



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

Distr.
GÉNÉRALE
TD/B/COM.3/56
TD/B/COM.3/EM.18/3
4 septembre 2003

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

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

Réunion d'experts sur les politiques et les programmes
pour le développement et la maîtrise de la technologie,
notamment le rôle de l'IED

Genève, 16-18 juillet 2003

**RAPPORT DE LA RÉUNION D'EXPERTS SUR LES POLITIQUES ET LES
PROGRAMMES POUR LE DÉVELOPPEMENT ET LA MAÎTRISE
DE LA TECHNOLOGIE, NOTAMMENT LE RÔLE DE L'IED**

tenue au Palais des Nations, à Genève,
du 16 au 18 juillet 2003

TABLE DES MATIÈRES

Chapitre	Page
I. Résumé établi par le Président	3
II. Questions d'organisation	16
 Annexe	
Participation.....	17

Chapitre I

RÉSUMÉ ÉTABLI PAR LE PRÉSIDENT

1. Les participants à la Réunion d'experts sur les politiques et les programmes pour le développement et la maîtrise de la technologie, notamment le rôle de l'IED, ont examiné les orientations et les programmes que les États pouvaient envisager pour améliorer la compétitivité et promouvoir le développement technologique: mesures de réforme – transfert de technologie, notamment – favorisant la progression sur l'échelle des compétences technologiques, développement technologique visant à satisfaire aux normes de qualité et aux critères de certification au niveau international, et mesures financières et budgétaires encourageant une action concertée des institutions et des acteurs intéressés en vue de tisser des liens avec les détenteurs de technologies, d'exploiter le potentiel de ces technologies et d'apprendre à les utiliser au mieux («*linking, leveraging and learning*»).

2. Le Secrétaire général de la CNUCED a dit que la technologie influait de façon déterminante sur la capacité du commerce et de l'investissement de promouvoir le développement en permettant d'accroître la valeur ajoutée des exportations. Le commerce avait pendant longtemps été considéré comme un moteur pour le développement, mais le simple accroissement des exportations ne garantissait pas le développement et devait s'accompagner d'une augmentation de la valeur ajoutée de ces exportations. Il a cité à l'appui le cas du Mexique, qui avait, en sept ans, multiplié par trois le volume de ses exportations sans pour autant parvenir à créer les conditions nécessaires à un large développement ou à une augmentation des salaires réels. Une étude consacrée récemment aux entreprises exportatrices et importatrices du Brésil avait montré ainsi que les exportations des sociétés étrangères étaient supérieures de 70 % à celles des entreprises locales, chiffre passant à 290 % pour les importations. L'importance des importations des sociétés étrangères pouvait varier, mais leur excédent d'exportations n'était pas forcément aussi avantageux qu'il y paraissait à première vue s'il débouchait sur une augmentation consécutive des importations. Il fallait donc s'intéresser aussi bien à la «qualité» qu'à la «quantité» des exportations. Le Secrétaire général a demandé aux experts de se concentrer sur l'élément clef de la question du développement, c'est-à-dire de se demander quelles étaient les stratégies les plus efficaces pour accroître la production à valeur ajoutée. Quelles politiques créeraient un cercle vertueux d'exportations à forte valeur ajoutée et d'emplois bien rémunérés? Il a exprimé l'espoir que les conclusions de la Réunion contribuent à la préparation de la onzième session de la Conférence sur ce thème.

3. Une spécialiste a présenté les documents établis par le secrétariat, soit le document thématique, le rapport général et les monographies, en s'attachant notamment à définir certaines notions clefs tels que avantage concurrentiel, avantage comparatif, compétitivité des entreprises et compétitivité nationale. Elle a décrit brièvement les principaux facteurs de développement technologique examinés dans le document thématique, sur lesquels le secrétariat s'était fondé dans ses monographies pour analyser le développement technologique des pays dans une perspective de compétitivité, et a résumé les conclusions générales de ces monographies (Ghana, Malaisie, Singapour, province chinoise de Taiwan et Ouganda). Concernant les trois économies asiatiques qui avaient su améliorer leurs capacités technologiques, elle a dit que plusieurs facteurs avaient joué un rôle déterminant: a) clairvoyance et détermination des pouvoirs publics; b) formation de compétences; c) capacité d'attirer des investissements étrangers directs (IED) axés sur l'exportation; d) appui aux industries locales (notamment en République de Corée et dans la province chinoise de Taiwan); et e) efforts technologiques au niveau local en matière de recherche-développement (R-D). La spécialiste a aussi rappelé les principales conclusions des

monographies, à savoir que l'interaction des facteurs rendait nécessaire l'adoption rapide de mesures concertées, sur plusieurs fronts à la fois, et que l'existence de mesures d'encouragement équilibrées destinées à différents acteurs jouait un rôle important. De façon générale, il était préférable que les pays obtiennent des résultats relativement satisfaisants au regard de tous les facteurs considérés plutôt que de s'en tirer très bien sur certains plans mais d'obtenir des résultats médiocres ailleurs.

1. Principaux défis et moyens d'action concernant le développement et la maîtrise de la technologie

4. Les participants ont décrit comme suit les principaux défis et moyens d'action concernant le développement et la maîtrise de la technologie.

Une gouvernance avisée

5. Le développement et la maîtrise de la technologie dans une perspective de compétitivité ne pouvaient se faire sans une bonne gouvernance permettant de définir et de rechercher des politiques appropriées, de prendre des mesures rapides et concertées et de créer des cercles vertueux dans différents domaines interdépendants – mise en valeur des ressources humaines, R-D, promotion de l'investissement, renforcement des capacités de production.

6. Pour promouvoir cette bonne gouvernance, notamment la coordination des mesures prises par les différents ministères pour accroître la compétitivité, il conviendrait de charger un organe ou une institution spécifique de rassembler des informations, de mener des évaluations comparatives et de définir un projet national pour la compétitivité et la stratégie correspondante. Projet et stratégie devraient reposer sur des partenariats bien conçus entre secteur public et secteur privé, les pouvoirs publics jouant le rôle de catalyseur et le secteur privé celui de moteur.

Interaction des facteurs déterminants du développement technologique

7. Les facteurs déterminants du développement technologique étaient interdépendants. Ainsi, il fallait des ressources humaines très qualifiées et une formation adaptée pour mener à bien des programmes de R-D, internaliser les technologies véhiculées par l'IED et exploiter brevets et licences. De même, les nouvelles technologies incorporées dans la R-D, l'IED et les licences apportaient et développaient des compétences nouvelles et diverses. Du fait de leurs interactions, ces facteurs déterminants pouvaient se renforcer les uns les autres s'ils étaient appréhendés conjointement. Ainsi, lorsqu'ils élaboraient des politiques visant à accroître la compétitivité, les pouvoirs publics devaient envisager un ensemble de mesures interdépendantes et non des mesures ponctuelles, isolées ou mal articulées. Pour maximiser l'impact global de l'action envisagée, il fallait déployer des efforts coordonnés sur tous les fronts.

Traitement égal des entreprises locales et des entreprises étrangères

8. Il fallait s'en tenir à des efforts proportionnés pour apporter un appui à la fois aux investisseurs étrangers et aux entreprises locales, car en l'absence d'un secteur privé solide capable de jouer le rôle de partenaire, de fournisseur et de client, le potentiel du commerce, de l'investissement et du transfert de technologie ne pourrait s'exprimer pleinement. Les entreprises locales pouvaient être rangées en deux catégories distinctes selon qu'elles avaient été créées par nécessité ou par opportunité, et les unes et les autres n'avaient pas les mêmes besoins et n'appelaient donc pas la même action. Les pouvoirs publics devaient adopter des mesures pour

attirer la catégorie voulue d'investisseurs étrangers et renforcer la capacité des entreprises locales de nouer des relations avec ces investisseurs.

Infrastructure technologique

9. Quel que fût leur niveau de développement, les pays devaient soutenir l'activité technologique des entreprises, même si ce n'était pas toujours dans la même mesure. Tous les pays avaient besoin d'une infrastructure technologique efficace, c'est-à-dire d'institutions chargées de la métrologie, de la normalisation, des essais et du contrôle de la qualité, d'institutions d'appui à la R-D et de services d'appui aux petites et moyennes entreprises (PME). Le rôle de la R-D augmentait avec le niveau de développement industriel. Certaines entreprises menaient des activités de R-D, mais c'étaient bien les institutions publiques compétentes et les universités qui pouvaient jouer un rôle déterminant en réalisant des travaux de recherche fondamentale et en contribuant à l'état des connaissances spécialisées. Les pays en développement devaient renforcer les activités technologiques de toutes les entreprises, au moyen de services de vulgarisation et de centres de productivité dynamiques dans le cas des PME, et en encourageant et en finançant des activités de R-D dans celui des grandes entreprises (recherche appliquée plutôt que recherche fondamentale).

10. Les droits de propriété intellectuelle avaient des conséquences différentes selon le niveau de développement des pays. Les pays qui commençaient à innover avaient intérêt, globalement, à ce que ces droits soient davantage protégés. Pour ceux qui n'innovaient pas, soit la plupart des pays à faible revenu, le renforcement des droits de propriété intellectuelle avait un coût, sans guère de contreparties positives. Cet état de choses pouvait justifier une application différenciée de la protection des droits de propriété intellectuelle en fonction du niveau de développement économique et technologique.

Perfectionnement des compétences

11. Pour progresser sur l'échelle des compétences technologiques, il fallait disposer d'une population active suffisamment qualifiée, capable d'apprendre à utiliser et adapter les nouvelles technologies. Pour développer les compétences nécessaires, les pouvoirs publics devaient investir à la fois dans une base solide d'enseignement primaire et secondaire, et dans les formations spécialisées indispensables aux entreprises. Ils pouvaient s'appuyer sur le secteur privé pour développer les compétences nécessaires à la compétitivité, ce qui allégerait la charge financière publique correspondante et garantirait une action de formation répondant à la demande. Ils pouvaient aussi établir, en vue de dispenser des formations spécialisées, des partenariats avec le secteur privé et des associations professionnelles, où ils fourniraient les infrastructures et les incitations correspondantes (pour les locaux et l'équipement), tandis que le secteur privé assurerait la gestion des centres de formation et apporterait le matériel pédagogique et le personnel enseignant. Externaliser certaines formations auprès du secteur privé contribuerait à garantir l'acquisition des compétences dont les entreprises avaient effectivement besoin. De tels programmes de formation devraient être payants. Un appui au renforcement des capacités était nécessaire.

Rôle de l'IED

12. L'IED n'avait pas les mêmes caractéristiques ni le même impact selon la source, le secteur et le bénéficiaire. Ainsi, d'après le *World Investment Report 2001*, 60 % de l'IED en Asie étaient consacrés au secteur manufacturier, alors qu'il concernait surtout les activités liées à

l'exploitation de ressources et le secteur des services en Afrique et en Amérique latine. Il importait de rechercher un IED de meilleure qualité, à forte intensité de technologie. Tout en sachant que leurs ressources naturelles influaient beaucoup sur la nature de l'IED et son impact sur l'économie, les gouvernements devaient concevoir et mettre en œuvre des politiques et un cadre relatif à l'investissement permettant d'accroître la qualité des apports d'IED. Ils devaient notamment veiller à ce que les investisseurs étrangers aient la capacité et la volonté de transférer des connaissances, des compétences et des technologies. Les organismes de promotion des investissements pouvaient jouer un rôle fondamental en la matière en ciblant leur action sur des types d'IED qui accroîtraient les capacités locales de transformation, et donc la valeur ajoutée.

Infrastructure

13. Même si les stratégies de lutte contre la pauvreté et les objectifs de développement du Millénaire appelaient au développement des infrastructures en milieu rural, il restait nécessaire de renforcer les infrastructures utiles aux entreprises, notamment aux PME – transports, électricité, communications, technologies de l'information et de la communication (TIC), etc. Les gouvernements devaient être conscients de l'importance des infrastructures pour les activités de production du secteur privé, des PME notamment, et donc s'engager à promouvoir des investissements équilibrés en la matière.

Mesures collectives

14. L'expérience semblait confirmer l'utilité de mesures collectives pour l'établissement de relations entre différents acteurs économiques et un cadre institutionnel solide de promotion du développement technologique. Ainsi, la capacité des zones franches industrielles de promouvoir les exportations, l'innovation et l'établissement de liens entre fournisseurs, producteurs, vendeurs et distributeurs était avérée. Dans le même ordre d'idées, les pépinières d'entreprises étaient un bon moyen de soutenir de nouvelles entreprises innovantes en leur fournissant des fonds de capital-risque et un financement suivi dans la phase initiale difficile. La création de groupements d'entreprises permettait aussi d'aider des sociétés déjà bien implantées à satisfaire aux exigences extérieures en termes de diversité et de qualité.

Mesures d'encouragement

15. L'expérience montrait que les subventions et les incitations fiscales étaient plus efficaces avec les PME qu'avec les sociétés transnationales. En outre, les incitations financières semblaient a priori plus utiles aux PME que les avantages fiscaux, notamment pour la modernisation technologique. Au moment d'élaborer des mesures d'encouragement, chaque gouvernement devrait donc tenir compte de la nature des ressources et de la structure de l'économie et des activités productives du pays. Il devrait veiller à choisir les incitations financières et fiscales appropriées compte tenu de ses objectifs et de ses revenus ainsi que de la structure industrielle du et du profil du secteur des entreprises. Le recours à des mesures fiscales isolées et à court terme visant à rétablir l'équilibre budgétaire ne devrait pas se faire aux dépens de la bonne santé à long terme des secteurs commercial et productif.

Réformes de l'OMC

16. Les gouvernements devraient envisager de réintroduire les subventions ne donnant pas lieu à une action en faveur de la R-D et des régions défavorisées dans l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires de l'OMC. Ces subventions pourraient être élargies à la

diversification de la production, au secteur des PME et à toutes les nouvelles technologies, non pas uniquement celles qui contribuaient à la protection de l'environnement.

Rôle de la communauté internationale

17. Le développement technologique exigeait des investissements privés et publics considérables. Certains pays, notamment les PMA, ne disposaient que de ressources limitées et avaient besoin de l'assistance de la communauté internationale. En même temps, divers engagements internationaux limitaient la latitude des pays d'adopter des stratégies visant à renforcer leur compétitivité. La communauté internationale devait laisser les pays en développement avoir plus longtemps recours à des politiques et à des mesures nationales pour progresser sur l'échelle des compétences technologiques.

Mesures futures

18. Les organisations internationales pourraient entreprendre les actions suivantes pour favoriser le développement et la maîtrise de la technologie:

- La CNUCED et l'ONUDI devraient coopérer en vue d'adopter une position commune sur la compétitivité, les facteurs qui l'encourageaient et la façon de la mesurer, d'une part, et recueillir des informations sur les «meilleures pratiques internationales» afin de les diffuser auprès des pays en développement, d'autre part; cela pourrait se faire dans le cadre des examens de la politique d'investissement;
- La CNUCED devrait continuer de promouvoir les meilleures pratiques en matière de perfectionnement des compétences entrepreneuriales à l'intention des PME, au moyen à la fois de partenariats public/privé et du programme EMPRETEC;
- Par l'intermédiaire de la Commission de la science et de la technique au service du développement, la CNUCED devrait informer les institutions nationales chargées de coordonner les questions relatives au développement technologique des résultats de la Réunion d'experts, en utilisant pour ce faire le réseau électronique de la science et de la technique au service du développement (STDdev);
- Dans le cadre de son analyse de la politique en matière d'IED, la CNUCED devrait déterminer comment les sociétés transnationales pourraient avoir un impact plus positif sur le développement, notamment en aidant les entreprises locales à accroître leur niveau de compétences technologiques;
- La CNUCED devrait entreprendre des travaux de recherche plus poussés sur les incitations les plus efficaces pour encourager les PME à améliorer leur niveau technologique et leur maîtrise de la technologie;
- La CNUCED devrait continuer de réfléchir aux conditions garantissant la cohérence entre les règles de l'OMC et les mesures visant à accroître la compétitivité.

2. Mesurer la compétitivité

19. Un représentant de l'ONUDI a présenté le cadre analytique du Tableau de bord du développement industriel. Il a établi une différence entre les critères de performance de l'indice de performance compétitive de l'industrie (IPC) (exportations, part des produits de moyenne et

haute technologie dans les exportations, valeur ajoutée manufacturière (VAM), part des activités de moyenne et haute technologie dans la VAM) et les facteurs ou moyens intervenant dans l'IPC (qualifications, R-D, IED, redevances et licences, infrastructure). Il a souligné l'intérêt du Tableau de bord du développement industriel en tant qu'outil diagnostique pour une évaluation comparative de la performance et des capacités industrielles; en tant que tel, ce tableau pouvait être très utile aux décideurs des pays en développement. Il a ensuite présenté une analyse de l'évolution de l'IPC dans différents pays entre 1985 et 1998, rangeant les uns et les autres dans la catégorie «gagnant» ou «perdant» selon l'évolution de leur classement relatif (1985-1998) et comparant ces résultats aux scores absolus des pays selon l'indice IPC. Certains pays aux résultats particulièrement remarquables parvenaient à s'insérer dans les chaînes d'approvisionnement mondiales grâce à l'IED. Les pays obtenant un résultat médiocre n'avaient pas réussi à mobiliser les ressources nécessaires au perfectionnement des compétences ou à l'appui aux entreprises locales et n'avaient guère attiré d'IED. De ce fait, un certain nombre de pays régressaient sur l'échelle des compétences technologiques et connaissaient un phénomène de désindustrialisation.

20. Les discussions ont porté sur le recours aux évaluations comparatives en tant que point de départ utile pour analyser les politiques, mesurer les progrès et apprécier l'impact et l'influence des mesures appliquées. Le choix d'indicateurs pertinents posait certaines difficultés. Ainsi, l'utilisation de l'électricité et les lignes téléphoniques d'abonnés ne constituaient pas nécessairement des indicateurs représentatifs pour d'autres types d'infrastructures (fret, routes, transports).

21. Il existait une différence importante entre classement absolu et classement relatif. Un pays pouvait ainsi reculer dans le classement relatif alors même que ses résultats s'améliorent en valeur absolue (impression de «sur place»). En définitive, c'était bien le classement relatif des pays qui importait le plus, et ce pour les raisons suivantes: a) la compétitivité était un concept relatif: l'important, c'était la performance d'un pays sur les marchés de la production manufacturière et des exportations par rapport à celle des autres pays; et b) les résultats absolus ne signifiaient pas la même chose selon la place d'un pays dans un classement. Ainsi, les pays en queue de classement devaient considérablement améliorer leurs résultats pour changer de rang. Aux rangs moyens, où les écarts entre les pays étaient généralement faibles, des modifications modestes des chiffres absolus pouvaient déboucher sur un réaménagement important du classement.

22. Les experts ont reconnu pour conclure que l'évaluation comparative était un outil utile, mais n'était pas une fin en soi, et qu'il fallait s'en servir avant tout pour mieux informer les responsables de l'action politique.

3. Facteurs déterminants du développement technologique: les bons résultats de l'Asie

23. Le débat a été organisé autour de quatre exposés présentés par des experts. Deux monographies ont été présentées, l'une sur la Malaisie, l'autre sur l'Indonésie. La stratégie adoptée par la Malaisie visait pour l'essentiel à attirer des IED axés sur l'exportation. Au cours des 30 dernières années, la Malaisie avait créé des zones franches industrielles et mis en place des programmes d'incitations destinés aux sociétés transnationales et aux entreprises locales. L'IED avait ouvert de nouvelles perspectives commerciales au plan local, qui s'étaient élargies au fil des ans. La structure manufacturière locale avait été renforcée par effet d'entraînement avec la création d'entreprises locales par d'anciens employés de sociétés transnationales ou par ces sociétés elles-mêmes. Enfin, une structure de production locale avait été créée qui était

capable de fournir des services aux sociétés transnationales à un niveau mondial et de se développer dans le reste de la région asiatique. La portée de leurs activités et leur degré de sophistication avaient fait des PME opérant en Malaisie des pourvoyeurs universels.

24. La stratégie adoptée par la Malaisie pour accroître la compétitivité de ses exportations reposait sur plusieurs éléments fondamentaux:

- La clairvoyance et la détermination des pouvoirs publics, qui avaient su convaincre le secteur privé qu'ils étaient un partenaire fiable, capable d'assumer des engagements à long terme, et avaient joué un rôle de catalyseur, tout en laissant au secteur privé un rôle moteur dans les activités de production;
- La volonté d'attirer des IED pour résoudre les problèmes de chômage;
- Des partenariats «intelligents» entre secteur public et secteur privé, qui permettaient de développer les compétences et de renforcer les entreprises locales par différents systèmes d'«accompagnement» et programmes de jumelage d'entreprises;
- Des régimes d'incitations qui avaient su convaincre le secteur privé d'appuyer les objectifs de développement de la Malaisie; des subventions de contrepartie étaient utilisées pour que ces incitations ne soient pas de simples «cadeaux».

25. La Malaisie entendait poursuivre ses partenariats «intelligents» avec le secteur privé, continuer d'encourager les entreprises locales à jouer le jeu de la «coopétition» (pour «coopération» plus «compétition») et investir massivement dans les TIC. L'expert a indiqué les principaux obstacles que le pays avait à surmonter, à savoir combler le déficit de compétences découlant des progrès continus de la technologie, formuler des politiques de sortie concernant les flux négatifs d'IED et combiner les différents objectifs des secteurs public et privé pour que chacun y trouve son avantage.

26. Un expert indonésien a décrit le mode d'organisation de la politique indonésienne de la science et de la technologie et évoqué dans les grandes lignes le cadre juridique et le système administratif correspondants, en soulignant que le Ministère de la recherche et de la technologie était l'organe de coordination en la matière. Le pays avait mis en place plusieurs plans d'incitations visant à encourager la commercialisation de la technologie depuis la conception de l'idée initiale jusqu'à l'arrivée à maturité de l'entreprise. Les mesures d'incitation concernaient la recherche fondamentale, la recherche appliquée et les programmes de partenariat, ainsi que la gestion et les droits de propriété intellectuelle. Le projet KATALIS (catalyseur de technologie), était l'un des nouveaux plans visant à promouvoir la recherche et la transformation d'idées originales en produits susceptibles d'intéresser des investisseurs. En outre, les personnes ayant conçu un produit commercial nouveau et formulé un plan d'entreprise recevaient l'appui de programmes spéciaux pour créer leur propre entreprise. L'expert a aussi souligné le rôle important des pépinières d'entreprises pour la promotion de la commercialisation.

27. Deux autres experts ont expliqué dans les grandes lignes les raisons du succès de l'Asie. L'Asie de l'Est était la région la plus dynamique du monde en développement sur le plan de la production et des exportations, notamment d'articles manufacturés ne provenant pas de l'exploitation de ressources naturelles. Elle comptait ainsi 9 des 12 premiers pays exportateurs du monde en développement, et était à l'origine de 90 % des exportations du monde en développement. Les tigres d'Asie de l'Est avaient adopté des stratégies différentes pour assurer

leur compétitivité en matière d'exportations: certains avaient utilisé des moyens extérieurs tels que l'IED (Hong Kong (Chine), Malaisie, Singapour), tandis que d'autres avaient fait appel à des ressources internes – efforts technologiques nationaux, appui aux entreprises locales (République de Corée, province chinoise de Taiwan). Cependant, ces stratégies évoluaient car les politiques relatives à la compétitivité s'appuyaient désormais à la fois sur des facteurs internes et sur des facteurs externes (IED et appui aux entreprises locales, par exemple).

28. Parmi les facteurs ayant contribué à la réussite exemplaire de l'Asie de l'Est figuraient une bonne gouvernance, une vision et une détermination à long terme, des politiques industrielles sélectives et la chance. Les tigres d'Asie de l'Est étaient parvenus à devancer la concurrence parce qu'ils avaient su renforcer leurs capacités locales et utiliser les technologies existantes de façon efficace. Là aussi, les différents pays n'avaient pas tous eu recours aux mêmes stratégies: certains avaient renforcé leurs capacités par l'intermédiaire de l'IED, d'autres en protégeant leurs industries nationales. Le renforcement des capacités locales ne passait pas uniquement par l'éducation des travailleurs, mais supposait aussi des investissements dans la R-D. En résumé, les économies d'Asie de l'Est semblaient avoir été capables de conjuguer de bons résultats concernant les fondamentaux macroéconomiques avec des améliorations sur le plan microéconomique pour acquérir et accroître leur avantage compétitif.

29. Les experts devaient désormais s'appliquer à déterminer quelles stratégies pouvaient être reproduites ailleurs et dans quelle mesure elles donneraient les mêmes résultats dans un environnement économique différent (fin du boom des semi-conducteurs, montée en puissance de la Chine, règles de l'OMC, etc.). En particulier, les autres pays en développement manquaient de certaines ressources essentielles (main-d'œuvre qualifiée, apports d'IED, notamment), et rares étaient ceux qui avaient engagé l'effort nécessaire au plan local pour améliorer leurs capacités technologiques. Il était donc difficile pour ces pays de s'insérer dans les chaînes d'approvisionnement mondiales à l'exemple de ce qu'avaient fait les tigres d'Asie de l'Est. L'expert a fait remarquer en outre que les flux d'IED vers les tigres d'Asie de l'Est n'étaient pas de même nature que ceux qui allaient vers les autres pays en développement. Dans les premiers, l'IED était destiné au secteur manufacturier, alors qu'il visait majoritairement les secteurs primaire et tertiaire dans beaucoup d'autres pays en développement. La contribution de ce type d'investissement au développement technologique et à la diversification économique était faible. Les politiques de ciblage de l'IED étaient donc essentielles, d'autant plus qu'elles étaient l'un des derniers instruments de politique industrielle encore autorisés par les règles de l'OMC.

30. Les spécialistes et les experts ont longuement débattu des défis posés par la Chine et de sa capacité d'attirer des flux considérables d'IED. L'un des intervenants a affirmé ainsi que la Chine constituait un cas à part, associant des éléments de chacune des trois stratégies à des caractéristiques tout à fait particulières, dont de bas salaires, une main-d'œuvre pléthorique «de réserve», des travailleurs très productifs, un marché local gigantesque, etc. Le Gouvernement chinois avait su exploiter ces atouts au mieux pour accroître la compétitivité des exportations et développer les capacités technologiques, créant ainsi une concurrence difficile à soutenir pour les autres pays en développement de la région. Il était possible en outre que la Chine s'impose dans les secteurs les plus dynamiques du marché mondial. Dans ces conditions, les pays en développement devaient se moderniser plus rapidement, identifier les créneaux porteurs dans leur cas particulier et instaurer des programmes d'incitations en vue d'amener des entreprises étrangères et locales à exploiter ces créneaux. Une bonne gouvernance et la capacité des pouvoirs publics d'adopter des politiques contribuant à dynamiser le secteur privé étaient essentielles à cet égard. Un autre spécialiste a souligné qu'il s'agissait non pas de fournir un effort ponctuel, mais bien d'entreprendre une action continue de politique de rattrapage pour

renforcer la compétitivité au niveau des entreprises. Les pays asiatiques avaient adopté en matière de productivité une approche globale accordant la priorité aux trois facteurs suivants: la qualification de la main-d'œuvre, les infrastructures et l'absorption de la technologie.

31. L'Asie de l'Est avait les moyens de continuer de relever les défis mondiaux en améliorant la gouvernance et en mettant en place un financement national et régional à long terme pour l'investissement. Il a été noté que la croissance du secteur privé réduisait le rôle du secteur public sans créer de perturbations contre-productives telles celles qui découlaient des privatisations. L'un des spécialistes a dit que les pays pouvaient encore adopter des politiques industrielles sélectives, par exemple le ciblage de certains types d'IED, la fourniture d'un appui aux PME locales, ou des subventions à la R-D. De telles pratiques étaient encore autorisées par les règles de l'OMC. Il a indiqué en outre des domaines propices à l'instauration de partenariats public/privé (infrastructures en matière de TIC, liens interentreprises, mobilisation de l'épargne pour l'investissement, notamment).

4. Facteurs déterminants du développement technologique: Afrique et Amérique latine

32. Un deuxième groupe d'experts a comparé les résultats atteints par l'Afrique et l'Amérique latine en matière de modernisation des compétences technologiques. Deux monographies ont été présentées, l'une sur Maurice, l'autre sur la République-Unie de Tanzanie, et des informations ont été fournies sur la nouvelle politique de la science et de la technologie du Brésil. L'expert de Maurice a attiré l'attention sur les limites du modèle asiatique pour les pays africains qui, d'après lui, avaient davantage d'enseignements à tirer de l'expérience de Maurice. Dans ce pays, le renforcement des capacités technologiques dépendait avant tout des éléments suivants: un appui institutionnel important, des investissements à long terme dans la formation et les ressources humaines, un engagement national en faveur d'un développement technologique fondé sur l'IED, une imitation intelligente et des activités de conception et fabrication originales. Les partenariats stratégiques entre secteur public et secteur privé étaient essentiels à la promotion de la technologie. L'expert a dit que, de son point de vue, les politiques de modernisation technologique en Afrique devaient se placer dans une perspective de partage et de mise en commun des ressources, comme cela se faisait à Maurice avec des mécanismes de diffusion de la technologie, des pépinières et des groupements d'entreprises (dans les secteurs des agro-industries, des TIC, des textiles et de la chaussure, notamment) pour le développement des capacités technologiques des PME. Il a recommandé le recours à des partenariats nationaux, à une libéralisation accrue et aux groupements d'entreprises en tant que moyens de promouvoir le développement technologique. Il a appelé l'attention pour finir sur le défi que la Chine représentait pour les échanges commerciaux en Afrique, concernant les textiles et les vêtements en particulier.

33. Un spécialiste a présenté le cas de la République-Unie de Tanzanie, pays africain, parmi d'autres, dont les résultats industriels avaient été décevants. Le pays était certes parvenu à la stabilité macroéconomique (conformément aux directives de la Banque mondiale), mais aucune expansion du secteur privé ne s'en était suivie. La valeur ajoutée manufacturière n'était que de 7,5 % en 2000. L'expert a relevé que, malgré des taux de croissance industrielle élevés pendant la seconde moitié des années 90, le tissu industriel du pays était resté très limité. Le secteur manufacturier n'avait pas réussi à créer des emplois et le niveau de la rémunération y était toujours très faible. Il a cité quatre facteurs économiques pouvant expliquer les résultats médiocres de la République-Unie de Tanzanie en matière industrielle:

- Le secteur privé du pays n'avait pas les moyens (qualifications et technologie) d'exploiter le potentiel de secteurs présentant un avantage relatif (agro-industries, par exemple). L'incapacité de transformer des produits agricoles en produits agro-industriels de base avait ainsi entraîné des pertes après récolte de 25 à 40 % dans le cas des fruits et des produits de la pêche. En outre, la balance commerciale était positive pour les exportations de produits alimentaires non transformés et négative pour celles de produits alimentaires transformés;
- La libéralisation du commerce et l'intégration régionale n'avaient pas donné le coup d'envoi espéré à la croissance industrielle. Les accords commerciaux avaient renforcé le rôle de la République-Unie de Tanzanie en tant qu'exportateur d'articles manufacturés de base à très faible valeur ajoutée, ce qui se vérifiait tout particulièrement au sein de la Communauté de développement de l'Afrique australe compte tenu des différences de niveau technologique et de maturité des secteurs manufacturiers des États membres;
- En République-Unie de Tanzanie, le secteur manufacturier n'était pas parvenu à s'intégrer à des systèmes de production mondiaux et ne bénéficiait donc pas de transferts de technologie. Les IED restaient très faibles (193 millions de dollars É.-U. en 2000) et ne concernaient pas le secteur manufacturier pour la plus grande partie;
- Le pays manquait de PME technologiques dynamiques, capables d'innover et ayant besoin d'un personnel hautement qualifié. Les PME en expansion y étaient peu nombreuses (et souvent dirigées par des non-Africains), à la différence des microentreprises «de subsistance».

34. L'expert a souligné en outre qu'il importait que les pays définissent leur philosophie en matière industrielle (objectifs à court, à moyen et à long terme) sur la base d'une évaluation précise de la situation industrielle. Ce processus devait reposer sur des évaluations comparatives pour déterminer les principaux blocages de l'activité industrielle, mettre à jour les atouts compétitifs à exploiter (faibles salaires, niveau de qualification élevé) et définir les secteurs présentant un potentiel de croissance (c'est-à-dire «désigner les gagnants»). Cela pouvait aider les pays à déterminer le type de technologie et de compétences à promouvoir et les IED à attirer; le renforcement des capacités était ainsi plus rapide et d'un meilleur rapport coût/efficacité.

35. Un spécialiste a indiqué dans les grandes lignes comment le Brésil concevait désormais ses politiques scientifiques et technologiques pour qu'elles contribuent bel et bien au développement social, à la lutte contre la pauvreté, à l'intégration sociale, à la création de richesses et à leur répartition. Le pays a une forte tradition de recherche universitaire et scientifique, mais c'étaient surtout les très grandes entreprises brésiliennes, les sociétés transnationales et les pays développés qui en profitaient. En règle générale, les entreprises locales n'avaient pas été en mesure d'investir dans la R-D et avaient dû acquérir des technologies à l'étranger. Les nouvelles politiques scientifiques et technologiques reposaient sur les grands principes suivants: décentralisation du financement fédéral, afin que les investissements puissent être dirigés vers des domaines jusqu'alors oubliés par la R-D; vulgarisation des sciences en vue de leur donner une importance politique et sociale nouvelle au sein de toutes les catégories sociales; renforcement de l'enseignement des sciences à l'école; et création de chaînes de production locales axées sur la technologie en application d'«accords régionaux de production». Le spécialiste a souligné que la promotion des investissements dans la technologie passait par la stabilité macroéconomique et des taux d'intérêt raisonnables. En outre, les réglementations

internationales devaient permettre une certaine souplesse dans l'élaboration des stratégies nationales. Il a relevé, en conclusion, que le Brésil souscrivait toujours pleinement au cycle de négociations commerciales de Doha, notamment en tant que moyen de promouvoir la libéralisation dans des secteurs où les pays en développement possédaient de nets avantages compétitifs.

36. Un autre spécialiste a décrit la façon dont les groupements d'entreprises et les chaînes de valeur ajoutée pouvaient être mis à profit pour moderniser les PME en Amérique latine. Il a défini les groupements d'entreprises comme la concentration en un même lieu d'entreprises spécialisées bénéficiant de ce fait d'une efficacité accrue, d'économies externes et de mesures collectives; certains groupements d'entreprises étaient parvenus en outre à s'intégrer à des chaînes de valeur ajoutée mondiales et à constituer ainsi des réseaux horizontaux ou verticaux. Par modernisation des capacités, il entendait un processus d'innovation visant à accroître la valeur ajoutée dans la chaîne de valeur (au niveau des procédés, des produits, des fonctions et des secteurs). Il a évoqué des études portant sur différents types de groupements dans plusieurs pays d'Amérique latine, qui permettaient de conclure que l'efficacité collective et les partenariats pouvaient aider les PME à moderniser et valoriser leurs capacités. Il a indiqué les conséquences générales de la promotion de liens interentreprises et du renforcement de la position des sociétés locales dans la chaîne de valeur. Certaines sociétés transnationales, a-t-il noté, ne se souciaient guère de promouvoir l'apprentissage et de transférer leur technologie et leur savoir-faire vers les PME avec lesquelles elles traitaient. Dans tous les secteurs, et dans le secteur manufacturier traditionnel plus encore, il était essentiel de garantir la cohérence entre les politiques d'appui au plan microéconomique et le cadre macroéconomique général, car l'instabilité macroéconomique pouvait réduire à néant les succès remportés sur le plan microéconomique.

5. Entreprenariat et compétitivité

37. Un troisième groupe d'experts a examiné les interactions entre activité des entreprises, croissance économique et compétitivité en se fondant sur une enquête réalisée sous le titre «*Global Entrepreneurship Monitor*» (GEM) et portant sur l'activité des entreprises dans 37 pays. Cette enquête visait notamment à déterminer les relations entre activité entrepreneuriale et croissance et, pour autant que ces relations soient positives, les politiques pouvant servir à promouvoir l'activité des entreprises. Une corrélation très majoritairement positive a été établie. Tous les pays où l'activité des entreprises était importante présentaient un taux de croissance positif, particulièrement élevé dans les pays en développement d'Asie et en Amérique latine, plus faible dans les pays asiatiques arrivés à maturité et dans les pays en transition. Ces résultats s'expliquaient par le fait que les entrepreneurs pouvaient être classés en deux catégories distinctes selon qu'ils agissaient poussés par la nécessité (en l'absence de toute autre option) ou attirés par une occasion (parce qu'ils avaient pris conscience d'une possibilité commerciale et décidé de créer leur entreprise). Les décideurs publics devaient retenir de tout cela qu'ils devaient concevoir des mesures à l'intention de ces deux catégories de chefs d'entreprise.

38. Le groupe d'experts a examiné le cas d'un sous-ensemble d'entreprises – présentant un potentiel élevé, notamment de création d'emplois, d'accroissement des exportations et d'ouverture de nouveaux créneaux de marché. Les nouvelles entreprises à fort potentiel jouaient un rôle important mais étaient relativement peu nombreuses. Ainsi, en Finlande, 1 % des entreprises à forte croissance, désignées sous le titre de «gazelles», était à l'origine de 35 % des créations d'emploi et de 44 % de la croissance des ventes. L'enquête GEM montrait que 10 % seulement des nouvelles entreprises comptaient employer 19 personnes ou plus dans un délai de cinq ans, et que les principaux objectifs étaient l'exportation et l'exploitation d'une technologie

nouvelle. Les entreprises à fort potentiel étaient principalement concentrées en Europe, dans les pays autrefois rattachés au Royaume-Uni (Afrique du Sud, Australie, Canada, États-Unis d'Amérique et Nouvelle-Zélande) et dans des pays en développement d'Asie. Il existait une corrélation positive entre l'activité des jeunes entreprises à fort potentiel et les indices de compétitivité internationale. Il était intéressant de constater que cette activité à fort potentiel semblait réagir à l'action des pouvoirs publics; les politiques gouvernementales visant à promouvoir l'entrepreneuriat devaient donc être différenciées en fonction des objectifs stratégiques visés, la compétitivité des exportations par exemple. Les politiques devaient être sélectives et les mesures d'incitation bien choisies.

39. Le conseiller interrégional pour le développement des entreprises a présenté le programme de la CNUCED relatif aux chefs d'entreprise à fort potentiel, qui constituait une sorte de «guichet unique» pour l'accès aux services aux entreprises et aux services financiers. Le programme était très sélectif: sur 250 000 candidats, seuls 60 000 avaient été retenus. La formation de base visait à inculquer les principaux éléments de l'entrepreneuriat et partait donc du principe qu'un chef d'entreprise pouvait être formé. Le programme était conforme à une autre conclusion de l'étude GEM, à savoir que les chefs d'entreprise devaient bénéficier d'une aide pour identifier et exploiter les possibilités de développement commercial.

6. Mesures pouvant être adoptées pour accroître la compétitivité, et leur conformité avec les engagements internationaux

40. Les experts ont clos leurs débats en examinant la cohérence des stratégies nationales de développement technologique avec les engagements internationaux. Un expert a relevé que les politiques relatives à la compétitivité étaient axées sur le renforcement des capacités technologiques. L'IED pouvait jouer un rôle important dans ce contexte, et il fallait que les pays commencent à attirer des IED à forte intensité de savoir plutôt que des IED à forte intensité de capital. Il ne faisait pas de doute qu'une grande partie des connaissances acquises dans les pays d'accueil grâce aux IED découlaient d'activités opérationnelles, d'activités de formation et de modifications et adaptations d'installations et d'équipements. Pour les pays en développement, il était donc essentiel de cibler la bonne catégorie d'IED.

41. L'expert a ajouté que le rôle des pouvoirs publics dans le renforcement des systèmes locaux et nationaux d'innovation devait aller au-delà de la mise à disposition des infrastructures de base. L'appui de l'État devait se présenter aussi sous la forme d'incitations financières et de subventions, y compris de mesures visant à encourager des partenariats entre les entités menant des activités de R-D, qu'il s'agisse d'universités, d'instituts ou d'entreprises.

42. Un autre expert a souligné l'importance des partenariats entre secteur public et secteur privé pour les systèmes nationaux d'innovation. Il a rappelé qu'après la guerre froide, les dépenses de R-D du secteur privé avaient décollé et dépassaient désormais celles du secteur public. Alors qu'auparavant, elles provenaient du secteur de la défense, la plupart des percées technologiques aujourd'hui étaient attribuables au secteur privé. Les investissements dans la R-D ne concernaient plus tant des secteurs tels que les constructions électriques et mécaniques, les sciences de la terre, la physique et la chimie que l'informatique, la médecine et la biologie. Des partenariats bien conçus, bien gérés et bien évalués pouvaient être un moyen efficace d'accélérer la commercialisation et d'assurer la mise sur le marché des produits conçus au laboratoire.

43. Un représentant de l'OMC a abordé la question des implications des règles de l'OMC pour les politiques technologiques examinées par les experts. L'éventualité de mesures compensatoires pouvait difficilement être écartée pour la très grande majorité de ces politiques, notamment si elles étaient spécifiques et débouchaient sur une augmentation des exportations portant préjudice au marché d'une autre partie. Cependant, il n'en résulterait pas nécessairement de contestation devant l'OMC compte tenu de la difficulté d'apporter la preuve des dommages causés par des subventions à tel ou tel secteur national. La situation était plus tranchée dans le cas des subventions à l'exportation et des subventions subordonnées à la teneur en produits nationaux, deux mesures explicitement interdites par l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires. Les subventions pour la promotion des exportations étaient cependant autorisées dans les pays à très faible revenu. En outre, l'Accord autorisait généralement dans tous les pays les subventions horizontales en faveur des PME. D'autres accords de l'OMC, notamment l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce, avaient aussi des incidences sur les politiques relatives à la technologie et à l'IED.

44. Des propositions de modification de certaines règles de l'OMC avaient été déposées en préparation de la Conférence ministérielle de Cancún. Les pays en développement avaient plusieurs outils à leur disposition pour renforcer leur compétitivité. À Doha, il avait été convenu qu'il fallait améliorer et clarifier l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires. Le moment était donc particulièrement opportun pour présenter de nouvelles propositions qui permettraient aux pays en développement de poursuivre des stratégies nationales de renforcement de la compétitivité. Jusque-là, la très grande majorité des propositions avaient émané de pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques. Les pays en développement n'en avaient pas formulé beaucoup pour leur part, et ils risquaient de passer à côté de l'occasion qui leur était offerte de présenter des propositions qui leur garantiraient la marge de manœuvre nécessaire au niveau national. Une exception, et non des moindres, était la proposition, émanant de Cuba et du Venezuela, de réintroduire la catégorie des subventions ne donnant pas lieu à une action dans l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (au bénéfice des seuls pays en développement) et son élargissement aux subventions visant à promouvoir la diversification de la production.

Chapitre II

QUESTIONS D'ORGANISATION

A. Convocation de la Réunion d'experts

45. La Réunion d'experts sur les politiques et les programmes pour le développement et la maîtrise de la technologie, notamment le rôle de l'IED, a eu lieu au Palais des Nations, à Genève, du 16 au 18 juillet 2003.

B. Élection du bureau

(Point 1 de l'ordre du jour)

46. À sa séance d'ouverture, la Réunion d'experts a élu le bureau suivant:

Président: M. Vasan Appanah (Maurice)
Vice-Président/Rapporteur: M. Paul Reynolds (États-Unis d'Amérique)

C. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux

(Point 2 de l'ordre du jour)

47. À la même séance, la Réunion d'experts a adopté l'ordre du jour provisoire distribué sous la cote TD/B/COM.3/EM.18/1; l'ordre du jour se lisait donc comme suit:

1. Élection du bureau
2. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux
3. Politiques et programmes pour le développement et la maîtrise de la technologie notamment le rôle de l'IED
4. Adoption du rapport de la Réunion

D. Documentation

48. Pour l'examen du point de fond de son ordre du jour, la Réunion d'experts était saisie d'une note thématique du secrétariat de la CNUCED intitulée «Politiques et programmes pour le développement et la maîtrise de la technologie, notamment le rôle de l'IED» (TD/B/COM.3/EM.18/2).

E. Adoption du rapport de la Réunion

(Point 4 de l'ordre du jour)

49. À sa séance de clôture, la Réunion d'experts a autorisé le Rapporteur à établir, sous l'autorité du Président, le rapport final de la Réunion.

Annexe

PARTICIPATION*

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

Afrique du Sud	Madagascar
Angola	Malaisie
Bangladesh	Maurice
Barbade	Mexique
Cameroun	Mozambique
Chine	Panama
Cuba	Pays-Bas
Équateur	République arabe syrienne
Fédération de Russie	Serbie-et-Monténégro
France	Suisse
Ghana	Trinité-et-Tobago
Indonésie	Turquie
Jordanie	Venezuela
Liban	Zambie

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

Comité consultatif juridique afro-asiatique

Commission européenne

Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique

3. La Commission économique pour l'Europe de l'ONU était représentée à la Réunion.

4. L'institution spécialisée et l'organisation apparentée ci-après étaient représentées:

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

Organisation mondiale du commerce

* La liste des participants porte la cote TD/B/COM.3/EM.18/INF.1.

5. Les organisations non gouvernementales ci-après étaient représentées à la Réunion:

Catégorie spéciale

Confédération internationale des syndicats libres

Conseil international du droit de l'environnement

Fédération syndicale mondiale

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

M^{me} Simona Morachioli, Istituto per la Promozione Industriale, Rome (Italie)

M. Xavier Petit, Université de Lyon (France)

M. Yves Regez, Ingénieurs du monde, Lausanne (Suisse)

M. Léon-Augustin Tassi, Chef de service à la Direction de la promotion commerciale du développement industriel et commercial, Yaoundé (Cameroun);

M^{me} Claire Thuadet, Direction des Nations Unies, Sous-Direction des affaires économiques, Ministère des affaires étrangères, Paris (France)

M. Laszlo Zila, Département de la promotion des PME, Ministère de l'économie et des transports, Budapest (Hongrie)

7. Les spécialistes ci-après ont participé à la Réunion:

M. Guilherme de Aguiar Patriota, Chef de la Division de la science et de la technologie, Ministère des relations extérieures, Brasilia (Brésil)

M. Manuel Albaladejo, Queen Elizabeth House, Université d'Oxford (Royaume-Uni)

M. Erkkö Autio, professeur à l'Institut de stratégie et de commerce international, TKKK, Espoo (Finlande)

M^{me} Philippa Catherine Biggs, économiste, ancienne consultante auprès de la CNUCED, Sevenoaks (Royaume-Uni)

M. Christopher Hayter, Technology and Innovation, The National Academies, Washington DC (États-Unis d'Amérique)

M. Sanjaya Lall, professeur à l'Université d'Oxford (Royaume-Uni)

M. Carlo Pietrobelli, professeur d'économie internationale, Université de Rome (Italie)

M. Victor Luiz do Prado, Organisation mondiale du commerce, Genève (Suisse)

M. Rajah Rasiah, Université des Nations Unies/INTECH, Maastricht (Pays-Bas)

M. Paul D. Reynolds, professeur à la London Business School, Londres (Royaume-Uni)

M. Eduardo Tarrago, coordonnateur international du programme Empretec, Genève (Suisse)