deux indicateurs, a légèrement augmenté de 1971 à 1976, par rapport à ce qu'il était à la fin des années 60[4]. La montée en flèche des deux indicateurs s'est produite en 1977, au moment où les décisions de la quatrième session de la Conférence ont été mises en application. Pour les trois années 1977 à 1979, le volume de travail du secrétariat, d'après ces indicateurs, a plus que doublé par rapport à la moyenne de la décennie précédente.

20. Il est de fait que la tendance générale à un volume croissant de travail persiste, ainsi qu'en témoigne l'augmentation du nombre de semaines officielles, passé de 101 1/2 en 1978 (chiffre record jusque-là) à un chiffre estimatif de 115 semaines en 1979, d'après le calendrier existant des réunions tel que le Conseil l'a approuvé à sa dixième session extraordinaire. En outre, le calendrier des réunions de 1979 prévoit 13 grandes conférences de négociation (outre la cinquième session de la Conférence des Nations Unies sur le

[3] Créé par la résolution 33/193 de l'Assemblée générale, du 29 janvier 1979.

[4] La hausse plus forte en pourcentage, de 1968-1970 à 1971-1976, du nombre de sessions (12 p. 100) par rapport au nombre de semaines de réunions (2 p. 100) s'explique par un raccourcissement de la durée des réunions.

TABLEAU 1

Indicateurs du volume de travail par rapport aux ressources du secrétariat, 1968-1979

	Moyenne 1968-1970	*Moyenne 1971-1976*	*Moyenne 1977-1979*[a]	*1977*	*1978*	*1979*
Indicateurs du volume de travail						
Nombre de semaines de réunions officielles[b]	43	44	101½	88	101½	115[c]
Indice	*100*	*102*	*236*	*205*	*236*	*267*
Nombre de sessions d'organes de la CNUCED[b]	25	28	63	62	72	55[c]
Indice	*100*	*112*	*252*	*248*	*288*	*220*
Indicateurs des ressources du secrétariat						
Nombre total de fonctionnaires[d]	296	325	422	416	425	425
Indice	*100*	*110*	*143*	*141*	*144*	*144*
Coût total du secrétariat de la CNUCED (en prix constants						
Indice[e]	*100*	*106*	*137*	*134*	*142*[f]	*136*[f]

[a] Y compris les prévisions pour 1979.

[b] Y compris les sessions de la Conférence.

[c] Chiffre estimatif calculé d'après le calendrier des réunions. La diminution du nombre de sessions de 1978 à 1979 correspond à la forte augmentation en 1979 du nombre de conférences de négociation relativement longues.

[d] Administrateurs et agents des services généraux, y compris les postes spéciaux établis aux fins du programme intégré pour les produits de base à partir de 1977.

[e] Traitements et salaires, dépenses communes de personnel, frais de voyage, frais d'imprimerie et frais généraux, non compris le coût des services d'appui fournis par l'Office des Nations Unies à Genève. L'indice est celui des coûts en francs suisses.

[f] D'après les ouvertures de crédits se situant dans l'exercice biennal 1978-1979. La baisse d'environ 4 p. 100 entre 1978 et 1979 est essentiellement due à la modification de la parité entre le dollar des Etats-Unis et le franc suisse.

commerce et le développement), alors qu'il y en avait eu 6 en 1978 et 4 en 1977[5].

21. Il est également très difficile d'établir un indice précis des ressources réelles dont le secrétariat dispose pour s'acquitter de ses tâches – d'autant que, nous l'avons vu, l'évolution du caractère de la CNUCED et le fait que son rôle est maintenant plutôt axé sur la négociation ont demandé des compétences nouvelles, ainsi qu'un style de travail neuf. Pour avoir une idée, très approximative assurément, de l'évolution des ressources du secrétariat, il suffit de considérer l'évolution du nombre total de ses fonctionnaires. L'effectif total de la CNUCED, ne dépasse aujourd'hui que de 16 p. 100 celui qui avait été initialement approuvé pour le budget 1976-1977, pourcentage très inférieur à l'accroissement du volume de travail de l'organisation.

22. On constate une discordance à peu près analogue entre l'accroissement du volume de travail et les ressources disponibles en adaptant un indice du budget total de la CNUCED aux mouvements de prix, ce qui donne une indication générale de l'évolution quantitative des ressources disponibles pendant les dix dernières années (dernière ligne du tableau 1). Par rapport à la période qui a précédé la quatrième session de la Conférence, l'augmentation du budget ordinaire de la CNUCED a été à peu près parallèle à celle du budget ordinaire total des Nations Unies alloué aux programmes économiques, sociaux et humanitaires. Pour l'exercice biennal 1978-1979, la part de la CNUCED dans le budget ordinaire total destiné à ces programmes représente 12 p. 100; au début des années 70, elle était d'environ 10 p. 100. Il convient, à ce propos, de comparer l'accroissement du nombre des administrateurs employés à la CNUCED avec celui des autres grands services de l'ONU dans les domaines économique et social (voir le tableau 2).

23. Il s'agit de savoir si la CNUCED a des chances raisonnables d'atteindre les objectifs que les pays membres lui ont fixés avec les ressources actuellement mises à sa disposition. Il convient de se rappeler, à cet égard, que l'affectation de ressources suffisantes qui permettraient un service et un appui efficaces des négociations devrait aboutir à des réunions moins nombreuses et plus fécondes qui, tout compte fait, coûteraient moins cher aux pays membres.

[5] L'accroissement du volume de travail a, en outre, été très préjudiciable à la distribution de la documentation destinée aux réunions. Voir le rapport du Conseil du commerce et du développement sur sa dixième session extraordinaire [*Documents officiels de l'Assemblée générale, trente-quatrième session, Supplément No 15* (A/34/15)], par. 101.

TABLEAU 2

Propositions de postes permanents d'administrateurs et prévisions budgétaires pour l'exercice biennal 1978-1979 : activités économiques et sociales des Nations Unies

	Postes permanents[a]		*Prévisions budgétaires totales*[b] *pour l'exercice biennal*	
	Nombre	*En pourcentage du total*	*En millions de dollars*	*En pourcentage du total*
Département des affaires économiques et sociales[c]	582	25,2	110,7	26,5
ONUDI	420[d]	18,2	76,0	18,2
CNUCED	228	9,9	59,6[e]	14,3
Commissions régionales :				
CEA	224[d]	9,7	27,1	6,5
CEE	131	5,7	42,2[e]	10,1
CEPAL	218[d]	9,4	29,1	7,0
CEAO	130[d]	5,6	15,3	3,7
CESAP	187[d]	8,1	22,2	5,3
Sociétés transnationales	54	2,3	9,9	2,4
PNUE	136[d]	5,9	25,5	6,1
TOTAL	2 310	100,0	417,6	100,0

Source : Projet de budget-programme pour l'exercice biennal 1978-1979 (Documents officiels de l'Assemblée générale, trente-deuxième session, Supplément No 6 [A/32/6]).

[a] Administrateurs et fonctionnaires de rang supérieur, y compris les postes financés au moyen de fonds extra-budgétaires.

[b] Y compris les coûts directs, les coûts ventilés des services d'appui (traduction, interprétation, etc.) et le coût des postes financés au moyen de fonds extra-budgétaires.

[c] Avant qu'il ne soit tenu compte de la réorganisation du Département des affaires économiques et sociales.

[d] Y compris le personnel d'appui (traduction, interprétation, etc.).

[e] Etant donné le pouvoir d'achat relativement faible du dollar à Genève, ainsi que les montants relativement élevés des ajustements de poste opérés, ces chiffres représentant une proportion moindre des ressources réelles que les chiffres correspondant aux autres départements énumérés.

D. – Rationalisation et restructuration du mécanisme permanent de la CNUCED

24. Conformément à la résolution 90 (IV) de la Conférence, le Conseil du commerce et du développement examine depuis sa seizième session la possibilité de rationaliser la structure des commissions et comités de la CNUCED et de leurs organes subsidiaires, et d'en assouplir les opérations. En application de la résolution 143 (XVI) du Conseil, le Secrétaire général de la CNUCED procède à des consultations trimestrielles régulières avec les représentants des groupes régionaux au sujet des ordres du jour provisoires et des dates des réunions de la CNUCED pour les six mois suivants. Ces consultations se sont révélées utiles pour faciliter les aménagements nécessaires dans le calendrier des réunions et les ordres du jour provisoires.

25. Le Conseil a, en outre, examiné un certain nombre de solutions possibles pour rationaliser la structure des commissions et comités, suggérées par le Secrétaire général de la CNUCED[6] – regroupement éventuel de commissions ou comités existants et autres mesures destinées à en renforcer les fonctions de délibération et d'examen sans porter atteinte à leurs mandats actuels. A sa dix-huitième session, le Conseil a décidé "qu'en raison de la nature et de la portée de la question, il reporterait un examen approfondi du problème de la rationalisation de la structure du mécanisme permanent de la CNUCED à la cinquième session de la Conférence..."[7]. La Conférence va donc devoir examiner, à sa cinquième session, la meilleure façon d'aborder le problème, compte tenu de la proposition tendant à la création, à cette fin, d'un comité spécial du Conseil[8], qui a été renvoyée à la Conférence par le Conseil à sa dixième session extraordinaire[9].

[6] Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, seizième session (première partie), Annexes*, point 2 de l'ordre du jour, document TD/B/622, sect. II.F.

[7] *Documents officiels de l'Assemblée générale, trente-troisième session, Supplément No 15* (A/33/15), vol. II, par. 602.

[8] *Ibid.*, annexe IV, "Projet de résolution présenté par la Colombie au nom des Etats membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept" (TD/B/L.512).

[9] *Ibid., trente-quatrième session, Supplément No 15* (A/34/15), par. 63.

II. – Les problèmes dont la Conférence doit s'occuper

26. A sa quatrième session, la Conférence a affirmé catégoriquement la nécessité de renforcer la CNUCED[10]. Cette affirmation a été renouvelée dans la résolution de l'Assemblée générale relative à la restructuration du système des Nations Unies dans les domaines économique et social[11]. La restructuration a entraîné des réformes en dehors de la CNUCED, mais celle-ci n'a à peu près pas été touchée. Vu l'importance des questions de fond qui sont abordées à la CNUCED et la nécessité de les traiter par voie de négociation, le renforcement de la CNUCED prend une importance particulière en tant qu'élément indispensable de la restructuration du système des Nations Unies dans les domaines économique et social.

27. A sa cinquième session, la Conférence devrait examiner les problèmes institutionnels définis ci-dessus, prendre des décisions et adresser des recommandations appropriées à l'Assemblée générale. Les objectifs essentiels de l'action, tels qu'ils se dégagent de l'analyse ci-dessus, seraient les suivants :

a) Reconnaître le rôle que la CNUCED joue, compte tenu de son évolution, en tant qu'instrument principal de l'Assemblée générale pour les négociations intergouvernementales relatives aux problèmes économiques internationaux, afin d'apporter ainsi l'aval politique nécessaire au renforcement de la CNUCED de manière à en améliorer l'efficacité;

b) Mettre la CNUCED en mesure de s'acquitter des nouvelles tâches exigées d'elle en adoptant un mode d'opération plus souple et améliorer ainsi sa capacité et son efficacité en tant qu'organe international de négociation, en laissant suffisamment d'autonomie et de souplesse à sa gestion financière et administrative;

c) Répondre, par un volume suffisant de ressources, à l'accroissement du volume de travail de la CNUCED, ainsi qu'à la complexité croissante et à l'évolution de ses responsabilités.

[10] Résolution 90 (IV) de la Conférence.

[11] Résolution 32/197 de l'Assemblée générale, en date du 20 décembre 1977.

كيفية الحصول على منشورات الامم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الامم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع انحاء العالم . استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب الى : الامم المتحدة ،قسم البيع في نيويورك او في جنيف .

如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

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 libraire 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.

Printed at U.N. Geneva
GE.79-XII-57119 (0601)
January 1981—1,395

Price: $U.S. 38.00

United Nations publication
Sales No. F.79.II.D.16
TD/269, (vol. III)