

CONFERENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT

RENCONTRE INFORMELLE SUR LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES  
DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT ET LES MOYENS D'ENCOURAGER  
LEUR PARTICIPATION AU COMMERCE MONDIAL

Berlin (Allemagne), 31 octobre et 1er novembre 1991

Cette rencontre a été organisée conjointement par la Fondation allemande pour le développement et le secrétariat de la CNUCED. Le projet de rapport a été approuvé par les participants à la réunion, étant entendu que le texte serait révisé ultérieurement compte tenu des observations formulées. On trouvera ci-après la version finale du rapport, qui est distribué aux délégations dans le cadre des rencontres informelles organisées pour préparer la huitième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

Le présent rapport ne vise pas à rendre compte en détail des opinions exprimées par les participants et ne reflète pas nécessairement les vues de la Fondation allemande pour le développement ni celles du secrétariat de la CNUCED.

## Introduction

1. Dans le cadre des préparatifs de la huitième session de la Conférence entrepris par le secrétariat de la CNUCED, de hauts fonctionnaires et des chefs d'entreprise ont participé, à titre personnel, à une rencontre informelle sur le financement des entreprises dans les pays en développement et les moyens d'encourager leur participation au commerce international, tenue à Berlin les 31 octobre et 1er novembre 1991 (pour la liste des participants, voir l'annexe II). L'objet de cette rencontre était de faciliter l'échange de vues avec le secteur des entreprises sur des questions intéressant ces dernières, compte tenu de la conjoncture économique internationale et des problèmes rencontrés, en particulier, par les pays en développement. La réunion était organisée conjointement par le secrétariat de la CNUCED et la Fondation allemande pour le développement international (DSE), qui l'a accueillie et financée.

2. La rencontre était coprésidée par M. Yves Berthelot, secrétaire général adjoint de la CNUCED, et M. Lutz Hoffmann, président de l'Institut allemand de recherche économique. Les discussions ont porté sur trois grands thèmes : le financement des entreprises dans les pays en développement, le renforcement du commerce international et les relations entre la CNUCED et le secteur des entreprises. Un document de travail avait été établi pour l'étude de chaque thème. La présente note résume les débats et les conclusions auxquelles les participants sont parvenus. La réunion a permis d'aboutir à une large convergence de vues sur plusieurs questions importantes. Sur quelques sujets, les participants n'avaient pas les mêmes points de vue, mais la rencontre n'était pas censée déboucher sur un consensus général. Tous les participants ont cependant convenu qu'il fallait appuyer et encourager sans réserve l'esprit d'entreprise dans les pays en développement, et que la CNUCED avait un rôle important à jouer à cet égard.

### I. Financement des entreprises dans les pays en développement

3. Les entreprises sont le moteur de la croissance économique et de la formation de capital. Dans de nombreux pays en développement, vu les problèmes d'endettement, leur financement revêt une importance cruciale pour le progrès économique. Les entreprises peuvent recourir aussi bien à l'autofinancement qu'au financement extérieur. D'une manière générale, les participants ont reconnu que les grandes entreprises n'avaient habituellement guère de difficulté à obtenir le financement extérieur dont elles avaient besoin. En revanche, les petites et moyennes entreprises (PME), pour diverses raisons, ont du mal à se procurer des ressources, que ce soit sur le marché intérieur ou sur les marchés internationaux, et doivent donc s'autofinancer dans une large mesure, surtout dans le secteur non structuré.

4. On a fait observer que l'Etat avait un rôle important à jouer dans la mise en place d'un cadre général et la création d'institutions capables de répondre aux besoins financiers des entreprises, notamment des PME, et qu'il devait agir au niveau aussi bien micro-économique que macro-économique.

5. Au niveau micro-économique, il faut chercher à créer diverses catégories d'intermédiaires financiers qui puissent répondre aux besoins des différents types d'entreprises. D'une manière générale, tous les intermédiaires financiers, qu'ils appartiennent au secteur public ou au secteur privé, devraient être guidés par la recherche du profit et de l'efficacité. Les prix des services financiers proposés sur le marché intérieur devraient être fonction de la rareté de l'argent, afin d'éviter des fuites de capitaux qui priveraient le pays des ressources financières nécessaires, et de ne pas décourager l'épargne intérieure.

6. Bien souvent, les PME ne parviennent pas à obtenir des ressources extérieures, même quand elles sont prêtes à emprunter au taux du marché, parce qu'elles ne peuvent fournir de garanties. Les sociétés de capital-risque et les banques de développement pourraient constituer une source importante de financement pour les PME. Les autorités devraient donc encourager la création de sociétés de capital-risque, par exemple en leur offrant des avantages fiscaux. Les banques de développement pourraient utilement contribuer à canaliser l'aide internationale publique vers le secteur privé, en particulier vers les PME. Elles devraient être dirigées par des personnes qualifiées, gérées selon les principes de la concurrence et être responsables devant leurs actionnaires. Ceux-ci pourraient être des institutions publiques, nationales ou étrangères.

7. La politique des pouvoirs publics en matière de financement des entreprises doit être transparente, stable et fiable. Le cadre réglementaire devrait être conçu de façon à décourager et à réprimer les pratiques répréhensibles ou les interventions arbitraires. Les règles établies en matière de confidentialité devraient également être respectées.

8. Il ne suffit cependant pas de créer des conditions propices à l'établissement d'un système efficace d'intermédiaires financiers : il faut aussi former des gens capables de gérer ce système. Les autorités devraient donc s'employer à mettre en place des moyens de formation pour l'acquisition d'un large éventail de compétences techniques et administratives. Les pays développés devraient être encouragés à soutenir ces efforts.

9. Pour pouvoir véritablement s'autofinancer, il faut que les entreprises puissent réaliser et accumuler des bénéfices suffisants. Cela ne doit cependant pas se faire au détriment de l'efficacité. Le mieux est d'instaurer et de maintenir un climat concurrentiel. L'Etat doit mettre en place un cadre général approprié et, notamment, adopter une législation antimonopole. Il doit éviter, d'une manière générale, de fausser le marché par ses interventions et d'imposer une fiscalité trop lourde ou discriminatoire.

10. Au niveau macro-économique, qui dit bonne gestion dit avant tout bonne politique budgétaire. Si l'Etat ne maîtrise pas le déficit budgétaire, il ne peut pas non plus assurer la stabilité monétaire. Or, l'inflation conduit à des distorsions de prix, à des taux d'intérêt élevés et à l'instabilité des taux de change. Des taux d'intérêt intérieurs élevés encouragent l'emprunt à l'extérieur, et une baisse du taux de change se traduit par un accroissement des coûts pour les producteurs nationaux.

11. Une bonne politique budgétaire, la stabilité monétaire et des marchés des capitaux fonctionnant de manière satisfaisante sont autant d'éléments importants pour équilibrer l'investissement et l'épargne intérieurs et rendre donc les emprunts extérieurs moins nécessaires. Pour obtenir des devises, un pays doit renforcer ses activités d'exportation plutôt que de contracter de gros emprunts sur les marchés internationaux.

12. L'instabilité macro-économique contrarie également les efforts visant à attirer des investissements étrangers directs. Pour de nombreux pays en développement, ces investissements sont importants non seulement parce qu'ils sont une source de capitaux, mais aussi parce qu'ils permettent d'avoir accès à des techniques et à des marchés d'exportation.

13. Compte tenu de la concurrence qui règne actuellement sur les marchés financiers mondiaux, les pays en développement devraient établir un régime libéral pour les investissements étrangers directs. Un pays qui a réussi à équilibrer ses échanges extérieurs et les flux volontaires de capitaux n'a pas besoin d'imposer de restrictions au rapatriement des bénéfices réalisés par les investisseurs étrangers.

14. L'évolution récente des relations internationales a amené à se demander si les pays en développement pourraient obtenir suffisamment de capitaux. De l'avis des participants, les flux financiers internationaux ne devraient pas être détournés de ces pays.

## II. Renforcement du secteur du commerce international

15. De nombreux pays en développement ont pris conscience de la nécessité d'être compétitifs sur le plan international. Cela se traduit en effet par une plus grande efficacité et permet, en outre, de réaliser des économies d'échelle en répondant à la fois aux besoins du marché intérieur et à ceux des marchés à l'exportation.

16. La transition d'une économie protégée à une économie ouverte peut être douloureuse et entraîner une aggravation temporaire du chômage ainsi que d'autres problèmes sociaux. Toutefois, plus on tarde à opérer cette transition, plus l'ajustement devient difficile.

17. La libéralisation devrait se faire par étapes, selon un plan judicieusement conçu. Elle doit être étayée par une action résolue de l'Etat pour établir solidement une infrastructure institutionnelle et physique permettant aux producteurs nationaux de profiter des possibilités nouvelles qui s'offrent à eux.

18. Dans une économie ouverte, les producteurs nationaux peuvent soutenir la concurrence des fournisseurs étrangers aussi bien sur les marchés d'exportation que sur le marché intérieur. L'établissement d'un régime commercial libéral favorise donc à la fois le développement des exportations et le remplacement des importations, et la dichotomie entre ces deux notions s'estompe.

19. Le succès des efforts de libéralisation entrepris récemment par plusieurs pays en développement est attesté par la rapidité de la croissance de leurs exportations. Mais les obstacles mis par les pays développés à l'accès à leurs marchés contrecarrent souvent ces efforts.

20. Les Négociations d'Uruguay revêtent une importance capitale pour l'avenir du commerce des pays en développement, dont les efforts d'exportation sont gravement compromis par la multiplication récente des obstacles non tarifaires, notamment des mesures relevant de la zone grise imposées par les pays développés. Si ces négociations échouent en raison de l'incapacité des pays développés de résister aux pressions protectionnistes qui s'exercent entre eux, ces pays ne seront plus crédibles lorsqu'ils prôneront la libéralisation de la politique commerciale dans les pays en développement.

21. La création d'un système commercial ouvert ne dépend pas de l'existence d'une forme particulière de gouvernement démocratique. L'important est que l'Etat donne le champ libre à l'initiative privée, qui ne doit en effet pas être bridée, et en particulier que les droits de l'homme soient respectés pour qu'elle ne soit pas considérée avec méfiance. Une croissance économique due au dynamisme de l'initiative privée ne peut qu'aider l'Etat à répondre aux nouvelles revendications démocratiques.

22. Il est de plus en plus largement admis que la protection de l'environnement peut contribuer à accroître la compétitivité sur le plan international. La dégradation de l'environnement porte en effet atteinte aux ressources locales et peut se traduire, à terme, par une hausse des coûts de production intérieurs.

23. Le commerce de services prend de plus en plus d'importance, pour les pays développés comme pour les pays en développement. Ces derniers peuvent être compétitifs pour la fourniture aussi bien de services peu spécialisés que de services très spécialisés, comme en témoigne la création récente dans certains d'entre eux, notamment en Inde, de centres de conception de logiciels à vocation exportatrice. Il faut donc que les négociations sur les services qui se déroulent actuellement dans le cadre du GATT portent sur la totalité des services faisant l'objet d'échanges internationaux.

24. Le commerce international, de même que le commerce national, exige le maintien d'un environnement concurrentiel. Dans les pays développés, comme à l'échelle de la Communauté économique européenne, cette tâche est assurée par des organismes chargés de la lutte contre les monopoles, dans un cadre juridique approprié. Les règles de base de la concurrence internationale ont été énoncées dans l'Ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives, adopté à l'unanimité, en 1980, par l'Assemblée générale des Nations Unies. Les participants à la Réunion ont jugé qu'il fallait appliquer plus largement et étoffer les règles internationales existantes pour que le système commercial international permette véritablement la concurrence.

### III. La CNUCED et le secteur des entreprises \*/

25. Les participants ont, d'une manière générale, accueilli avec intérêt et approuvé la proposition visant à renforcer les liens entre la CNUCED et les milieux commerciaux. Sur ce point particulier, les chefs d'entreprise présents à la réunion ont fait la déclaration suivante :

"a) Pour la première fois, la CNUCED s'efforce véritablement de resserrer ses liens avec le secteur des entreprises. Les chefs d'entreprise appuient sans réserve cette évolution et se félicitent de ce que l'époque des rapports à la fois distants et passifs entre la CNUCED et ce secteur semble révolue.

b) Les chefs d'entreprise doivent être mieux informés de l'impact qu'auront à long terme les transformations fondamentales survenues récemment dans les relations internationales. La CNUCED devrait les aider à y voir plus clair dans ce domaine.

c) A court terme, la CNUCED pourrait contribuer à mobiliser des réseaux et groupements régionaux d'entreprises ainsi qu'à renforcer leurs liens et leur coopération avec ceux d'autres régions, du Sud comme du Nord.

d) Le Secrétaire général de la CNUCED devrait s'employer à développer et intensifier les contacts entre cet organisme et le secteur des entreprises et, à cet égard, organiser des réunions en vue :

- i) de créer un conseil chargé de donner des avis au Secrétaire général;
- ii) de créer un comité consultatif qui donnerait des avis au Conseil du commerce et du développement sur les questions de fond, et au secrétariat de la CNUCED sur les questions de coopération technique;
- iii) d'améliorer les liens et la coopération avec les réseaux d'entreprises existants.

Ces nouvelles activités devraient avoir un caractère permanent."

26. Les hauts fonctionnaires participant à la rencontre à titre personnel ont déclaré qu'ils appuyaient sans réserve les idées avancées par les chefs d'entreprise pour renforcer les liens avec la CNUCED, et ont prié le secrétariat de suivre cette question.

---

\*/ Le débat sur ce thème s'appuyait sur une communication intitulée "UNCTAD and the enterprise sector", établie par M. Béat-Alexander Jenny (voir l'annexe I).

Annexe I

LA CNUCED ET LE SECTEUR DES ENTREPRISES

EXAMEN ET PROPOSITIONS

28 octobre 1991

On trouvera ci-après le résumé d'une étude établie par M. Béat-Alexander Jenny, à la demande du secrétariat de la CNUCED, pour la Rencontre informelle sur le financement des entreprises dans les pays en développement et les moyens d'encourager leur participation au commerce mondial, qui s'est tenue à Berlin (Allemagne) le 31 octobre et le 1er novembre 1991. Les opinions exprimées sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement le point de vue du secrétariat de la CNUCED.

TABLE DES MATIERES

- I. INTRODUCTION
- II. LES RELATIONS ACTUELLES
- III. RELATIONS EXTERIEURES D'AUTRES ORGANISATIONS INTERGOUVERNEMENTALES
- IV. CONCLUSIONS ET RECOMAMNDATIONS

## I. INTRODUCTION

1. Le présent rapport a un double objet : 1) passer en revue les diverses formes de relations et de dialogue établies par la CNUCED avec des entreprises publiques et privées; 2) proposer des moyens de renforcer ces liens et, si nécessaire, de les rendre plus efficaces, compte tenu des transformations importantes et rapides qui se produisent actuellement dans le domaine des relations économiques internationales et du développement.

2. La participation des entreprises aux travaux de la CNUCED ne date pas d'hier. Les choses ont cependant changé en ce sens que, ces dernières années, beaucoup d'Etats membres ont pris conscience de la nécessité croissante de bien comprendre ce secteur, car il influe de façon déterminante sur plusieurs phénomènes nouveaux - comme la tendance à la mondialisation et à la déréglementation et l'évolution du rôle de l'Etat dans de nombreux pays, en particulier les pays en développement.

3. Le présent rapport sur la CNUCED et le secteur des entreprises comporte trois parties :

- i) examen des relations actuelles entre la CNUCED et les entreprises;
- ii) exemples des relations entretenues par d'autres organisations intergouvernementales avec les entreprises;
- iii) conclusions et recommandations concernant la façon dont la CNUCED pourrait structurer et renforcer ses relations avec les entreprises des pays en développement et des pays industrialisés.

## II. LES RELATIONS ACTUELLES

4. La CNUCED entretient des relations avec les entreprises depuis la première session de la Conférence. Avant même qu'elle voie le jour, il existait déjà, pour certains produits de base, des groupes d'étude auxquels participaient différents agents du marché. Les programmes et divisions de la CNUCED ont actuellement avec les entreprises des relations très diverses, qui sont décrites ci-après.

### Forums officiels de négociation à la CNUCED

5. Des représentants des entreprises et des groupes de pression prennent souvent part aux réunions et négociations officielles de la CNUCED, en tant que membres des délégations nationales. Les milieux commerciaux s'intéressent tout particulièrement aux travaux de la CNUCED sur les produits de base (notamment les minerais et les métaux), les transports maritimes, le transfert de techniques, les pratiques commerciales restrictives, le SGP, les invisibles et le financement lié au commerce. Leur intérêt et leur participation ont augmenté ces dernières années dans certains domaines spécialisés et techniques, mais les entreprises des pays industrialisés occidentaux sont généralement beaucoup plus nombreuses à prendre part aux réunions de la CNUCED que celles des pays en développement, surtout quand des intérêts commerciaux directs et certains aspects de l'évolution des marchés sont en jeu. Les entreprises ne semblent guère participer aux débats présentant un caractère plus général dans les organes de la CNUCED.

### Recherche

6. Certains fonctionnaires de la CNUCED prennent l'initiative d'établir des liens avec des entreprises quand des données sur le marché et des renseignements d'ordre structurel sont nécessaires pour pouvoir comprendre un domaine particulier dans lequel les entreprises jouent un rôle de premier plan.

### Coopération technique

7. Les programmes de coopération technique de la CNUCED reposent sur des contacts directs, des entrevues et des activités de formation avec les entreprises. Le rôle des entreprises dans les pays en développement est une question qui fait l'objet d'études, et les activités en matière de formation et de services consultatifs progressent rapidement.

### Dialogue et coopération pour le développement avec les entreprises

8. Dans le domaine des produits de base, la CNUCED a toujours entretenu des relations avec les entreprises, aussi bien des pays producteurs que des pays consommateurs. L'étroitesse de ces relations varie selon la nature des principaux agents intervenant sur les marchés et selon l'organisation de ces derniers.

9. Les milieux industriels s'intéressent à la CNUCED et cherchent à établir des liens avec elle quand ses compétences sont manifestement utiles aux producteurs comme aux consommateurs. L'industrie joue un grand rôle dans la constitution de groupes d'étude sur différents produits de base.

10. La CNUCED doit absolument nouer et entretenir des liens solides avec les entreprises sur les marchés des produits de base auxquels elle s'intéresse tout particulièrement, si elle veut continuer à actualiser ses connaissances et à renforcer ses compétences dans ce domaine.

11. Dans le cadre des Programmes sur le commerce international, des liens directs sont entretenus avec les entreprises en ce qui concerne la collaboration industrielle, la technique, les services et le SGP. Dans ces secteurs, il apparaît particulièrement nécessaire d'élargir et de renforcer les relations avec les entreprises pour que les travaux progressent et restent utiles. Il faut également faire participer les entreprises, y compris les sociétés transnationales, aux débats sur des questions plus générales, comme l'avenir du système commercial international.

12. En ce qui concerne le programme de collaboration industrielle, axé sur la création de coentreprises à vocation exportatrice, des questions comme la nécessité de prévoir de nouvelles formes de financement, de services bancaires et de partage des risques, l'évolution du trafic de perfectionnement et la sous-traitance sont examinées avec les entreprises ou doivent l'être.

13. Dans d'autres secteurs - comme l'assurance, les transports et les communications, la technique, le SGP et la facilitation du commerce (FALPRO) - les liens avec le secteur des entreprises en général et les entreprises locales intéressées se sont resserrés ces dernières années, bien qu'ils ne soient pas encore systématiquement renforcés.

14. La Division des transports maritimes de la CNUCED collabore fructueusement, depuis de nombreuses années, avec les principaux agents intervenant dans ce secteur, pour obtenir des avis spécialisés (qui peuvent différer de la position des gouvernements) et examiner des questions qui intéressent ces agents. Des relations solides ont été établies avec les entreprises, au niveau officiel, officieux et technique. Des liens officiels ont également été noués avec les entreprises pour la gestion des programmes de formation TRAINMAR, JOBMAR, IPP et SIAM.

### III. RELATIONS EXTERIEURES D'AUTRES ORGANISATIONS INTERGOUVERNEMENTALES

15. L'exemple classique est celui de l'OIT : les relations avec les principaux acteurs - gouvernements, employeurs et travailleurs - sont expressément prévues dans l'acte constitutif de cette organisation, adopté en 1919. Cette structure tripartite est unique en son genre.

16. Certains estiment que cette structure institutionnalisée est par trop pesante et tend à déboucher sur des "solutions minimales". L'établissement de normes minimales concernant les conditions de travail est toutefois une des principales fonctions de l'OIT, et on voit mal comment de telles normes pourraient être définies et imposées sans une coopération officielle entre les gouvernements et les partenaires sociaux.

17. La Commission des sociétés transnationales (ONU), organe composé de 48 Etats membres qui se réunit chaque année depuis 1975, a également sur une structure très originale reposant sur une forme adaptée de tripartisme. La Commission et son secrétariat, le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, coopèrent directement avec un groupe d'experts constitué officiellement, qui assiste la Commission dans ses délibérations et ses négociations et qui conseille le secrétariat sur l'orientation du programme de travail et la recherche.

18. Des consultations multipartites sont également organisées régulièrement dans le cadre du Programme de coopération industrielle de l'ONUDI. Ces consultations, qui visent surtout à promouvoir les investissements industriels, rassemblent des représentants de gouvernements, d'entreprises, d'organismes de financement, d'instituts de recherche et de syndicats, pour l'échange de renseignements et de vues sur les perspectives dans telle ou telle branche de l'industrie. Elles permettent aussi l'établissement de contacts privés avec des partenaires potentiels pour des coentreprises, avec des fournisseurs de matériel et avec la communauté financière. En outre, l'ONUDI a des antennes permanentes dans huit centres industriels (Cologne, Paris, Séoul, Tokyo, Vienne, Varsovie, Washington et Zurich).

19. Un mécanisme original pour les relations et la coopération avec les entreprises a été établi dans le cadre des préparatifs de la Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement (CNUED), ou "Sommet de la planète Terre", qui doit se tenir à Rio de Janeiro (Brésil) en juin 1992. Le Secrétaire général de la CNUED a nommé un industriel suisse, M. Stephan Schmidheini, conseiller principal pour le commerce et l'industrie. M. Schmidheini a créé un conseil pour le développement durable, composé de 48 hommes d'affaires internationaux du plus haut niveau

(dont 14 viennent des pays en développement), qui ont accepté de jouer un rôle directeur pour aider les milieux commerciaux et industriels à comprendre la notion de développement durable et à s'y adapter.

20. En dehors du système des Nations Unies, l'exemple le plus intéressant de stratégie globale en matière de relations extérieures, qui donne dans l'ensemble de bons résultats, est fourni par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) - l'organisation intergouvernementale des pays développés à économie de marché. A l'OCDE, la collaboration avec les entreprises repose sur trois piliers :

- des relations officielles et officieuses entre l'organisation et son Conseil et les représentants des syndicats ainsi que des milieux commerciaux et industriels - c'est-à-dire avec les "partenaires sociaux";
- un vaste réseau de relations avec les entreprises, relié au groupe consultatif du Secrétaire général pour les questions interdisciplinaires;
- des relations techniques et sectorielles particulières, entretenues par les différentes directions de l'OCDE.

#### IV. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

21. Les relations avec le secteur des entreprises, dans les pays du Nord et dans les pays du Sud, sont à l'heure actuelle extrêmement éparpillées dans l'ensemble des activités de la CNUCED et sont essentiellement gérées de façon ponctuelle. Globalement, elles n'exploitent pas suffisamment les contributions potentielles que les entreprises ou les responsables du secteur des entreprises pourraient apporter à la CNUCED. Les impératifs extrêmement variés et croissants d'un développement national et international du secteur des entreprises dans les pays en développement exigent l'instauration d'un dialogue spécifique avec les entreprises au niveau macro-économique.

22. Pour intéresser le secteur des entreprises aux travaux de la CNUCED et tirer pleinement parti de relations mutuellement fructueuses, le secrétariat de la CNUCED doit s'attacher à i) expliquer sa mission et ses programmes aux responsables du secteur des entreprises, ii) être à l'écoute des préoccupations du secteur des entreprises en ce qui concerne le commerce, la technologie et le développement, et iii) définir des domaines de collaboration, où des travaux utiles pourraient être entrepris.

23. Le déséquilibre entre pays développés et pays en développement pour ce qui est de la participation des entreprises aux activités de la CNUCED suscite une réelle préoccupation. Si la CNUCED peut généralement compter sur la collaboration d'entreprises des pays du Nord dans quelques domaines spécifiques, elle doit malheureusement déplorer, du moins pour ce qui est des activités au siège, une certaine absence du secteur des entreprises des pays du Sud.

24. Pour promouvoir un dialogue futur avec les entreprises, il importe d'entretenir l'intérêt de dirigeants d'entreprise en activité (et non pas d'anciens dirigeants) dans les pays du Nord et surtout de dirigeants d'entreprises de pays du Sud (qui ont une certaine crédibilité en tant que chefs d'entreprise et qui sont écoutés de leurs gouvernements), et de les intéresser à la mission de la CNUCED et à ce que pourrait être le rôle futur de l'organisation dans le domaine de la gestion économique internationale. Le choix des sujets ou thèmes de dialogue, du point de vue à la fois du calendrier intergouvernemental et des priorités du secteur des entreprises, revêt également une importance primordiale.

25. Les questions qui inciteront les dirigeants d'entreprise à engager un dialogue résolu et à fournir des avis compétents à la CNUCED seront probablement celles qui sont actuellement au coeur des préoccupations des milieux d'affaires internationaux :

- Mondialisation et régionalisation de l'activité économique;
- Incidences économiques des nouveaux pays industriels;
- Incidences des technologies de l'information et des télécommunications sur le monde des affaires et le commerce;
- Grandes réformes de structure et de réglementation : passage à l'économie de marché en Europe orientale et dans les pays en développement;
- Déréglementation financière et courants de capitaux, s'agissant plus spécialement des investissements étrangers directs;
- Politique de l'environnement, technologie et prise de décisions économiques;
- Evolution du système commercial international.

26. Un certain nombre de questions présentant un intérêt spécifique pour la CNUCED peuvent être associées à certains de ces sujets, dont la tendance à l'autoréglementation, les tendances de la coopération en matière de développement industriel liée au commerce, l'évolution du rôle de l'Etat en tant qu'agent économique et agent régulateur dans de nombreux pays en développement, l'amélioration de l'action de la CNUCED en matière de promotion du commerce et de la coopération économique, le renforcement du mécanisme de négociation de l'organisation et la définition de priorités et d'orientations de programme.

27. Pour développer des relations plus étroites et plus spécifiques avec le secteur des entreprises, le secrétariat de la CNUCED doit définir une politique de relations avec les entreprises, se fixer des objectifs et réorganiser ses ressources. Dans le cadre des relations futures avec le secteur des entreprises, les objectifs ci-après pourraient notamment éveiller un intérêt mutuel et alimenter une coopération fructueuse :

- Renforcer la capacité de réflexion et de planification stratégiques à la CNUCED, et promouvoir une meilleure compréhension de la mission de l'organisation;
- Exploiter au mieux les avis professionnels sur des questions macro-économiques et techniques spécifiques et concernant l'élaboration des programmes de travail;
- Mobiliser les entreprises aux fins des politiques et des programmes de coopération technique;
- Donner au personnel de la CNUCED les moyens de renforcer ses compétences et l'utilité de ses travaux dans le cadre de réseaux en association avec les entreprises;
- Nouer des liens et des alliances avec d'autres organisations aux fins d'une meilleure interaction avec le secteur des entreprises.

L'instauration de relations nouvelles entre la CNUCED et le secteur des entreprises devrait débuter en 1992, et suivre cinq étapes :

a) Conseil du Secrétaire général en matière de stratégie

28. Le Secrétaire général de la CNUCED devrait créer un groupe informel de haut niveau de "collaborateurs venant du secteur des entreprises", composé de dirigeants de grandes entreprises ayant une influence sur leurs gouvernements, qui lui fournirait des conseils et des avis sur des questions stratégiques et des préoccupations concernant les milieux d'affaires internationaux et la gestion économique internationale.

b) Comité consultatif chargé de donner des avis au Conseil du commerce et du développement sur les questions de fond, et au secrétariat sur la coopération technique

29. Un Comité consultatif du Conseil et de la Commission des produits de base a existé de 1965 jusqu'au milieu des années 70. Il était composé d'éminents experts des questions de commerce et de développement ainsi que de négociateurs expérimentés désireux de travailler avec la CNUCED. Mais ce Comité consultatif a cessé d'exister, car il n'était pas possible de lui confier des tâches concrètes. Aujourd'hui, dans un monde où des problèmes beaucoup plus complexes et difficiles s'inscrivent dans un contexte global en mutation rapide et de plus en plus imprévisible, il conviendrait d'envisager le rétablissement d'un tel Comité consultatif.

30. S'inspirant de l'expérience précieuse du Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (conseillers experts) et de l'OCDE (consultations CCEI/CSC), le nouveau Comité consultatif pourrait être à composition multipartite, et ses différents éléments constitutifs (par exemple, entreprises, universités, syndicats, etc.) pourraient être consultés séparément ou conjointement, selon les besoins.

31. La coopération technique est le domaine dans lequel les entreprises et les associations d'entreprises dans les pays en développement pourraient être le plus rapidement mobilisées. La demande d'assistance technique de la part du secteur des entreprises dans ces pays augmente et devient de plus en plus diversifiée et complexe. Pour bien appréhender cette évolution, le Comité consultatif devrait être invité à accorder une attention particulière à la politique et aux programmes de coopération technique, par exemple, par le biais d'un groupe de travail ou d'une autre instance appropriée qui permettrait aux entreprises des pays développés et des pays en développement d'échanger des vues.

32. Les entreprises pourraient être encouragées à participer de façon croissante aux activités de coopération technique et à contribuer à la mobilisation de fonds, de compétences techniques et d'idées nouvelles. Le Comité pourrait être invité à passer régulièrement en revue le Programme de coopération technique.

c) Etablir des liens et gérer les réseaux

33. Des activités axées sur le secteur des entreprises intéressant la CNUCED et ses membres devraient être organisées ou coparrainées avec des organisations telles que le "World Economic Forum" (Forum économique mondial) et le "World Industry Forum" (Forum mondial de l'industrie), la Chambre de commerce internationale, l'Organisation internationale des employeurs et le Comité consultatif économique et industriel (CCEI) auprès de l'OCDE, lorsqu'il y a convergence d'intérêt sur un thème donné.

34. Il existe çà et là, dans les programmes de la CNUCED, des contacts avec les milieux d'affaires et de petits réseaux concernant principalement la recherche. Il s'agit toutefois de relations extrêmement personnalisées, fragiles, qui peuvent disparaître à l'occasion du transfert ou du départ de tel ou tel fonctionnaire. Il est donc recommandé de gérer de façon plus systématique ces contacts et ces réseaux.

35. Ce pourrait être par le biais d'une base d'informations, recensant toutes les personnes servant de contact avec des entreprises, leurs compétences et l'intérêt qu'elles portent à la CNUCED et à des activités de coopération avec l'organisation. Ce mécanisme permettrait d'instaurer des liens entre la CNUCED et des filières de communication externes pour un échange d'informations et de données sur les tendances du marché et l'évolution de la conjoncture, et permettrait d'une manière générale d'améliorer les capacités de gestion de réseaux des fonctionnaires de la CNUCED.

Annexe II

LISTE DES PARTICIPANTS

1. Members of UNCTAD VIII delegations

<u>CHINA</u>	LI Enheng Counsellor Permanent Mission of the People's Republic of China Geneva/Switzerland
<u>COLOMBIA</u>	Juan Manuel CANO Counsellor Permanent Mission of Colombia Geneva/Switzerland
<u>JAMAICA</u>	Lloyd M. H. BARNETT Ambassador Permanent Mission of Jamaica Geneva/Switzerland
<u>UNITED REPUBLIC OF TANZANIA</u>	M. J. KISIRI Counsellor Permanent Mission of the United Republic of Tanzania Geneva/Switzerland

2. Entrepreneurs from developing countries

<u>BRAZIL</u>	Paulo Manoel PROTASIO President Associacao Comercial do Rio de Janeiro Rio de Janeiro/Brazil
<u>CAMEROON</u>	Raymond ARREY Director General Primpak Yaounde/Cameroun
<u>INDONESIA</u>	Iman TAUFIK Chairman P.T. Gananusa Utama Jakarta/Indonesia

MEXICO

Juan Carlos VELASQUEZ Rivas  
Director General  
Eximcomer S. A.  
Mexico D.F./Mexico

ZIMBABWE

Ariston CHAMBATI  
Chairman and Chief Executive  
T.A. Holding  
Harare/Zimbabwe

3. Entrepreneurs from OECD countries

GERMANY

Dr. Andreas ZIMMERMANN  
Director General  
Siemens AG  
Munich/Germany

SPAIN

José Maria ALDEANUEVA  
Estudios y Proyectos  
Eléctricos S.A.  
Madrid/Spain

4. Representativ<sup>e</sup> German ministries and institutions

FEDERAL FOREIGN OFFICE

Dr. Martin HECKER  
Head of Division  
Bonn/Germany

FEDERAL MINISTRY OF ECONOMICS

Dr. Dietrich KURTH  
Head of Division  
Bonn/Germany

GERMAN FINANCE COMPANY FOR  
INVESTMENTS IN DEVELOPING  
COUNTRIES

Dr. Ortrun FROHLING  
Head of Division  
Cologne/Germany

5. International Organizations

UNCTAD

Yves BERTHELOT  
Deputy Secretary-General  
Geneva/Switzerland

UNCTAD

Horst HABENICHT  
Principal Adviser  
Executive Direction and Management  
Geneva/Switzerland

UNCTAD

Pedro ROFFE  
Officer-in-Charge  
Geneva/Switzerland

UNCTAD

Béat-Alexander JENNY  
Consultant  
Geneva/Switzerland

6. Moderator

Prof. Dr. Lutz HOFFMANN  
President  
German Institute for  
Economic Research  
Berlin/Germany

7. Rapporteur

Herald TRABOLD-NUBLER  
Research Fellow  
German Institute of  
Economic Research  
Berlin/Germany

LIST OF DSE - STAFF

Toni Ihlau

Head of Department  
"Economic and Social Policy"

Dr. Gudrun Eussner

Programme Officer  
"Economic and Social Policy"

Christine Schultze

Programme Assistant  
"Economic and Social Policy"

Barbara von Seidlitz

Head of Conference Secretariat

Gustavo Jaramillo

Conference Secretariat

Mabel Ebert

Seminar Assistant

---