



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/31
TD/B/COM.3/EM.11/3
20 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

**RAPPORT DE LA RÉUNION D'EXPERTS SUR LES RELATIONS
ENTRE LES PME ET LES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES
EN VUE DE PROMOUVOIR LA COMPÉTITIVITÉ DES PME**

tenue au Palais des Nations, à Genève,
du 27 au 29 novembre 2000

TABLE DES MATIÈRES

| <u>Chapitre</u> | <u>Page</u> |
|--|--------------------|
| I. Conclusions de la Réunion d'experts | 2 |
| II. Résumé du Président | 5 |
| III. Questions d'organisation..... | 18 |
| <u>Annexe</u> | |
| Participation | 19 |

I. CONCLUSIONS DE LA RÉUNION D'EXPERTS

1. La Réunion d'experts sur les relations entre les PME et les sociétés transnationales en vue de promouvoir la compétitivité des PME a eu lieu à Genève, du 27 au 29 novembre 2000, avec la participation d'environ 65 experts de pays en développement, de pays développés et de pays en transition. Les représentants de plusieurs sociétés transnationales, des chefs de petites et moyennes entreprises, et des responsables d'organismes d'appui aux PME et d'organismes internationaux tels que la Commission économique pour l'Europe, l'ONUDI, la BERD et le Secrétariat du Commonwealth, ont également participé à la Réunion. Dix-neuf experts ont présenté des exposés et plus de 30 experts ont soumis des communications à la Réunion.

2. La Réunion d'experts fait partie des activités d'analyse et d'assistance technique de la CNUCED visant à la fois à renforcer les incidences sur le développement de l'investissement étranger direct (IED) et à promouvoir le développement des PME par l'établissement de liens avec des sociétés transnationales. Elle a été précédée par la Table ronde sur les sociétés transnationales, les PME et le développement organisée à l'occasion de la dixième session de la Conférence à Bangkok, en février 2000, et par l'Atelier international sur la modernisation technologique et l'amélioration de la gestion des petites et moyennes entreprises par l'établissement de liens avec des sociétés transnationales organisé conjointement par la CNUCED et Intel Malaysia en août 2000, à Penang (Malaisie).

3. Reprenant les conclusions de l'atelier de Penang, les experts ont poursuivi l'examen des politiques et des mesures encourageant l'établissement de liens entre les sociétés transnationales et les PME. Ils ont examiné le rôle des pouvoirs publics, les besoins des sociétés transnationales et la contribution des organisations internationales à la promotion de tels liens. Les gouvernements avaient un rôle important à jouer dans la mise en place d'un environnement commercial favorable, s'agissant notamment des aspects réglementaires et juridiques, ainsi que de l'infrastructure physique et éducative nécessaire. Il était également important pour les gouvernements de créer des conditions appropriées pour que les PME puissent répondre aux besoins des sociétés transnationales. Les sociétés transnationales pouvaient aider les PME à s'adapter à la mondialisation en leur facilitant l'accès aux marchés, à la technologie, aux compétences et aux ressources financières. Pour établir des liens avec ces sociétés, les PME avaient besoin de stabilité concernant leurs perspectives et leur gestion. Les organisations internationales pouvaient contribuer à ce processus en appuyant des programmes répondant aux besoins exprimés et favorisant le renforcement des institutions. Les experts ont souligné que, étant donné que tout le monde avait un rôle à jouer dans ce processus, diverses formes de partenariat entre secteur public et secteur privé pouvaient être utiles à l'établissement de liens.

4. Les experts ont examiné la façon dont la mondialisation avait modifié la nature des réseaux de production et d'approvisionnement des sociétés transnationales, contribuant ainsi à promouvoir les liens, présents et futurs, entre sociétés transnationales et PME, et les raisons pour lesquelles les sociétés transnationales avaient besoin de tels liens pour mettre en œuvre leurs stratégies mondiales, pour lesquelles la flexibilité, le coût total et la rapidité étaient des facteurs primordiaux. Un certain nombre d'exemples ont été donnés des incidences positives que les liens entre sociétés transnationales et PME pouvaient avoir sur la croissance et le développement au niveau national. Dans ces exemples, les sociétés transnationales jouaient un rôle de point d'ancrage ou d'agent de changement, et aidaient les entreprises locales à moderniser leur technologie et leur gestion.

5. Quelques experts ont toutefois fait observer que de nombreuses PME perdaient des occasions d'établir des liens avec des sociétés transnationales parce qu'elles n'étaient pas en mesure de satisfaire aux normes internationales de production de celles-ci du point de vue des prix, de la qualité, des délais de livraison, des normes de santé et de travail et des normes de protection de l'environnement. En particulier, les PME de certaines régions, notamment d'Afrique et d'Amérique latine, opéraient dans un environnement qui n'était pas favorable à l'entrepreneuriat et ne bénéficiaient souvent pas des services d'appui nécessaires pour acquérir la capacité de nouer des partenariats. Il a également été reconnu que les PME devaient avoir une vision stratégique de leur propre évolution et être prêtes à s'adapter aux nouvelles possibilités qui s'offraient afin de profiter des mesures prises pour favoriser l'établissement de liens.

6. Concernant le rôle spécifique des pouvoirs publics, les experts ont examiné la possibilité de cibler des investisseurs pouvant avoir des incidences positives sur le développement de l'économie locale, et ayant la volonté d'avoir de telles incidences. Les pouvoirs publics pouvaient aussi activement encourager les sociétés transnationales à contribuer au développement de l'économie locale, mais les initiatives en la matière de ces sociétés devaient être volontaires et non pas être imposées de l'extérieur.

7. De plus, les gouvernements pouvaient jouer un rôle de catalyseur en s'attachant à améliorer en permanence l'infrastructure physique et éducative, en particulier pour le développement des compétences techniques et des compétences de gestion, et en allégeant les contraintes administratives pour les sociétés transnationales et en particulier pour les PME. 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 continue de l'éducation, ce qui aiderait les PME à s'engager dans un processus continu d'amélioration. Les gouvernements devraient envisager des mesures visant à aider les PME à investir dans leurs propres capacités, en particulier dans les domaines des technologies appropriées et de la R-D.

A. Contribution des sociétés transnationales

8. Les experts ont souligné la contribution que les sociétés transnationales pouvaient apporter à l'économie locale en travaillant avec des petites et moyennes entreprises et en les aidant ainsi à moderniser leur gestion et leur technologie. De partenariats entre secteur public et secteur privé pouvaient notamment naître des institutions d'appui dont les sociétés transnationales et les entreprises locales se partageraient la responsabilité et la direction. Les sociétés transnationales avaient considérablement profité de la déréglementation, de la privatisation et de la libéralisation du commerce et de l'investissement, et elles devaient en retour faire preuve de leur responsabilité sociale d'entreprise.

9. Les experts ont identifié un certain nombre de meilleures pratiques applicables par les sociétés transnationales pour la promotion de liens :

- Supprimer l'exécution de programmes visant à aider les PME à maîtriser la gestion de la qualité totale et à s'améliorer en permanence;
- Donner aux PME accès à leurs centres d'innovation et à leurs programmes internes de formation;

- Mettre à la disposition des PME des ingénieurs et des conseillers de gestion;
- Détacher temporairement du personnel auprès des PME;
- Tenir des consultations régulières pour évaluer les progrès.

10. Les experts ont également reconnu l'importance du rôle des sociétés transnationales concernant les aspects suivants :

- Partager avec les PME l'information nécessaire, autre que celle qui a trait aux compétences de base - concernant, par exemple, les tendances du marché et les plans pour l'avenir;
- Permettre aux PME d'engager des activités en dehors du pays d'accueil;
- Fournir aux PME des débouchés commerciaux supplémentaires de diverses façons - établissement de contacts commerciaux, négociation d'alliances stratégiques, foires commerciales, expositions itinérantes, etc.

11. Ils ont apprécié que les sociétés transnationales encouragent leurs partenaires PME à diversifier leur clientèle afin de ne pas être excessivement dépendantes d'un seul partenaire.

B. Rôle de la communauté internationale

12. De nombreuses organisations internationales encourageaient le développement des PME, mais très peu se préoccupaient effectivement des liens entre sociétés transnationales et PME. Les programmes en la matière pouvaient aider les PME à se mettre en condition de nouer des partenariats et pourraient avoir davantage d'effets s'il y avait une meilleure coordination entre donateurs et bénéficiaires. Le fait d'y associer toutes les parties intéressées pourrait améliorer la viabilité des programmes d'appui aux PME.

13. Les experts ont suggéré que le secrétariat de la CNUCED s'acquitte des tâches suivantes :

- Établir une liste de principes de meilleures pratiques en vue de renforcer la compétitivité par la promotion de liens, à l'intention des gouvernements, des sociétés transnationales, des PME et des institutions d'appui intéressés;
- Poursuivre ses travaux de recherche sur les incidences de l'investissement étranger direct sur l'industrialisation, l'entrepreneuriat local et le développement des conditions d'approvisionnement d'une manière générale;
- Continuer de réaliser des études et d'organiser des débats intergouvernementaux sur des sujets a) sur lesquels il n'y avait pas d'accord, tels que l'impact des incitations économiques et des subventions sur les liens entre sociétés transnationales et PME, et b) qui avaient suscité un grand intérêt, tels que services financiers et programmes visant à promouvoir l'établissement de liens entre sociétés transnationales et PME dans des régions n'ayant pas encore bénéficié de tels programmes.

II. RÉSUMÉ DU PRÉSIDENT

14. Une représentante du Service de la technologie et des entreprises de la CNUCED a donné un bref aperçu des activités que le secrétariat avait récemment menées dans le cadre de l'établissement de partenariats entre les PME et les sociétés transnationales (STN), en particulier de la table ronde spéciale sur les PME et les STN tenue à Bangkok en février 2000 et de l'atelier de suivi organisé à Penang (Malaisie) en août 2000. Ce dernier avait réuni, sous le parrainage d'Intel, plus de 250 représentants de STN, de PME et d'institutions de niveau intermédiaire ("méso-institutions") qui avaient échangé des informations sur les moyens concrets de favoriser l'établissement de liens, notamment grâce à des partenariats entre le secteur public et le secteur privé.

15. La contribution des STN au développement n'avait pas encore été étudiée de manière approfondie et des travaux supplémentaires étaient nécessaires pour établir le profil type d'un STN dont les activités favoriseraient le développement, définir quelles mesures encourageaient certaines STN à jouer un rôle plus actif dans le développement du pays d'accueil et expliquer les raisons pour lesquelles les liens créés entre PME et STN se concentraient dans certaines régions comme l'Asie. Les exemples d'Unilever au Viet Nam, de Fiat en Inde et d'Intel en Malaisie pourraient servir à élaborer un programme d'action pragmatique.

A. Rôle des pouvoirs publics et des "méso-institutions"

16. Présentant la question des politiques et des mesures que les pouvoirs publics pourraient adopter pour promouvoir l'établissement de liens favorisant le développement, le spécialiste de la CNUCED a souligné brièvement l'importance de tels liens pour le pays d'accueil, pour les PME et pour les STN. En effet, les PME avaient plus facilement accès aux capitaux, aux compétences de gestion, à la technologie, aux marchés et à de nouveaux débouchés, tandis que les STN optimisaient leurs performances en tirant parti d'un réseau diversifié de PME très spécialisées, comme cela était le cas dans les pays membres de l'OCDE. Les STN avaient donc besoin des PME dans une économie mondialisée, afin de pouvoir répondre avec souplesse et rapidité à l'évolution de la demande.

17. Le spécialiste a évoqué les relations parfois problématiques que les STN et les PME entretenaient dans les pays en développement. Certaines PME locales aux capacités de production limitées essayaient de concurrencer les STN dans le même secteur d'activité que le leur, au lieu de se concentrer sur des produits complémentaires ou très spécialisés. Les STN devraient être encouragées à collaborer avec les PME. Dans des domaines non sensibles tels que les ressources humaines, la gestion ou la commercialisation, elles avaient déjà prouvé qu'elles étaient disposées à apporter leur concours, voire à transférer des techniques courantes.

18. Selon le spécialiste, les pouvoirs publics pouvaient prendre trois types de mesures pour favoriser les partenariats entre STN et PME. Premièrement, il s'agissait de mesures visant à améliorer les performances des PME. Il existait une demande pour des produits ou services locaux, mais les PME n'avaient pas les capacités de les produire de manière efficace en respectant les critères de qualité exigés. Les politiques relatives aux PME devraient être sélectives et s'efforcer d'accroître les avantages compétitifs d'un noyau d'entreprises dynamiques.

19. Deuxièmement, les mesures visant à attirer l'investissement étranger direct ne devraient pas se borner à donner une image positive du pays d'accueil et à libéraliser le régime d'investissement. Les pouvoirs publics devraient élaborer une stratégie nationale à long terme pour attirer les investissements et les STN qui pouvaient contribuer au développement.

20. Troisièmement, les pouvoirs publics devraient prendre des mesures particulières encourageant les STN à faciliter la sous-traitance, le franchisage, l'établissement de partenariats technologiques (coentreprises) et les retombées sur les milieux économiques locaux. Selon le spécialiste, les mesures élaborées pour favoriser l'établissement de liens ne devraient pas être contraignantes.

21. Le Directeur exécutif du Penang Skills Development Centre – PSDC (Centre de perfectionnement des compétences de Penang) a présenté un exemple de partenariat public-privé qui contribuait avec succès à l'établissement de liens entre STN et PME en Malaisie. Le Gouvernement malaisien, le secteur privé et les milieux enseignants s'étaient associés pour remédier à la pénurie croissante de main-d'œuvre qualifiée à Penang liée aux investissements étrangers et locaux réalisés à la fin des années 80. Le Gouvernement s'était fixé trois objectifs - premièrement, accroître la collaboration avec le secteur privé; deuxièmement, améliorer les incitations à la formation; et troisièmement, mettre en place des centres spécialisés - qui avaient conduit à la création du PSDC. La volonté politique du Gouvernement s'était traduite par la mise en place d'incitations, d'infrastructures et d'un fonds affecté à la formation. Les industriels avaient échangé leurs idées et avaient fourni leurs orientations, leurs ressources et leur expérience. Les milieux pédagogiques s'étaient consacrés à la recherche et à la formation.

22. Le PSDC était le premier établissement malaisien dirigé par le secteur privé qui dispensait une formation dans les domaines de la technique, de la gestion et de la production. Un de ses programmes consistait à établir des liens entre les STN et les PME, afin de faire de ces dernières des fournisseurs d'envergure mondiale. Pour y participer, les PME devaient manifester la volonté de se transformer. Les fournisseurs locaux devaient également suivre les cours dispensés par le PSDC sur les compétences de base, avant de pouvoir conclure avec une STN un accord d'encadrement comportant souvent l'échange de personnel. Par exemple, le personnel de la PME concernée avait accès aux centres d'innovation et aux programmes de formation de la STN partenaire, laquelle détachait dans le même temps auprès de la première des ingénieurs, des consultants en gestion, etc.

23. Selon l'orateur, pour qu'une "méso-institution" opère de manière satisfaisante, il fallait que ces services répondent à la demande. Les entreprises devaient en prendre la direction, afin de veiller à ce que les besoins de formation du secteur privé soient bien recensés. L'orateur a constaté que les STN étaient disposées à apporter des ressources dans les domaines d'intérêt commun et pouvaient ainsi se targuer d'être des entreprises citoyennes. Pour conclure un partenariat viable avec les milieux industriels, les "méso-institutions" devaient fonctionner comme des entreprises et être rentables, jouer les premiers rôles, avoir une grande notoriété et créer une alliance stratégique qui profite à tous. Il convenait surtout de noter que même si la Malaisie avait imposé des obligations concernant le contenu local pour favoriser l'établissement de liens, celles-ci avaient été depuis remplacées par des mesures encourageant la prise d'initiatives par les STN.

24. Le Vice-Président de la Réunion d'experts a présenté le programme Enterprise Ireland, par lequel le Gouvernement irlandais visait à accroître les capacités industrielles nationales en attirant davantage d'IED et des entreprises étrangères qui feraient appel à des fournisseurs locaux. Un autre objectif était d'améliorer la compétitivité de l'offre en sélectionnant et en aidant les PME qui pouvaient répondre aux besoins des STN.

25. Enterprise Ireland avait entrepris une analyse détaillée des exigences des STN et de la capacité des fournisseurs d'y répondre. Ses activités consistaient notamment à réaliser des études techniques, à dispenser des cours de formation, à fournir des services consultatifs et à faciliter les relations. Pour les STN, les obstacles à l'établissement de liens étaient les suivants : peur du risque, politique d'entreprise, absence d'autonomie locale et restrictions sur la part des intrants qui pouvaient être achetés au niveau local.

26. Une stratégie exemplaire de développement des entreprises avait également été suivie à Maurice, où le Gouvernement avait très tôt pris conscience que le secteur privé était un moteur de la croissance économique. Il avait adopté une stratégie vouée à l'exportation dans laquelle les principaux acteurs étaient les PME. Le secteur des microentreprises s'était vu offrir la possibilité de satisfaire la demande locale.

27. Au cours du débat consacré aux exemples irlandais, malaisien et mauricien, les experts ont comparé la contribution que l'investissement étranger direct apportait au développement de la production destinée au marché local et de la production vouée à l'exportation. Un expert a estimé que certains pays en développement ne pouvaient se permettre d'adopter des politiques d'investissement sélectives car ils avaient besoin de tous les investissements qu'ils étaient en mesure d'attirer. Un autre expert a soutenu que les investisseurs qui produisaient pour les marchés nationaux étaient plus enclins à établir des liens avec des fournisseurs locaux. Les STN étaient beaucoup plus exigeantes avec les entreprises locales qui devaient produire pour les marchés d'exportation. Toutefois, les liens établis avec des entreprises qui produisaient pour les marchés nationaux étaient moins durables et incitaient moins les STN à renforcer les fournisseurs locaux.

28. Un autre exposé a été consacré à la stratégie suivie par l'Export Development Board (Conseil de développement des exportations) sri-lankais pour favoriser l'établissement de liens entre les STN et les PME. Selon son Directeur général, les PME faisaient partie intégrante de la stratégie nationale de développement, qui était tournée vers l'extérieur et axée sur des marchés très spécialisés. Les programmes de développement des entreprises contribuaient à améliorer les compétences des PME en matière de gestion et de production, à moderniser leurs techniques et à favoriser l'instauration de relations avec les STN.

29. Depuis 1998, les PME avaient pu importer de nouvelles techniques en franchise de douane dans le cadre d'un programme d'incitation à l'utilisation des technologies de pointe (Advanced Technology Incentive Scheme - ATIS). À partir de 50 emplois créés, les investisseurs bénéficiaient également d'une exonération fiscale pendant cinq ans. La priorité avait été accordée aux technologies de l'information et au commerce électronique. Le Conseil avait mis en place un centre des technologies de l'information et des installations de cybercommerce dans la capitale. Des centres régionaux de commerce électronique avaient également été créés; ils fournissaient des données actualisées sur les marchés et sur les échanges ainsi que des services de promotion

commerciale, notamment en interconnectant les entreprises et en faisant la publicité, sur le Web, de PME qui n'avaient pas les moyens d'investir dans du matériel et dans des services faisant appel aux technologies de l'information. Les PME jugées capables d'exporter ou de conquérir des marchés bénéficiaient d'une publicité gratuite sur le Web pendant six mois.

30. Des programmes comparables existaient dans de nombreux pays en développement et n'étaient pas toujours axés exclusivement sur les STN. Par exemple, la Confédération des industriels du Zimbabwe avait lancé un programme financé par des donateurs qui visait à favoriser l'établissement de liens avec de "grandes" entreprises, dont la majorité étaient des STN. Ce programme avait permis de créer des emplois et de dégager des recettes. Il avait en effet contribué à créer 670 liens estimés à 10 millions de dollars et 6 500 emplois. Toutefois, la poursuite du programme serait compromise en cas de retrait des donateurs. Ce programme était inspiré du modèle irlandais : portes ouvertes aux acheteurs, recherche de fournisseurs potentiels et étude des capacités d'approvisionnement. Lorsque les PME avaient besoin de renforcer leurs capacités dans certains domaines, cela se faisait généralement avec le parrainage d'autres entreprises.

31. Les mesures d'appui pouvaient revêtir diverses formes : mise en place d'infrastructures, formation, incitations économiques, etc. Les pouvoirs publics les finançaient en fonction de leurs objectifs, en particulier concernant le développement du secteur industriel et privé. Les experts n'avaient pu s'entendre sur le degré d'intervention publique nécessaire à l'établissement de liens. La plupart considéraient que l'amélioration des compétences, l'information commerciale et les services d'intermédiation en constituaient les éléments de base. De l'avis général, les prestataires privés de services de développement des entreprises pourraient mieux répondre aux besoins des PME que les organismes publics.

B. Rôle du secteur privé

32. Les experts ont été invités à examiner trois questions relatives au rôle du secteur privé - en particulier des STN - dans l'établissement de liens industriels.

33. Premièrement, il était entendu que les PME très motivées et désireuses de se perfectionner en permanence étaient davantage en mesure d'établir des liens avec des STN et de satisfaire aux critères de production imposés par les chaînes de valeur internationales. Les experts ont été invités à examiner les moyens d'aider les PME à se préparer à la conclusion de partenariats ainsi que la proportion de ressources internes et externes à mobiliser à cette fin, compte tenu des caractéristiques des différents secteurs et sous-secteurs d'activité économique.

34. Deuxièmement, on a fait observer que la propension des STN à établir des liens durables dépendait de la philosophie de l'entreprise et de sa stratégie d'externalisation. Parfois, les STN avaient contribué à dynamiser des entreprises locales et avaient établi des liens à long terme avec des fournisseurs locaux, souvent sans y être contraintes. Les experts ont ainsi été invités à définir dans quelles conditions ce phénomène s'était produit et à examiner dans quelle mesure les gouvernements et les organismes internationaux devraient encourager les STN à parrainer des PME.

35. Troisièmement, on a fait valoir que des partenariats entre le secteur public et le secteur privé pouvaient apporter une contribution très efficace à l'établissement de liens entre les STN et les PME. Parfois, des partenariats s'étaient mis en place spontanément, sans aucune intervention des autorités de réglementation. Dans d'autres cas, la mise en place d'un cadre propice soutenu par les pouvoirs publics avait joué un rôle clef dans l'instauration de liens. Les experts ont donc été invités à examiner les nouveaux modèles de partenariat et, en particulier, la manière dont ceux-ci pouvaient faciliter l'accès des PME à la formation professionnelle ou à d'autres mesures d'appui au niveau intermédiaire.

C. Programmes de développement des fournisseurs élaborés par des entreprises

36. Selon le directeur des achats d'INTEL en Malaisie, l'objectif du programme de développement des fournisseurs de la société visait à créer un réseau de fournisseurs locaux en renforçant les entreprises qui en faisaient partie et celles qui pourraient y participer. Il avait permis à INTEL de faire la preuve de son attachement aux fournisseurs malaisiens et avait pu être mis en œuvre parce qu'une très large gamme d'activités pouvait être confiée à des entreprises locales dans les domaines suivants : opérations courantes, transport et emballage, entretien du matériel, construction et infrastructures, sous-traitance de la production, outillage et transformation.

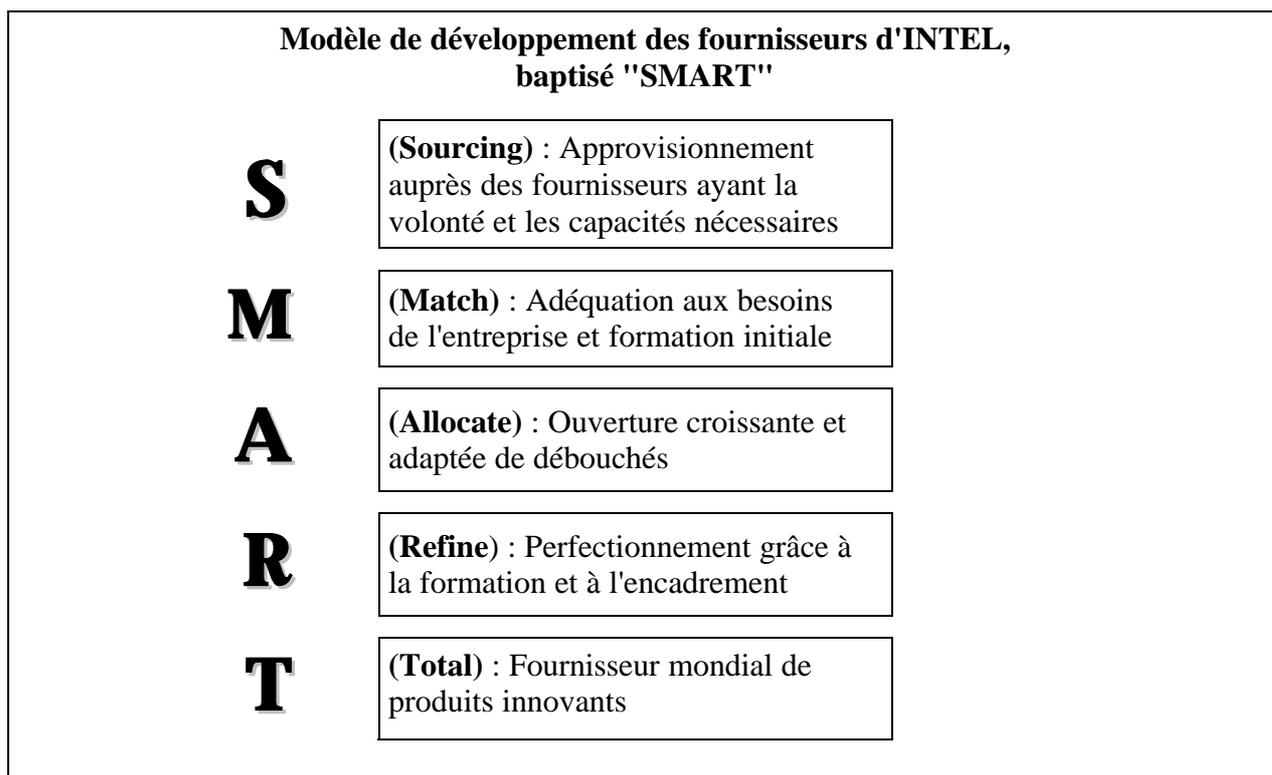
37. Grâce à ce programme, les fournisseurs locaux avaient pu satisfaire 65 % des besoins d'INTEL en Malaisie. À partir de 1990, la part des fournisseurs locaux dans les approvisionnements avait régulièrement augmenté pour atteindre un milliard de dollars en 1999. Pendant la crise financière, INTEL avait pris des dispositions spéciales en matière de trésorerie pour éviter que les fournisseurs locaux interrompent leurs livraisons.

38. Les transferts de technologie étaient aussi devenus de plus en plus complexes au fil des ans. La filiale malaisienne d'INTEL avait décidé, dès le début, de communiquer ses orientations techniques à ses fournisseurs, afin de leur permettre de faire les choix technologiques corrects. Afin d'écartier le risque de dépendance, on avait aidé les entreprises locales à rechercher des alliances stratégiques avec des fournisseurs extérieurs. Une alliance avait ainsi été conclue entre des fournisseurs américains et malaisiens pour la fabrication de moules de précision ainsi qu'entre des fournisseurs japonais et malaisiens pour la production de céramiques.

39. Selon l'orateur, pour être fécondes, les relations créées devaient être sélectives et mettre en adéquation les besoins des STN et les capacités des PME. Les différentes caractéristiques qu'INTEL recherchait dans un fournisseur local étaient les suivantes :

- Vision du Directeur général;
- Volonté d'apprendre et de se transformer;
- Stabilité financière;
- Qualité des ressources humaines;
- Capacités techniques correspondant aux besoins d'INTEL;
- Potentiel de compétitivité (sécurité, qualité, exécution, prix).

40. Au début du processus de perfectionnement, le fournisseur local ne satisfaisait en général qu'à 10 % des critères qu'il était censé respecter au bout du compte. Il devait en effet devenir compétitif du point de vue du coût total; il devait pouvoir concourir au réseau mondial d'INTEL et s'adapter à des changements brutaux; il devait exécuter des activités plus complexes. Tout cela était rendu possible par le modèle de développement des fournisseurs appelé "SMART", dans le cadre duquel INTEL choisissait les PME qui pouvaient répondre à ses besoins et les renforçait, en leur proposant des débouchés, une formation et un encadrement.



41. La phase de renforcement étant la plus importante, la filiale malaisienne d'INTEL avait fait porter ses efforts sur trois domaines complémentaires : premièrement, elle avait renforcé les capacités et les compétences de ses fournisseurs grâce à des programmes de formation spécialisée auxquels le PSDC participait souvent (fournisseurs d'envergure mondiale, amélioration continue, sécurité et santé, prestataires de services, etc.); deuxièmement, elle avait offert des débouchés grâce à des rapprochements commerciaux, des alliances stratégiques, des foires commerciales et des expositions itinérantes; troisièmement, elle avait participé, en partenariat avec l'administration centrale et les collectivités locales, à des activités organisées par le Conseil consultatif communautaire (Community Advisory Panel), la Société de développement des petites et moyennes industries (Small and Medium Industries Development Corporation) et l'Autorité malaisienne du développement industriel (Malaysian Industrial Development Authority).

42. Un des objectifs fondamentaux de l'approche "SMART" était de valoriser INTEL auprès de la collectivité. Dans la stratégie de la société, la direction devait être composée de Malaisiens et non plus d'expatriés. Par ailleurs, les fournisseurs locaux bénéficiaient d'avantages non seulement commerciaux, mais aussi financiers, sous la forme de fonds affectés à la formation et d'incitations fiscales, ce qui facilitait l'approbation par la direction des investissements réalisés dans les programmes favorisant l'établissement de liens.

43. L'expert japonais a illustré les caractéristiques de la sous-traitance industrielle dans son pays en prenant l'exemple de Toyota. Après la guerre, ce système avait joué un rôle important dans le développement de la compétitivité des différents niveaux de la structure productive, en permettant aux grandes entreprises d'accroître leur production sans réaliser des investissements lourds et d'utiliser les PME pour atténuer les effets des fluctuations économiques. Les relations à long terme instaurées avec leurs fournisseurs avaient permis aux constructeurs automobiles de réduire leurs coûts de transaction et de créer une division efficace du travail entre entreprises. En contrepartie, le réseau de coopération constitué avec des sociétés comme Toyota avait permis aux fournisseurs de rationaliser leurs activités en améliorant la qualité et en diminuant les coûts.

44. Le système japonais de sous-traitance avait dû s'adapter aux nouvelles exigences de flexibilité de la production. Dans le cas de Toyota, le choix des sous-traitants était devenu très sélectif. La production en petite série de produits à plus forte valeur ajoutée avait fait son apparition; les fournisseurs étaient devenus plus indépendants et entretenaient de nombreuses relations horizontales entre eux. La philosophie de Toyota était fondée sur les principes suivants : engagement à long terme auprès des PME partenaires, viabilité des PME choisies comme fournisseurs et appui aux associations de fournisseurs en vue de valoriser les ressources humaines dans l'ensemble de la chaîne de production.

45. Cet engagement à long terme s'était manifesté pendant la crise financière asiatique, plusieurs fournisseurs thaïlandais de Toyota ayant alors connu de graves problèmes de liquidités. Se rendant compte que sans un réseau stable de fournisseurs locaux, son existence même était menacée, Toyota avait pris diverses mesures d'appui pour préserver sa chaîne d'approvisionnement. La filiale thaïlandaise de Toyota avait notamment ajusté ses prix pour atténuer les conséquences néfastes des fluctuations de taux de change, réalisé des achats anticipés pour accroître le volume de production, compensé les excédents de stock dus à la baisse des commandes, transféré des emplois des entreprises locales vers des coentreprises locales pour utiliser les capacités excédentaires et augmenté le volume des intrants locaux au détriment des importations.

46. Un représentant de Nestlé a donné des exemples de coopération entre STN et PME dans les pays en développement. Il a souligné que la stratégie à long terme de sa société était fortement enracinée dans le pays d'accueil. Les opportunités de collaboration avec les entreprises et les fournisseurs locaux étaient nombreuses, en particulier dans l'industrie alimentaire. La majorité des intrants étant d'origine locale, Nestlé était consciente des avantages tirés de la connaissance des producteurs et fournisseurs locaux et de l'établissement de partenariats à long terme avec ces derniers. Ses fournisseurs l'approvisionnaient en matières premières et en emballages. Ses sous-traitants étaient pour la plupart des prestataires de services dans les domaines du transport, du nettoyage et des logiciels. Nestlé choisissait ses fournisseurs locaux en fonction de trois critères : qualité, fiabilité et prix. Les PME étaient intéressantes en raison

de leur capacité de diversification et de leur souplesse. Les relations avec les PME locales étaient fondées sur un système d'approvisionnement préférentiel qui permettait l'échange d'informations entre fournisseurs et consommateurs, un perfectionnement constant et l'apport d'une assistance aux PME.

47. Afin de favoriser l'établissement de liens viables, l'orateur conseillait aux gouvernements et aux STN de se concentrer uniquement sur les PME ayant les moyens de croître rapidement. Les STN ne s'occupaient pas de développement, mais étaient disposées à y contribuer à condition de pouvoir établir un partenariat profitable à toutes les parties.

48. Le représentant d'Unilever a défini les critères d'une collaboration fructueuse entre STN et PME. L'expérience d'Unilever avait montré qu'une croissance durable et simultanée des STN et de leurs partenaires économiques locaux était possible et viable. Il fallait au préalable qu'un certain nombre de conditions soient réunies.

49. Les STN devraient agir en fonction de leur propre philosophie et non pas d'obligations qui leur seraient imposées d'en haut. Leurs principes opérationnels devraient être clairs, transparents et fondés sur le désir de faire partie intégrante de la société, au-delà de l'exploitation pure et simple des ressources locales. Les STN devraient montrer qu'elles peuvent être très sensibles à la culture et qu'elles sont capables de s'adapter à la situation locale, dans le respect de la diversité. Enfin, elles devraient s'efforcer d'instaurer une collaboration à long terme avec les PME et veiller à ce que celle-ci soit profitable à tous les partenaires.

50. De leur côté, les PME devraient commencer par évaluer de manière réaliste leurs capacités, être animées de la volonté d'apprendre et avoir des projets. Elles devraient être prêtes à tirer parti de l'appui apporté par les pouvoirs publics ou par les entités privées. Elles pourraient ainsi profiter de l'abandon d'activités courantes, quoique essentielles, par les STN qui souhaiteraient renforcer leur position sur les marchés locaux. Dans le meilleur des cas, cela pourrait entraîner la modernisation de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, allant aussi bien des fournisseurs de matières premières aux sous-traitants de la production que des grossistes aux détaillants. Outre le transfert de technologies et de compétences, l'augmentation régulière des commandes avait aidé les PME à investir pour accroître leurs capacités ou se diversifier, leur assurant une certaine indépendance par rapport à leur partenaire transnational. L'impact de la contribution tangible qu'Unilever s'efforçait d'apporter aux communautés locales et à la société autochtone était visible au Viet Nam, où 20 % des matières premières et 80 % des matériaux d'emballage provenaient de fournisseurs locaux et 40 % de la production étaient réalisés en sous-traitance. Pour obtenir des résultats comparables en Indonésie, UNILEVER avait simplement créé un fonds d'un montant de 1 million de dollars destiné à appuyer de jeunes PME.

51. Le représentant de BASF a défini la notion de "Verbund", c'est-à-dire de réseaux de production intégrés - tous les facteurs de production, internes et externes, faisaient partie intégrante d'une chaîne productive où ils étaient intimement liés. Tous les clients, sous-traitants, partenaires commerciaux, fournisseurs de matières premières, prestataires de services et spécialistes de recherche-développement au sein du réseau apportaient des solutions rapides et efficaces à des problèmes complexes dans le cadre d'une coopération stratégique.

52. Les PME faisaient partie intégrante de la notion de "Verbund". La coopération avec les PME était fondée sur l'intérêt commun et leur intégration permettait à ces entreprises de se concentrer pleinement sur leurs compétences de base. En 1998, BASF avait créé un fonds d'un montant de 15 millions d'euros pour encourager l'innovation dans les PME en investissant dans la technologie, dans l'appui aux nouvelles entreprises et dans le développement de celles qui étaient en activité.

53. L'intégration physique offrait des avantages économiques importants. BASF pouvait ainsi réaliser des économies grâce aux synergies créées dans l'utilisation de l'infrastructure, dans la distribution d'eau et d'énergie, dans la gestion d'une chaîne de valeur étendue, dans la prestation de services de logistique et d'achat, dans les investissements relatifs à la santé, à la sécurité et à l'environnement ainsi que dans les relations avec les pouvoirs publics.

D. Avantages concrets retirés par les PME

54. Le représentant de LKT, sous-traitant de STN en Malaisie et dans d'autres parties du monde, a décrit le parcours de son entreprise qui, après des débuts modestes antérieurs à 1978, était devenue un fournisseur mondialement reconnu du secteur des semi-conducteurs.

55. LKT avait commencé par livrer un nombre restreint de produits simples à une seule STN, avant de fournir des produits divers que l'entreprise avait elle-même conçus et mis au point à plusieurs STN et à leurs filiales. Alors qu'elle était initialement un prestataire local de composants électroniques, LKT était devenue une entreprise indépendante d'envergure mondiale fabriquant des produits innovants. Selon son directeur général, la société avait pu se transformer en un fournisseur de produits diversifiés grâce à la stratégie qu'elle avait suivie pour établir des liens et aux mesures d'appui que le Gouvernement malaisien avait prises. Les incitations fiscales destinées aux entreprises nationales lui avaient permis d'investir dans la recherche-développement. Les missions et expositions commerciales organisées par les pouvoirs publics avaient concouru à la découverte et à la pénétration de nouveaux marchés. Les STN avaient contribué dans une large mesure au succès de LKT en jouant le rôle de "parrains", en instaurant une coopération stratégique et en dispensant une formation précieuse, notamment par le transfert de compétences en matière de procédés, de qualité et de gestion. LKT comptait poursuivre sur sa lancée et assurer son avenir en diversifiant ses produits, en créant sa propre marque et en développant sa présence dans le monde.

56. Les principaux enseignements que l'entreprise tirait de son association avec des STN avaient trait à la nécessité de :

- Toujours respecter les normes mondiales et répondre aux attentes du marché;
- Mettre en place des systèmes de qualité;
- Bien gérer les risques commerciaux.

57. Un autre exposé a porté sur les liens qu'une PME avait réussi à tisser aux Philippines dans le secteur des produits métalliques, qui couvrait un très large éventail de produits avec toutefois trop peu d'entreprises spécialisées et technologiquement avancées. Le directeur

de Metalcast Corporation a considéré que la tendance des PME à être des "généralistes" constituait un obstacle important. Toutes les PME devraient définir leurs compétences de base et les pouvoirs publics devraient, de la même manière, définir les secteurs où ils appuieraient l'établissement de liens entre STN et PME et le développement des entreprises.

58. L'orateur a évoqué les problèmes liés à la structure déséquilibrée de la clientèle (ce qui était le cas lorsqu'une PME dépendait trop d'une seule STN) et le fait que de nombreuses PME n'investissaient pas dans leurs capacités d'organisation. Il a donné comme exemple des problèmes susmentionnés l'obligation de réduction annuelle des coûts que certaines STN imposaient à leurs fournisseurs. Pour de nombreuses PME philippines, la seule manière d'y parvenir était de diminuer chaque année les salaires, mais cette solution n'était ni viable ni socialement acceptable.

59. L'orateur a recommandé aux PME d'accorder autant d'importance au renforcement de leur structure organisationnelle qu'aux investissements matériels. Il a ensuite évoqué l'expérience de Metalcast Corporation, qui était une entreprise informelle organisée par produit et non pas en départements distincts. Cette structure souple permettait d'établir des relations directes avec le client et d'avoir des informations en retour, ce qui incitait les salariés à se soucier davantage des exigences de la clientèle.

60. Les centrales d'achats internationaux avaient joué un rôle important, en aidant Metalcast à établir des liens avec des STN en dehors des Philippines. Les PME devraient faire appel aux services de ces centrales pour pénétrer les chaînes mondiales d'approvisionnement et établir des liens avec les STN. Selon l'orateur, il serait légitime que la CNUCED consacre une réunion d'experts à ces centrales compte tenu de leur importance.

61. Outre les centrales d'achats internationaux, Metalcast Corporation avait profité des services offerts par les délégations commerciales des pouvoirs publics, de la publicité faite par des clients étrangers et des foires commerciales locales et internationales auxquelles elle avait participé. L'expérience de son entreprise montrait que la participation à des foires n'était fructueuse que lorsque ces dernières étaient "adaptées", c'est-à-dire lorsque les PME n'y étaient pas surclassées ou dépassées.

62. L'orateur a souligné que les pouvoirs publics jouaient un rôle très important dans la découverte de débouchés commerciaux. Le Gouvernement philippin avait eu la clairvoyance de créer le Département du commerce, qui était chargé de recenser les entreprises nationales compétitives et de les soutenir en mettant au point et en tenant à jour des bases de données sur les débouchés commerciaux et les demandes d'informations commerciales ainsi qu'en diffusant ces renseignements. Metalcast avait tiré un grand parti des services du Département du commerce, des prestations des centrales d'achats internationaux et de la publicité faite par des clients satisfaits, cette dernière étant considérée comme l'élément le plus important.

63. En examinant les avantages tirés des liens créés, les experts ont constaté que les PME concernées étaient dans des situations diverses : certaines survivaient à peine alors que d'autres dégageaient des bénéfices. Seules les PME les plus dynamiques, c'est-à-dire celles qui enregistraient une croissance rapide, avaient une chance d'être un jour des acteurs mondiaux. Elles pouvaient se transformer en PME internationales ou en petites STN et en partenaires

régionaux de grandes STN. L'expérience a montré que les PME pouvaient aussi être davantage que des fournisseurs et devenir des STN à vocation régionale. Les accords régionaux libéralisant les échanges et l'investissement, comme ceux instituant la SADC et le COMESA en Afrique, favorisaient l'internationalisation des entreprises. Des entreprises mauriciennes avaient ainsi profité de ces accords pour s'établir avec succès en Afrique subsaharienne .

E. Concentration sectorielle et régionale

64. Les experts ont noté que les possibilités d'établissement de liens entre STN et PME n'étaient pas limitées aux secteurs à forte intensité de connaissances, mais qu'elles concernaient aussi d'autres secteurs de production - emballage, confection, chaussure, fabrication de jouets, industries alimentaires, etc. En outre, des liens pouvaient souvent être établis sans investissements financiers de grande ampleur de la part des PME participantes; cela signifiait que des liens entre STN et PME pouvaient s'instaurer dans des régions technologiquement moins avancées.

65. Au cours de la discussion, un certain nombre d'experts ont demandé pourquoi les sociétés transnationales préféraient investir en Asie et avaient jusque-là évité l'Afrique. Des représentants de sociétés transnationales ont répondu qu'un certain nombre de contraintes en Afrique décourageaient les investisseurs, par exemple un faible volume de transactions commerciales ou encore l'instabilité, contraintes qui étaient particulièrement importantes pour des STN pour lesquelles la rentabilité reposait sur des économies d'échelle. Ils ont également évoqué l'absence de tradition entrepreneuriale, contrairement à l'Asie, qui était attribuable au manque d'intérêt manifesté par les pouvoirs publics à l'égard du secteur privé et à l'absence d'environnement commercial favorable.

66. Il a toutefois été souligné qu'il n'y avait pas de véritables raisons qui empêchaient les PME en Afrique et dans d'autres régions telles que l'Amérique latine d'établir des liens avec des STN, car ce n'était pas les possibilités qui manquaient, en particulier dans les secteurs traditionnels. Il était indispensable que les gouvernements des pays de ces régions développent les infrastructures et le capital humain pour être en mesure d'exploiter les possibilités qui pourraient se présenter. Il était important pour les gouvernements et les PME de bien comprendre que le facteur décisif pour les sociétés transnationales était la rentabilité, ce qui signifiait que les pays devaient offrir des conditions compétitives pour que les sociétés transnationales s'intéressent à leurs entreprises nationales. L'importance de l'éducation a été réaffirmée en tant que condition nécessaire à la compétitivité. Les gouvernements étaient invités à encourager l'établissement de liens entre STN et universités pour remédier aux pénuries de compétences.

67. Les experts ont reconnu que l'établissement de liens répondait à des intérêts différents pour les sociétés transnationales et pour les PME sous-traitantes. De plus, ces différences influuaient sur la nature des liens - partenariat à égalité ou dépendance. Cela pouvait avoir des incidences sur la durabilité des liens dans différentes situations et sur les stratégies utilisées pour les promouvoir. Par exemple, deux raisons pour les STN d'établir des liens avec des sous-traitants pouvaient être :

- De couvrir un besoin ponctuel;
- D'avoir accès à un produit que le sous-traitant fabriquait, que la STN ne savait pas produire, ou que le sous-traitant produisait à un coût inférieur.

68. Les STN étant extrêmement mobiles et pouvant facilement s'établir dans d'autres pays où les conditions étaient plus favorables, il a été suggéré qu'il était plus efficace pour les gouvernements de créer les conditions pour que les PME soient capables de satisfaire aux critères de qualité, de quantité et de livraison des STN, plutôt que de fournir une assistance directe à ces PME.

69. Il a en outre été souligné que les PME ne devaient jamais oublier que leurs liens avec des STN pouvaient être rompus; en période de crise, les contrats de nombreux sous-traitants n'étaient pas renouvelés. Il était donc important pour les PME de développer en permanence d'autres capacités, de diversifier leur production et d'élargir leur clientèle et leurs marchés afin de ne pas devenir excessivement dépendantes d'une seule STN.

70. Les experts ont noté que certaines STN appliquaient des programmes extrêmement élaborés de modernisation et d'amélioration de leurs fournisseurs locaux, tandis que d'autres laissaient pour l'essentiel l'initiative aux PME elles-mêmes. Toutefois, même l'approche "SMART" avait bénéficié de partenariats secteur public-secteur privé. Le plus rassurant pour les PME était peut-être que les STN attendaient d'elles non pas qu'elles répondent immédiatement à tous leurs besoins, mais plutôt qu'elles aient le potentiel de le faire. Toutes les sociétés transnationales qui mettaient en place des chaînes d'approvisionnement ayant une incidence positive sur le développement avaient en commun la volonté de contribuer au développement de l'économie locale et du pays d'accueil.

71. Les experts ont examiné la question de savoir comment surmonter les rivalités entre concurrents et promouvoir la coopération entre STN, entre STN et PME locales, ainsi qu'entre PME, tout en maintenant le degré nécessaire de concurrence. Une combinaison d'intérêt propre et d'esprit communautaire avait conduit les STN à Penang à travailler ensemble et aussi à aider les PME locales qui étaient leurs sous-traitantes. Dès lors que les STN comprenaient que le maintien de leur compétitivité dépendait de la compétitivité des entreprises avec lesquelles elles travaillaient, elles s'attachaient à rechercher des avantages mutuels. Ces efforts communs étaient fermement ancrés dans la recherche d'une amélioration continue et d'un abaissement des coûts totaux pour préserver la concurrence.

72. Lorsque les STN étaient membres d'une même association industrielle et partageaient des préoccupations communes, elles pouvaient plus facilement s'unir pour dialoguer avec les autorités et la communauté locales dans l'intérêt de tous, plutôt que d'être continuellement obligées de réclamer des concessions aux autorités locales. Un important facteur était que la majorité des STN à Penang étaient dirigées par des Malaisiens, manifestement soucieux de contribuer au développement des PME locales. D'où la question de savoir si l'on pouvait attendre d'autres STN une détermination analogue de contribuer au développement. On pouvait également se demander si les STN à Penang pouvaient être considérées comme un modèle des STN que d'autres pays en développement devraient s'efforcer d'attirer pour promouvoir l'établissement de liens avec leurs PME. Il a été avancé que toute société transnationale soucieuse de son intérêt bien compris contribuait au développement à long terme. La simple recherche de profit à court terme pouvait conduire une entreprise à se contenter d'exploiter les conditions locales; toutefois, si elle voulait rester rentable à long terme, elle devait apporter quelque chose à la communauté et exercer sa responsabilité sociale.

F. Rôle de la communauté internationale

73. Au cours de la dernière séance informelle, des exposés ont été présentés par la BERD, le Secrétariat du Commonwealth, l'ONUDI et la Commission économique pour l'Europe (CEE). La BERD et l'ONUDI avaient commencé d'élaborer des programmes encourageant l'établissement de liens entre STN et PME, tandis que le Secrétariat du Commonwealth et la CEE n'appliquaient que des programmes généraux d'appui aux PME.

74. Le représentant de la BERD a décrit la situation particulièrement difficile des pays d'Europe centrale et orientale, qui manquaient d'expérience concernant le fonctionnement du secteur privé et où les gouvernements étaient faibles, ce qui créait des conditions généralement défavorables à l'activité des entreprises. Les PME qui avaient bénéficié de programmes de crédit et de services d'appui de la BERD étaient davantage des négociants de biens et services que des producteurs réalisant des investissements productifs en vue d'assurer leur croissance. Cela était en partie dû à des restrictions qui empêchaient les banques d'accorder des prêts pour une durée supérieure à un an. La BERD cherchait les moyens de faire appel à l'initiative des sociétés transnationales. Au Kazakhstan, elle mettait actuellement en place un système d'appui à des PME pour les aider à devenir les fournisseurs d'une usine sidérurgique. Le succès de cette approche en Asie centrale dépendrait, comme toujours, de la détermination des pouvoirs publics d'aider les PME à se constituer en entreprises fournisseurs. Aussi, l'usine sidérurgique en question devait se placer dans une perspective à long terme et comprendre qu'il était dans son intérêt de s'appuyer sur un noyau de fournisseurs stables plutôt que de s'en remettre à des stratégies à court terme pour réduire le plus possible ses coûts d'approvisionnement. Toutefois, la BERD n'encouragerait pas les pouvoirs publics à fournir des services aux entreprises, et elle recherchait donc d'autres solutions, telles que celles que pouvait offrir l'établissement de liens entre STN et PME.

75. L'approche du Secrétariat du Commonwealth était de proposer une diversité de services aux PME pour les mettre en condition de nouer des partenariats. Elle privilégiait désormais des activités de renforcement institutionnel, par rapport à des activités s'adressant à des entreprises individuelles. La compétitivité était encouragée par le biais d'évaluations diagnostiques, d'activités de réseaux, et d'activités d'amélioration des services de promotion des entreprises.

76. Le représentant de l'ONUDI a décrit un projet pilote exécuté conjointement par l'ONUDI, la société Fiat et diverses autorités indiennes, axé sur la modernisation des entreprises sous-traitantes locales de l'industrie automobile. Il s'agissait d'améliorer la qualité des procédés et des produits sans investissements supplémentaires. Le principal facteur de succès de ce projet était d'obtenir un changement d'esprit et d'attitude. Des résultats appréciables avaient déjà été enregistrés du point de vue de l'amélioration de la qualité des produits, de l'utilisation de l'espace de production, de la réduction de l'absentéisme et des ventes.

III. QUESTIONS D'ORGANISATION

A. Convocation de la Réunion d'experts

77. Lors des consultations du Président du Conseil du commerce et du développement avec le Bureau, les coordonnateurs et les délégations intéressées, le 31 mars 2000, les États membres ont décidé de convoquer une réunion d'experts sur les relations entre les PME et les sociétés transnationales en vue de promouvoir la compétitivité des PME; cette décision a été prise conformément au Plan d'action adopté à la dixième session de la Conférence (TD/386).

B. Élection du bureau

(Point 1 de l'ordre du jour)

78. À sa séance d'ouverture, la Réunion d'experts a élu le bureau ci-après :

Président : M. Miguel Von Hoegen (Guatemala)

Vice-Président/Rapporteur : M. Kevin Carroll (Irlande).

C. Adoption de l'ordre du jour

(Point 2 de l'ordre du jour)

79. À la même séance, la Réunion d'experts a adopté l'ordre du jour provisoire distribué sous la cote TD/B/COM.3/EM.11/1; l'ordre du jour de la Réunion se lisait donc comme suit :

1. Élection du bureau
2. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux
3. Relations entre les PME et les sociétés transnationales en vue de promouvoir la compétitivité des PME
4. Adoption des recommandations ou conclusions de la Réunion.

D. Documentation

80. Pour l'examen de la question de fond de son ordre du jour (point 3), la Réunion d'experts était saisie d'un document de base établi par le secrétariat de la CNUCED, intitulé "Amélioration de la compétitivité des PME par l'établissement de liens" (TD/B/COM.3/EM.11/2).

E. Adoption des recommandations ou conclusions de la Réunion

(Point 4 de l'ordre du jour)

81. À sa séance de clôture, le 29 novembre 2000, la Réunion d'experts a adopté les conclusions figurant dans la section I plus haut.

Annexe

PARTICIPATION*

1. Des experts des États membres de la CNUCED ci-après ont participé à la Réunion :

| | |
|--------------------------------|---|
| Afrique du Sud | Kirghizistan |
| Allemagne | Madagascar |
| Arabie saoudite | Malaisie |
| Azerbaïdjan | Maroc |
| Barbade | Maurice |
| Burkina Faso | Mexique |
| Cameroun | Namibie |
| Chili | Nicaragua |
| Chine | Pays-Bas |
| Costa Rica | Pérou |
| Cuba | Philippines |
| Danemark | République de Corée |
| Égypte | République dominicaine |
| El Salvador | République populaire démocratique de Corée |
| Espagne | République-Unie de Tanzanie |
| Éthiopie | Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord |
| Fédération de Russie | Rwanda |
| France | Sri Lanka |
| Ghana | Suisse |
| Guatemala | Swaziland |
| Hongrie | Tadjikistan |
| Inde | Thaïlande |
| Indonésie | Togo |
| Iran (République islamique d') | Tunisie |
| Irlande | Turquie |
| Italie | Venezuela |
| Japon | Zimbabwe |

* La liste des participants porte la cote TD/B/COM.3/EM.11/INF.1.

2. Les organismes intergouvernementaux ci-après étaient représentés à la Réunion :

Association des organisations africaines de promotion commerciale

Banque européenne pour la reconstruction et le développement

Communauté européenne

Ligue des États arabes

Organisation arabe du travail

Organisation de coopération et de développement économiques

Organisation de la Conférence islamique

Secrétariat du Commonwealth.

3. Les institutions spécialisées ci-après étaient représentées à la Réunion :

Organisation maritime internationale

Organisation mondiale de la propriété intellectuelle

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel.

4. La Commission économique pour l'Europe et le Programme des Nations Unies pour le développement étaient représentés à la Réunion, de même que le Centre du commerce international CNUCED/OMC.

5. Une organisation non gouvernementale était représentée :

Catégorie générale

Fédération mondiale des associations pour les Nations Unies.

6. Les institutions ci-après ont participé à la Réunion :

Codeti Foundation

Organisation de coopération économique.
