



**Conférence
des Nations Unies
sur le commerce
et le développement**

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/34
29 décembre 2000

FRANÇAIS
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

Commission des entreprises, de la facilitation
du commerce et du développement

Cinquième session

Genève, 22-26 janvier 2001

Point 3 de l'ordre du jour provisoire

**RENFORCER LA COMPÉTITIVITÉ DES PME DANS LE CONTEXTE
DE L'IED DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT**

Document thématique établi par le secrétariat de la CNUCED

RÉSUMÉ

Le présent document passe en revue les mandats actuels de la CNUCED concernant le développement et l'internationalisation des entreprises. Le secrétariat y propose divers thèmes que la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement pourrait aborder au cours des quatre prochaines années, d'ici à la onzième session de la Conférence. Les quatre thèmes proposés portent sur les moyens pour les gouvernements et les organisations internationales de promouvoir l'activité et la compétitivité des entreprises locales : en ciblant des investisseurs étrangers susceptibles d'établir des liens avec ces entreprises, en recourant à des mécanismes financiers novateurs, en adoptant des politiques de promotion des entreprises compatibles avec les engagements internationaux en matière de commerce et d'investissement, et en aidant les PME à se doter des technologies de l'information et de la communication nécessaires pour être présentes sur les marchés mondiaux.

Table des matières

| | <u>Paragraphe</u> s |
|---|---------------------|
| Introduction | 1-7 |
| Première partie : Thèmes à l'étude | 8-17 |
| Renforcer la compétitivité des petites et moyennes entreprises..... | 10 |
| Questions soulevées à la Réunion d'experts..... | 11-15 |
| Initiatives possibles..... | 16-17 |
| Deuxième partie : Autres thèmes à considérer | 18-48 |
| A. Mécanismes de financement des PME : évolution récente..... | 18-26 |
| B. Cohérence politique et engagements internationaux | 27-35 |
| C. Transfert de technologie et PME : réduire la fracture numérique..... | 36-48 |

INTRODUCTION

1. Le mandat de la CNUCED concernant le développement des entreprises, initialement défini à la neuvième session de la Conférence, a été reconfirmé à la dixième session, dans le Plan d'action adopté à Bangkok.

"La survie et la croissance des PME dans une économie mondialisée passent par l'adoption, aux niveaux national et international, de politiques et de programmes qui permettent à ces entreprises d'être compétitives sur leurs marchés intérieurs et à l'étranger. Au niveau national, de nouvelles structures d'appui sont nécessaires, notamment des programmes de promotion de l'entrepreneuriat et de l'innovation, ainsi que de renforcement des capacités de satisfaire aux nouvelles normes internationales relatives à la qualité des produits, à la santé et à la sécurité. Un certain nombre de mesures peuvent être prises pour élargir l'accès des PME aux marchés, aux sources de financement, aux compétences commerciales et à la technologie." (par. 82).

2. À sa dixième session, la Conférence a noté que, pour que tous les pays profitent des avantages de la mondialisation, il fallait s'attaquer à des problèmes complexes découlant de l'interdépendance du commerce, du financement et de l'investissement. Il est en particulier nécessaire pour la CNUCED de mieux intégrer son analyse du commerce, de l'investissement, du financement, de la technologie et du développement des entreprises pour bien définir ces problèmes. Dans le domaine du développement des entreprises, la CNUCED devrait entreprendre un certain nombre d'activités :

- Rassembler et analyser des données sur les meilleures pratiques nationales encourageant le développement des entreprises;
- Déterminer les moyens qui permettraient aux PME des pays en développement de se conformer aux normes internationales, ainsi que d'obtenir et de mettre à profit les nouvelles technologies grâce à la création de réseaux et de partenariats;
- Étudier les liens entre sociétés transnationales (STN) et PME;
- Recenser les mécanismes de financement des PME;
- Renforcer la participation des femmes à la gestion des petites et moyennes entreprises, et leurs capacités dans ce domaine;
- Poursuivre le programme EMPRETEC en vue d'aider les pays à renforcer leurs capacités entrepreneuriales et à se doter de PME novatrices et compétitives (par. 119 et 125 du Plan d'action).

3. En application des recommandations du Plan d'action de Bangkok, la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement pourrait, dans le cadre de ses débats intergouvernementaux, identifier les meilleures pratiques et les mesures qui contribueraient à renforcer la compétitivité des PME dans l'économie mondiale et à créer des capacités de production dans les pays en développement.

4. Pour aider la Commission à engager une série cohérente de discussions intergouvernementales sur les options et les mesures pratiques pour accroître la compétitivité des PME, le secrétariat a défini un certain nombre de questions sur lesquelles doivent se pencher les gouvernements, la communauté internationale et la CNUCED. La Commission pourrait faire un choix parmi les divers thèmes proposés. Les liens entre sociétés transnationales et PME sont l'un des thèmes qui pourraient faire l'objet de travaux de recherche, de discussions intergouvernementales et de mesures pratiques.

5. Soucieux de rattacher entre eux les thèmes de l'investissement, du transfert de technologie et du développement des entreprises, le secrétariat a organisé une table ronde sur les liens entre sociétés transnationales (STN) et PME à Bangkok au cours de la dixième session de la Conférence. L'accent y a été mis sur les divers moyens d'améliorer la qualité de l'investissement étranger direct (IED) et les incidences sur le développement des sociétés transnationales. À travers leurs activités d'investissement, les STN peuvent transférer des technologies et améliorer les capacités techniques ainsi que les compétences d'organisation et de gestion de leurs partenaires commerciaux dans les pays d'accueil, renforçant ainsi la compétitivité des entreprises locales.

6. La mondialisation et les nouvelles stratégies de production des sociétés transnationales ont créé de nouvelles possibilités d'établissement de liens entre STN et PME, mais la vaste majorité des PME n'entretiennent pas de relations avec des sociétés transnationales et sont donc privées des avantages potentiels que celles-ci pourraient leur procurer en matière de transfert de technologie, d'accès aux marchés, d'information et de financement. Il semblait donc utile d'examiner les programmes et les mesures qui pourraient aider les PME à se mettre en condition de nouer des partenariats avec des sociétés transnationales. Les résultats des travaux de recherche du secrétariat, ainsi que de l'atelier et de la réunion d'experts consacrés à ce sujet sont résumés dans le présent document. La Commission voudra peut-être examiner les différentes possibilités de promouvoir des liens positifs recensées par les participants à la réunion d'experts et envisager des travaux supplémentaires dans ce domaine, s'agissant en particulier de mesures pratiques visant à renforcer la capacité des PME dans les pays en développement de nouer des liens avec des STN.

7. D'autres questions sont proposées à la Commission pour examen en tant qu'éventuels thèmes de futurs travaux de recherche et discussions intergouvernementales. Quelques-unes de ces questions ont déjà été identifiées à l'occasion de précédentes réunions d'experts ou figurent dans le Plan d'action de Bangkok. Toutes les questions évoquées se rattachent à l'objectif primordial d'accroître la compétitivité des PME.

Première partie : Thèmes à l'étude

8. Le mandat de la Réunion d'experts sur les relations entre les PME et les sociétés transnationales en vue de promouvoir la compétitivité des PME découle du Plan d'action de Bangkok adopté à la dixième session de la Conférence; la décision de convoquer cette réunion a été prise lors de consultations avec les États membres à Genève, le 31 mars 2000.

9. La documentation établie à l'intention de la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement comprend un rapport sur les résultats des travaux de la Réunion d'experts, qui a eu lieu du 27 au 29 novembre, à Genève. Ce rapport est axé sur les

programmes publics et les programmes d'entreprise visant à promouvoir des relations mutuellement avantageuses entre STN et PME, ainsi que sur les travaux que pourrait entreprendre le secrétariat à l'avenir.

Renforcer la compétitivité des petites et moyennes entreprises

10. La Réunion d'experts était saisie d'une note thématique sur le renforcement de la compétitivité des PME par l'établissement de liens avec des sociétés transnationales (TD/B/COM.3/EM.11/2). On y trouvait un rappel des divers types de liens du point de vue de leurs incidences sur le développement de l'économie locale, s'agissant en particulier du transfert de technologie. On y trouvait également une brève description des meilleures pratiques en la matière, auxquelles un atelier sur "la modernisation technologique et l'amélioration de la gestion des PME à travers leurs liens avec les sociétés transnationales" avait été consacré, à partir de l'examen de 26 études de cas concernant l'Asie (Penang (Malaisie), 8 et 9 août 2000). Au cours de la Réunion, 19 experts ont présenté des exposés et 35 experts ont soumis des communications. Plus de 65 experts ont examiné le rôle des pouvoirs publics, les besoins des sociétés transnationales et la contribution des organisations internationales à la promotion de liens. Au cours des exposés et des débats, les experts ont examiné divers programmes gouvernementaux et programmes d'entreprise visant à aider les PME à se mettre en condition de nouer des partenariats. Selon eux, la meilleure façon de promouvoir la compétitivité des PME était de mettre en œuvre tout un ensemble de mesures dans le cadre de partenariats entre secteur public et secteur privé. Les gouvernements et les sociétés transnationales avaient les uns et les autres un rôle à jouer.

Questions soulevées à la Réunion d'experts

11. La capacité des pays et des entreprises de tirer parti de l'établissement de liens varie considérablement, en fonction des éléments suivants :

- Adoption de politiques ciblées d'investissement étranger direct;
- Capacité d'attirer des sociétés transnationales déterminées à contribuer au développement du pays d'accueil;
- Mise en œuvre de politiques publiques et de mesures d'appui en faveur des PME de façon qu'elles puissent répondre aux besoins des sociétés transnationales;
- Existence de PME capables de satisfaire aux normes des sociétés transnationales ou ayant au moins le potentiel d'y parvenir à très court terme.

12. Dans son rapport, le secrétariat de la CNUCED faisait observer que le simple fait de s'ouvrir aux investissements étrangers directs n'entraînerait pas le développement économique d'un pays. Comme indiqué dans le *World Investment Report 2000*, la plupart des pays en développement ont adopté des régimes libéraux d'investissement et beaucoup ont créé des organismes de promotion de l'investissement. Il n'en reste pas moins que ce sont toujours les mêmes dix pays en développement qui continuent d'attirer l'essentiel des flux d'investissement étranger direct. De toute évidence, les pays qui ont libéralisé leurs politiques d'investissement sans cependant bénéficier d'un accroissement sensible des apports d'IED doivent affiner leur

stratégie de promotion des investissements et bien définir leurs avantages comparatifs, les segments de marché qu'ils peuvent exploiter et les partenaires étrangers potentiels. Cette stratégie davantage ciblée doit être rattachée au renforcement des capacités productives des entreprises locales. Au cours de leur réunion, les experts ont analysé en détail les programmes d'établissement de liens d'un certain nombre de sociétés transnationales. Ces STN avaient en commun certaines caractéristiques, telles que la volonté de contribuer au développement de l'économie locale et du pays d'accueil. Elles décentralisaient souvent leurs décisions auprès de leurs filiales locales et avaient pour politique d'embaucher des cadres locaux. Tous ces éléments contribuaient à ce que les filiales aient la liberté et la volonté d'établir des liens avec des PME locales.

13. De nombreux experts ont estimé que les gouvernements pouvaient jouer un rôle de catalyseur en s'attachant à améliorer l'infrastructure physique et éducative, en particulier pour le développement des compétences techniques et des compétences de gestion. En collaboration avec le secteur privé, les pouvoirs publics pouvaient mettre en place des institutions d'appui (par exemple, des centres de formation et de perfectionnement des compétences) contribuant au transfert de technologie et à l'amélioration de la formation, ce qui aiderait les PME à s'engager dans un processus continu d'amélioration. Il était important que les sociétés transnationales jouent un rôle prépondérant dans ces institutions de façon que les programmes, en particulier les programmes de perfectionnement des compétences, répondent à leurs besoins. En outre, les gouvernements facilitaient souvent de telles interactions positives en offrant des incitations économiques appropriées, aussi bien aux STN qu'aux PME.

14. Les experts ont noté que certaines STN appliquaient des programmes extrêmement élaborés d'amélioration des capacités de leurs fournisseurs locaux (par exemple, le programme "SMART" d'Intel), tandis que d'autres n'avaient pas encore compris que le maintien de leur compétitivité dépendait de la compétitivité des entreprises dont elles étaient tributaires. Il était évident que la mondialisation avait modifié la nature des réseaux de production et d'approvisionnement des sociétés transnationales. Les STN avaient besoin des PME pour exécuter leurs stratégies mondiales, pour lesquelles la flexibilité, le coût total et la rapidité étaient des facteurs primordiaux. Ce qui pouvait être rassurant pour les PME était que les sociétés transnationales n'attendaient pas d'elles qu'elles satisfassent immédiatement à leurs critères de qualité. Au cours de la Réunion d'experts, les STN ont indiqué ce qu'elles recherchaient dans une PME partenaire :

- Une vision stratégique du directeur ou du chef de l'entreprise;
- La volonté d'apprendre et de se transformer;
- Une bonne gestion financière;
- La qualité des ressources humaines;
- Des capacités techniques correspondant à leurs besoins;
- Un potentiel de compétitivité (sécurité, qualité, délais de livraison, prix).

15. Dans le contexte de leurs programmes pour le développement de leurs fournisseurs, les sociétés transnationales procédaient à une amélioration progressive des capacités technologiques et productives des PME en facilitant l'accès de celles-ci à leurs centres d'innovation et en mettant à leur disposition des ingénieurs et des conseillers de gestion, en détachant temporairement du personnel auprès de ces entreprises et en guidant et en assistant celles-ci. Elles partageaient également avec les PME l'information nécessaire sur les tendances du marché et leurs plans d'avenir de façon que les PME puissent changer de direction en même temps qu'elles. Mais surtout, les STN encourageaient les PME à ne pas être trop dépendantes d'elles et les aidaient à trouver des débouchés commerciaux supplémentaires au sein de leurs réseaux mondiaux ou par l'établissement de contacts commerciaux, la négociation d'alliances stratégiques, la participation à des foires commerciales ou à des expositions itinérantes.

Initiatives possibles

16. Des mesures supplémentaires pourraient être engagées par la CNUCED à plusieurs niveaux. Tout d'abord, pour aider les pouvoirs publics à choisir les politiques et les mesures pouvant inciter les STN à établir des liens avec l'économie locale, il est nécessaire de procéder à un examen systématique des conditions du pays afin d'identifier les diverses politiques et mesures d'incitation utilisées pour promouvoir l'établissement de liens. Au cours de la Réunion d'experts, il a été estimé que des études supplémentaires étaient nécessaires concernant les incidences en la matière des incitations économiques.

17. Les experts ont jugé quelque peu préoccupant que la majorité des exemples d'établissement de liens se situent en Asie et ils se sont demandé comment ces expériences positives pourraient être reproduites dans d'autres régions. Il a été suggéré que la CNUCED organise des ateliers analogues à celui qui, à Penang (Malaisie), avait permis à des STN et des PME d'échanger des informations sur les meilleures pratiques. Les experts se sont particulièrement intéressés à la question de la diffusion de l'information, qui contribuerait à favoriser la généralisation de toute évolution positive de la structure de la chaîne d'approvisionnement. Il serait toutefois important d'identifier le point de départ de l'établissement de liens entre STN et PME dans les autres régions. Cela nécessiterait la mise en œuvre de politiques d'investissement et de politiques d'entreprise appropriées, ainsi que de mesures de soutien adéquates. La CNUCED pourrait également intégrer les meilleures pratiques identifiées jusque-là dans ses programmes de coopération technique, notamment celles qui aident les PME à acquérir la capacité de nouer des partenariats.

Deuxième partie : Autres thèmes à considérer

A. Mécanismes de financement des PME : évolution récente

18. Le problème numéro un révélé par de nombreuses enquêtes réalisées auprès de PME est l'accès au financement. En dépit de leur nombre et de leur importance pour la création d'emplois, les PME ont toujours eu un accès difficile au crédit et au capital. Les principales raisons sont bien connues :

- Les PME sont créditées par les créanciers et les investisseurs d'un risque élevé en raison de la faiblesse de leurs actifs et de leur capitalisation, de leur vulnérabilité aux conditions du marché et d'un taux de mortalité élevé;

- Les banques commerciales préfèrent prêter aux grandes entreprises;
- L'asymétrie de l'information due à l'insuffisance des documents comptables et autres documents financiers des PME fait qu'il est difficile pour les créanciers et les investisseurs d'évaluer la solvabilité de ces entreprises;
- Les prêts ou les investissements portant sur des montants modestes ayant un coût administratif élevé, le financement des PME n'est généralement pas une activité rentable.

Solutions appliquées par le passé dans le secteur bancaire

19. Pour résoudre les problèmes d'accès à un financement à long terme des PME, il est indispensable d'instituer des mécanismes de garantie acceptables et d'abaisser les coûts administratifs et les coûts de transaction. De nombreux gouvernements et de nombreuses institutions financières internationales ont organisé des programmes de crédits et de garanties subventionnés pour les PME. D'après l'expérience récente, ces crédits et garanties subventionnés posent un certain nombre de problèmes, en ce sens qu'ils :

- Encouragent des pratiques de non-remboursement;
- Font concurrence au crédit commercial;
- Ne sont pas utilisés aux fins prévues;
- Ne bénéficient pas aux destinataires visés;
- Répondent davantage aux intérêts des bailleurs de fonds qu'à ceux des destinataires;
- N'ont pas de viabilité financière.

20. La façon la plus efficace d'encourager le développement des prêts aux PME est d'améliorer la capacité des institutions financières existantes de se doter de programmes rentables de prêt aux PME, ce qui passe par une réduction des risques et un abaissement des coûts.

Moyens de réduire le risque

21. Les institutions financières doivent concevoir de nouvelles formes de garanties, plus flexibles, en particulier pour les PME qui disposent de peu de capital fixe. Il serait préférable d'analyser davantage la trésorerie d'une entreprise que son bilan, car cela relèverait sa capacité de remboursement. Les banques doivent être plus attentives aux antécédents de l'entreprise. Les institutions financières pourraient également envisager d'autres mécanismes de garantie, tels que des garanties de groupes et des garanties collectives. Elles pourraient s'en remettre aux fournisseurs de services aux entreprises pour la présélection de leur clientèle de PME, ce qui réduirait leurs coûts et leurs risques.

Autres moyens de réduire les coûts de transaction

22. Un certain nombre d'études récentes évoquent la capacité technique limitée dont disposent les banques commerciales pour évaluer la solvabilité des PME. Le personnel des banques doit donc être formé à des méthodes d'évaluation faciles et efficaces. Il faut davantage mettre à profit les nouveaux systèmes automatisés d'octroi de crédit et de surveillance du portefeuille des banques, tels que notation, crédit scoring et suivi des dépenses. La technologie, avec des produits simples, standardisés, peut considérablement accroître les capacités d'une banque. Récemment, des banques commerciales dans certains pays développés ont commencé de proposer divers produits et services particulièrement destinés aux PME, tels que offres directes de lignes de crédit, cartes de crédit d'entreprise, et lignes de crédit non renouvelables, la plupart du temps plafonnés à 100 000 dollars É.-U. Les emprunts peuvent être garantis ou non, et s'ils le sont, les banques peuvent accepter en garantie des actifs tels que actions et obligations, certificats de dépôt, sommes à recouvrer, stock et matériel; elles doivent aussi concevoir des techniques de subvention croisée qui leur permettront de desservir un large éventail de clientèle, allant de clients marginaux à des clients totalement fiables. Il faut développer les systèmes d'information sur le crédit ou les systèmes de notation externe pour aider les banques à prendre leurs décisions. Les PME elles-mêmes doivent présenter une information financière fiable et transparente en utilisant des procédures normalisées. Les banques comme les PME se plaignent de la diversité des modes de présentation de l'information financière; un guide de la comptabilité des PME pourrait améliorer la qualité de l'information financière tout en réduisant les coûts pour les utilisateurs et pour les PME.

Autres formes de financement : capital-risque et crédit-bail

23. Les PME ont besoin non seulement de crédits commerciaux, mais aussi d'un financement à plus long terme, par exemple sous la forme de fonds de capital-risque. Le crédit bancaire est un moyen très onéreux de financer une entreprise dans les premières étapes de sa croissance. Le capital-risque convient mieux pour plusieurs raisons. Premièrement, les fonds de capital-risque correspondent à des capitaux à long terme, flexibles, qui sont adaptés aux besoins particuliers de chaque entreprise; ce sont en outre des capitaux disponibles sur plusieurs années. Deuxièmement, le capital-risque peut souvent permettre de lever des emprunts. Troisièmement, les bailleurs de fonds participent fréquemment au fonctionnement et à l'administration de l'entreprise, à laquelle ils apportent leurs compétences. Travailler avec le propriétaire ou le responsable d'une PME peut aider à améliorer l'efficacité de celle-ci. Toutefois, de nombreux obstacles doivent être surmontés pour que les investisseurs perçoivent les rendements élevés qu'ils escomptent : on peut notamment citer un faible volume de transactions, la nécessité de recourir à d'importants services de promotion des entreprises, et la difficulté de sortir du capital de l'entreprise lorsqu'il n'y a pas de marché boursier ou peu d'investisseurs stratégiques. Dans ce cas, la sortie la plus plausible est une revente, et on se retrouve alors dans la situation d'un prêt. Le succès d'un fonds de capital-risque destiné aux PME dépend de l'existence d'un personnel local pouvant travailler en étroite association avec les responsables des entreprises considérées. Les bailleurs de fonds ou leurs employés tiennent des réunions régulières avec les administrateurs de l'entreprise et participent aux réunions du conseil d'administration (s'il existe). Toutefois, le personnel local ne peut généralement pas assurer la totalité du suivi dont les PME peuvent avoir besoin et il est alors important de disposer d'institutions locales capables de fournir les services non financiers aux entreprises nécessaires.

24. Le crédit-bail peut être utilisé par des PME matures pour réduire leurs investissements de capital fixe, en particulier dans des secteurs où les innovations technologiques se succèdent à un rythme rapide. Cependant, contrairement à ce qui se passe dans le cas du capital-risque, la PME doit honorer ses remboursements sous peine de perdre ses équipements et sa capacité de produire ou de fournir des services à sa clientèle. Parfois, les remboursements d'un crédit-bail peuvent être plus onéreux que des frais bancaires.

25. Une fois les meilleures méthodes pour le financement des PME identifiées, il conviendrait, par des activités de renforcement des capacités, d'aider les institutions financières des pays en développement à les mettre en œuvre.

Initiatives possibles

26. La Commission pourrait envisager de convoquer une réunion d'experts sur les questions suivantes :

- Évolution récente de mécanismes novateurs de financement, et moment à partir duquel ces mécanismes peuvent être utilisés par une PME en fonction de l'étape de son cycle de vie à laquelle se trouve l'entreprise;
- Comment inciter les banques dans les pays en développement et les pays en transition à utiliser ces mécanismes;
- Comment organiser des fonds de capital-risque pour les PME et réduire les obstacles à des retours sur investissement élevés;
- Comment combiner des services non financiers avec des services financiers pour garantir les remboursements ou optimiser les rendements;
- Nécessité de subventionner ces services non financiers;
- Comment diffuser ces techniques auprès des institutions financières dans les pays en développement.

B. Cohérence politique et engagements internationaux

27. Les bienfaits d'une réforme et d'une libéralisation du commerce dépendent généralement de l'existence d'un secteur privé (avec des industries manufacturières diversifiées). Dans la plupart des pays en développement et des PMA, le secteur privé est étroit et faible; ces pays n'ont pas assez d'entrepreneurs locaux (disposant des capitaux nécessaires) pour que le secteur privé soit le moteur du développement. Les IED n'ont pas été et ne peuvent être la solution, principalement parce que leur rôle du point de vue du développement est de catalyser l'investissement intérieur, et non pas de s'y substituer.

28. Les PME font partie intégrante de l'économie de tous les PMA, mais beaucoup de ces pays ont négligé le rôle de ces entreprises en tant que moteur du développement économique. L'accent mis sur la lutte contre la pauvreté pour atténuer les incidences sociales négatives de l'ajustement structurel a fait ressortir tous les bienfaits pour la société des PME, s'agissant en particulier de

la création d'emplois à faible coût de capital. Les possibilités offertes par le système de l'OMC ignorent les contraintes qui pèsent sur la production dans ces pays, de sorte que la question de l'appui et de la flexibilité nécessaires pour encourager le développement des PME conserve toute son importance.

29. En dernière analyse, il est indéniable que l'intégration dans l'économie mondiale et l'accès aux bienfaits de la mondialisation supposent l'existence préalable d'un secteur industriel.

30. Il a été avancé que l'adoption par les pays en développement de stratégies sélectives de promotion des entreprises et des exportations n'était plus possible depuis le Cycle d'Uruguay; c'est assurément le cas de la protection généralisée qui autorisait des interventions ciblées dans les pays d'Asie de l'Est. Dans les pays en développement, les gouvernements ont encore un rôle important à jouer dans la promotion de la croissance et du développement économiques; de nombreuses initiatives essentielles que ces pays doivent prendre pour assurer le développement de leurs entreprises et la promotion et la diversification de leurs exportations peuvent donc facilement devenir une source de litiges et être attaquées en tant que subventions non autorisées.

31. Toutefois, un contre-argument est que les nouvelles règles de l'OMC offrent de vastes possibilités aux pays de promouvoir leurs industries manufacturières. Cette affirmation repose sur le fait que ces règles sont favorables aux progrès de la science et de la technologie, et que les pays technologiquement avancés continuent de promouvoir leur compétitivité industrielle en subventionnant la recherche-développement, le développement régional et la protection de l'environnement¹. En outre, les entreprises peuvent bénéficier d'incitations spéciales si elles s'installent dans des "technopôles" ou des zones industrielles. Les disciplines de l'OMC ne sont pas non plus rigides en ce qui concerne les droits de douane (de nombreux pays en développement et PMA ont consolidé leurs droits à des taux bien supérieurs aux taux appliqués). De surcroît, les sauvegardes et d'autres mesures permettent aux pays de protéger (jusqu'à huit ans) des industries spécifiques menacées par une brusque poussée des importations et de se protéger (pendant une période indéterminée) contre toutes les importations si celles-ci compromettent la situation de la balance des paiements. Dans ces conditions, d'aucuns font valoir qu'il ne manque pas de méthodes que les pays peu industrialisés puissent utiliser pour promouvoir leurs industries dans le contexte des nouvelles règles de l'OMC.

32. Ainsi, la situation n'est peut-être pas aussi désespérée qu'on pouvait le penser initialement. Mais là encore, cette considérable marge de manœuvre dépend de l'utilisation judicieuse des diverses subventions "autorisées", des clauses relatives à la balance des paiements et des mesures non liées au commerce, ainsi que d'une interprétation créative des nouvelles règles du commerce international. Le principal défi pour les pays en développement et les PMA serait d'être capables d'utiliser de façon créative et efficace les instruments disponibles pour le développement des entreprises et la promotion de leur compétitivité internationale. Faute de quoi, les possibilités offertes par le nouveau système commercial resteront purement symboliques.

33. De même, une certaine cohérence doit être instaurée entre, d'une part, les règles et disciplines d'autres accords internationaux ou bilatéraux (par exemple, accords dépendant de l'ISO, Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone,

¹ Ces subventions sont toutes autorisées par l'OMC.

Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques, Convention sur la diversité biologique, Convention internationale sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction, Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières de déchets dangereux, accords d'investissement) et, d'autre part, les stratégies et objectifs nationaux en matière de développement des entreprises. Pour l'essentiel, les règles et disciplines de ces accords (qui peuvent ou non se chevaucher avec ceux de l'OMC) créent des normes additionnelles et des prescriptions techniques ou des critères de qualité (y compris des limites au soutien public) auxquels il n'est pas facile pour les PME des pays en développement et des PMA de se conformer.

Initiatives possibles

34. Les gouvernements des pays en développement doivent tenir compte des limites imposées aux politiques de développement des entreprises nationales par les disciplines commerciales internationales et s'adapter en conséquence. Ils doivent également le faire rapidement pour profiter du traitement différencié ou préférentiel qui leur est accordé pour une certaine période par les accords internationaux. L'objectif d'une réunion d'experts sur cette question serait d'aider ces pays à concilier leurs politiques nationales de développement des entreprises avec leurs obligations découlant d'accords internationaux. Il s'agirait également de présenter des exemples de mesures qui pourraient être substituées à celles qui sont interdites par le nouveau régime commercial et qui contribueraient à la réalisation des objectifs des politiques de développement des entreprises nationales. Une telle réunion d'experts serait également utile aux pays en développement en ce sens qu'elle les aiderait à déterminer leurs contraintes institutionnelles et leurs problèmes de capacité, ainsi que leurs besoins en matière d'assistance technique pour la conception et l'exécution des politiques; elle pourrait être organisée conjointement avec l'OMC.

35. Le secrétariat a réalisé une étude sur les liens entre le commerce et les politiques de développement des entreprises, et à partir de cette étude il sera possible d'extraire une liste négative/positive de méthodes pouvant être utilisées par les pays moins industrialisés pour promouvoir leurs industries dans le contexte des nouvelles règles de l'OMC. Le secrétariat a également effectué des travaux sur divers aspects du régime de l'OMC et sur les accords d'investissement; à cela pourraient s'ajouter des études de cas sélectives sur la façon dont des pays en développement et des pays développés ont su utiliser de façon novatrice les instruments disponibles pour promouvoir le développement des PME dans le nouvel environnement commercial.

C. Transfert de technologie et PME : réduire la fracture numérique

36. Dans son récent rapport à l'Assemblée du millénaire, le Secrétaire général de l'ONU, M. Kofi Annan, a insisté sur les bouleversements qui se produisaient dans les industries de l'information et de la communication à une vitesse phénoménale. *"Il a fallu 38 ans pour que la radio pénètre dans 50 millions de foyers, 13 ans pour la télévision, et seulement 4 ans pour Internet. En 1998, 148 millions d'individus étaient raccordés à Internet; en 2001, ils seront 700 millions. Le commerce électronique a permis de dégager 2,6 milliards de dollars en 1996; ce chiffre devrait passer à 300 milliards d'ici à 2002."*

37. Le Secrétaire général a également noté que le fossé numérique se creusait entre pays développés et pays en développement. Il y a plus d'ordinateurs aux États-Unis que dans le reste

du monde et autant de téléphones à Tokyo que dans toute l'Afrique. Si ce fossé peut être comblé, la révolution numérique pourra stimuler la croissance et le développement économiques.

Premièrement, cette révolution a créé de nouveaux secteurs économiques. *Deuxièmement*, le capital qui est primordial dans la révolution numérique est de plus en plus le capital intellectuel, et non pas le capital financier.

38. *Troisièmement*, la révolution numérique peut transformer de nombreuses autres activités économiques et leur donner une nouvelle dimension. Par exemple, le commerce électronique, y compris le commerce d'entreprises à entreprises et d'entreprises à consommateurs, transformera la façon de faire du commerce. Les applications sont innombrables : télémédecine et téléenseignement, services bancaires en ligne, consultation des prévisions météorologiques avant les semailles et des cours des produits avant la récolte, accès à la plus grande bibliothèque du monde, etc. En résumé, les technologies de l'information peuvent transformer de nombreux secteurs de l'activité sociale et économique, sinon la majorité.

39. Il ne sera pas facile pour les pays en développement de rattraper leur retard. Les obstacles sont divers : manque de ressources et de compétences, insuffisance de l'infrastructure de base, analphabétisme et barrières linguistiques, sans oublier les préoccupations que soulèvent le respect de la confidentialité des échanges et la teneur des documents.

40. Le Secrétaire général a invité les pays à revoir leurs politiques et leurs arrangements concernant les technologies de l'information et de la communication (TIC) afin d'éliminer les réglementations dissuasives et les taxes nationales exorbitantes. Il a également annoncé le lancement de l'"UNITeS", pour United Nations Information Technology Service, groupement d'associations bénévoles qui travaillera avec des pays en développement partenaires pour renforcer les capacités d'appliquer les technologies de l'information et de la communication au développement humain, en particulier dans des secteurs tels que la santé, l'éducation, l'environnement et les petites et microentreprises.

41. Antérieurement, la Commission de la science et de la technique au service du développement avait examiné la question des incidences des technologies de l'information et de la communication sur le développement à sa troisième session (mai 1997). Le groupe de travail constitué par la Commission avait conclu que, si renforcer l'infrastructure nationale de l'information et participer à l'infrastructure mondiale de l'information coûtait cher, s'en abstenir reviendrait probablement encore plus cher.

42. Pour cette raison, le groupe de travail avait recommandé que chaque pays se dote d'une stratégie nationale relative aux technologies de l'information et de la communication. Il avait estimé que s'il n'existait pas de modèles généraux de "meilleures pratiques" pour ces stratégies, du fait des grandes différences entre les pays, il existait en revanche un besoin commun de constituer de nouveaux regroupements de ressources pour permettre au secteur des entreprises de jouer un rôle croissant dans tous les aspects du développement de ces technologies. De même, le Secrétaire général a estimé que des partenariats entre secteur privé et secteur public étaient nécessaires pour combler le fossé.

43. En juillet 2000, le Conseil économique et social a tenu un débat de haut niveau sur le rôle des technologies de l'information et a adopté une déclaration ministérielle sur cette question. Les ministres ont notamment constaté avec une profonde préoccupation que l'immense potentiel

que renfermaient les technologies de l'information et de la communication comme moyen de stimuler le développement ne s'était toujours pas pleinement concrétisé, d'où l'apparition d'un "clivage numérique". À cet égard, ils ont estimé qu'il était impératif que des actions concertées aux niveaux national, régional et international soient entreprises d'urgence pour remédier à ce clivage et offrir des possibilités de rattrapage numérique. Ils ont reconnu que les principaux obstacles étaient le manque d'infrastructures, de moyens éducatifs, de capacités, d'investissement et de ressources informatiques. Les ministres ont souligné la nécessité d'élaborer des stratégies de développement national et de créer des mécanismes de coordination nationaux. Ils ont en particulier recommandé que les programmes nationaux :

- Encouragent l'accès de tous aux technologies de l'information et de la communication grâce à la multiplication des points d'accès publics;
- Réduisent les coûts de raccordement et de connexion;
- Encouragent les investissements dans le secteur des technologies de l'information et de la communication.

44. Il n'est pas sans rapport avec les travaux de la Commission que les ministres aient demandé à la communauté internationale de *"trouver moyen de renforcer l'utilisation des TIC dans les petites et moyennes entreprises des pays en développement et des pays en transition, ces entreprises constituant une source très importante d'emplois, et également d'améliorer leur compétitivité dans la nouvelle économie mondiale"*.

Initiatives possibles

45. La Commission voudra peut-être étudier la question de la promotion des TIC dans les PME des pays en développement. Les technologies de l'information ouvrent des perspectives aux PME, mais comportent aussi des risques. Tout d'abord, les perspectives : ces technologies peuvent aider les PME à élargir leur clientèle, à pénétrer de nouveaux marchés, même des marchés mondiaux, et à rationaliser leur activité. Pour ce qui est des risques, ils sont considérables pour ces entreprises en raison de l'évolution rapide des technologies de l'information. Les obstacles internes à l'adoption par les PME du commerce électronique comprennent, notamment, une compréhension limitée de la complexité des opérations électroniques, un manque de compétences et un investissement initial élevé nécessaire pour se doter d'une stratégie viable de commerce électronique. Les obstacles externes concernent l'accès à l'infrastructure et les coûts de cette infrastructure. Les PME sont également plus vulnérables que les grandes entreprises aux problèmes liés à l'authentification et à la certification, ainsi qu'à la sécurité et à la confidentialité des données.

46. Des mesures pratiques doivent être envisagées pour aider les PME à s'adapter au commerce électronique, s'agissant notamment de services spéciaux d'appui et de partenariats secteur public-secteur privé. Dans ses précédents travaux sur le commerce électronique, la Commission a déjà examiné les questions de mise en valeur des ressources humaines et de mise en place des instruments réglementaires et juridiques appropriés, et identifié les implications en matière de politique commerciale et les incidences macroéconomiques.

47. La Commission voudra peut-être convoquer une réunion d'experts sur les services spéciaux d'appui aux PME qui pourraient être proposés dans le cadre des programmes en cours de la CNUCED et en coopération avec d'autres institutions des Nations Unies et organisations internationales qui participent aux efforts de l'ONU pour réduire la fracture numérique, telles que les VNU et l'UIT, ainsi que d'autres entités appropriées. Cela permettrait à la Commission de déterminer comment elle pourrait contribuer au vaste programme d'action fondé sur des partenariats mondiaux mettant en jeu les technologies de l'information et de la communication préconisé dans le rapport du Secrétaire général (E/2000/52) intitulé *"Développement et coopération internationale au XXIe siècle : le rôle des technologies de l'information dans le cadre d'une économie mondiale à forte intensité de connaissances"*.

Autres questions

48. Pour établir un choix entre les divers thèmes, la Commission voudra peut-être considérer lesquels peuvent être menés à bien rapidement dans les limites des ressources existantes du secrétariat et se prêtent à une collaboration avec d'autres institutions.
