

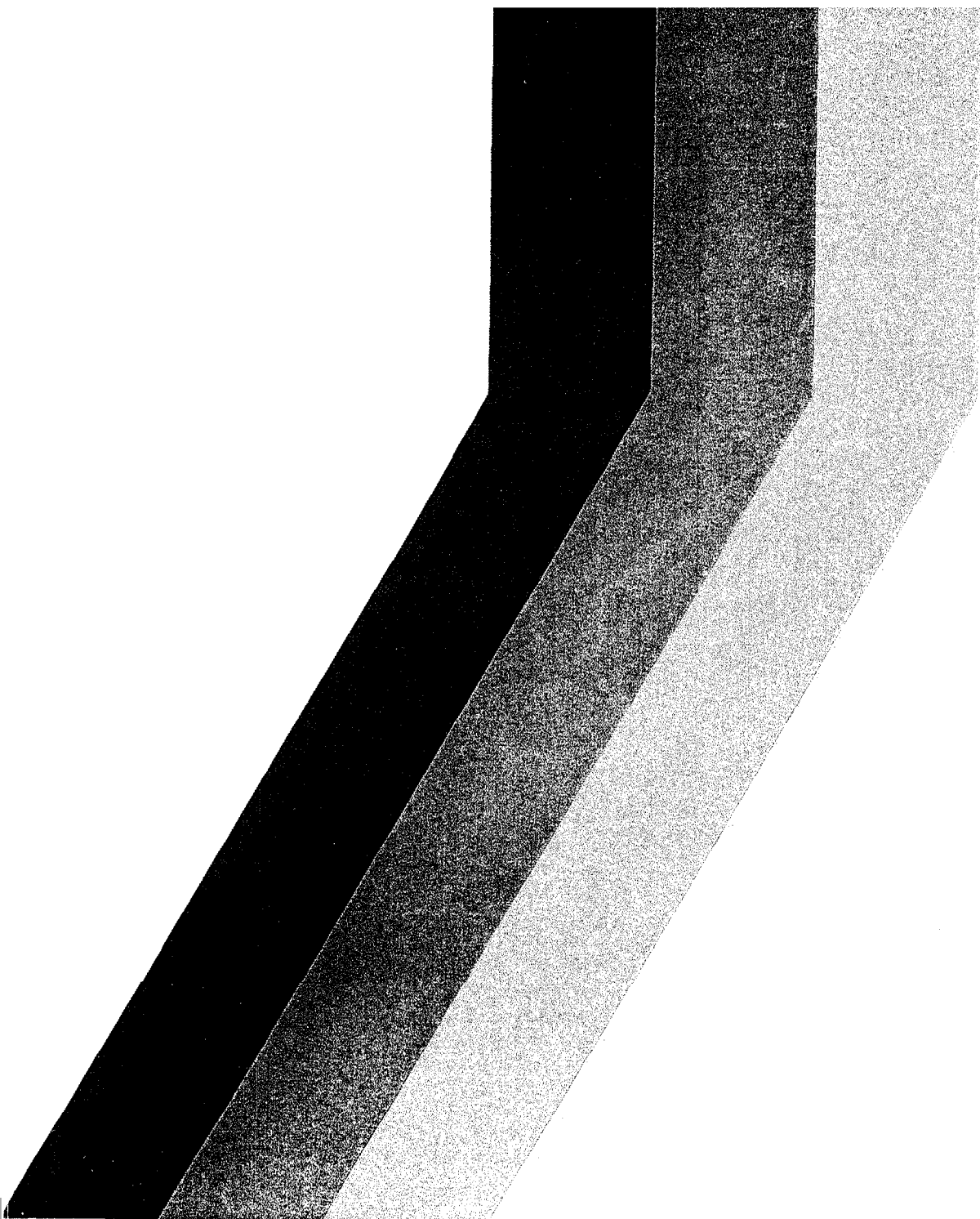


NATIONS UNIES

HUITIÈME SESSION DE LA CONFÉRENCE

Rapport analytique du secrétariat de la CNUCED à la Conférence

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT



CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES
SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

Genève

Huitième session de la Conférence

**Rapport analytique
du secrétariat de la CNUCED
à la Conférence**



NATIONS UNIES
New York, 1992

NOTE

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

*

* *

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

*

* *

Le texte de la présente publication peut être cité ou reproduit sans autorisation sous réserve qu'il soit fait mention de ladite publication et de sa cote. Un exemplaire du document renfermant la citation ou la reproduction doit être adressé au secrétariat de la CNUCED.

TD/358

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente : F.92.II.D.3

ISBN 92-1-212222-1

TABLE DES MATIERES

<u>Chapitre</u>	<u>Paragraphes</u>	<u>Page</u>
I. RESSOURCES POUR LE DEVELOPPEMENT	1 - 200	1
A. Mobilisation des ressources intérieures dans les pays en développement	1 - 96	1
1. Politiques financières	1 - 43	1
2. Epargne et investissement dans le secteur public	44 - 79	14
3. Environnement financier extérieur	80 - 96	23
B. Dette et ressources extérieures	97 - 200	28
1. Vers une solution durable de la crise de la dette	98 - 119	29
2. Financement extérieur du développement	120 - 160	35
3. Promotion de courants non générateurs de dette	161 - 178	46
4. Environnement et financement du développement	179 - 187	52
5. Autres aspects du financement et des paiements dans les échanges entre pays en développement	188 - 200	54
II. UN ENVIRONNEMENT COMMERCIAL INTERNATIONAL EN MUTATION	201 - 504	65
Introduction	201 - 207	65
A. Tendances du commerce mondial, 1980-1990 ..	208 - 231	66
B. Evolution du système commercial international depuis la septième session de la Conférence	232 - 304	75
1. Aperçu général	232 - 246	75
2. Le mouvement enclenché vers la libéralisation du commerce	247 - 277	82
3. Le SGP et les autres arrangements préférentiels	278 - 281	91
4. Sécurité de l'accès aux marchés	282 - 297	92
5. La politique en matière de concurrence et les pratiques commerciales restrictives	298 - 304	97

TABLE DES MATIERES

<u>Chapitre</u>		<u>Paragrap</u> hes	<u>Page</u>
II. (suite)	C. Grandes questions de politique générale pour les années 90	305 - 425	100
	1. Réforme de la politique commerciale dans les pays en développement	307 - 332	100
	2. Nécessité d'appliquer des politiques orientées vers l'ajustement dans les pays développés	333 - 343	109
	3. Le processus de réforme dans les pays d'Europe centrale et orientale	344 - 351	112
	4. Nouvelles questions à l'ordre du jour des négociations commerciales	352 - 377	115
	5. Tendance à l'intégration économique régionale	378 - 394	123
	6. Le développement durable et le système commercial international	395 - 411	129
	7. Le système commercial et les questions institutionnelles	412 - 425	134
	D. Pour une plus grande efficacité dans le commerce international	426 - 460	140
	1. Introduction	426 - 430	140
	2. Le commerce dans une économie mondiale en voie de "globalisation"	431 - 438	141
	3. La concurrence internationale dans les années 90 : tendances et besoins	439 - 460	143
	E. Conclusions et recommandations de politique générale	461 - 504	151
	1. Amélioration du dialogue sur les questions relatives au commerce et à l'ajustement structurel	467 - 477	152
	2. Négociations d'Uruguay et programme d'action pour les années 90 dans le domaine du commerce	478 - 484	155
	3. Politiques en matière de concurrence et pratiques commerciales restrictives	485 - 487	158
	4. Commerce, environnement et développement durable	488 - 493	158
	5. Renforcement de l'efficacité du commerce international	494 - 500	159
	6. Soutien aux réformes engagées en Europe centrale et orientale	501 - 502	161
	7. Questions institutionnelles	503 - 504	161

TABLE DES MATIERES

<u>Chapitre</u>	<u>Paragraphes</u>	<u>Page</u>
III. LA DIMENSION TECHNOLOGIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL ET DU DEVELOPPEMENT	505 - 624	203
Introduction	505 - 511	203
A. Flux de technologie	512 - 537	204
1. Changements dans la provenance et la destination des flux de technologie ..	512 - 522	204
2. Evolution des caractéristiques et des sources des flux de technologie destinés aux pays en développement ...	523 - 533	209
3. Contraintes financières et flux de technologie	534 - 537	213
B. Le dynamisme technologique : des expériences nationales contrastées entre pays en développement	538 - 578	215
1. Les fondements du dynamisme technologique.....	538 - 547	215
2. Un bilan contrasté du dynamisme technologique	548 - 577	218
C. L'environnement international du transfert de technologie	578 - 598	231
1. Les technologies, le commerce et le transfert de technologie	579 - 582	231
2. Stratégies des entreprises et action des pouvoirs publics	583 - 592	233
3. Technologie et négociations commerciales	593 - 598	237
D. Technologie et développement durable	599 - 609	241
E. Conclusions et recommandations de politique générale	610 - 624	245

TABLE DES MATIERES

<u>Chapitre</u>		<u>Paragrap</u> hes	<u>Page</u>
IV.	SERVICES	625 - 800	259
	Introduction	625	259
A.	Le commerce international des services et son impact sur le développement	626 - 650	259
	1. La nouvelle économie internationale de services	628 - 642	260
	2. Faits nouveaux et problèmes de politique générale intervenus sur le plan international depuis la septième session de la Conférence	643 - 650	266
B.	Considérations particulières aux divers secteurs	651 - 758	269
	1. Services financiers, y compris les assurances	652 - 671	269
	2. Télécommunications	672 - 684	278
	3. Les services de construction et d'ingénierie	685 - 695	283
	4. Transports aériens	696 - 706	288
	5. Les services professionnels	707 - 717	293
	6. Mobilité de la main-d'oeuvre	718 - 727	300
	7. Services liés au tourisme	728 - 742	304
	8. Les services audiovisuels	743 - 758	309
C.	Conclusions et recommandations	759 - 800	315
	1. Conditions générales de l'accroissement du commerce des services	761 - 777	315
	2. Stratégies de développement du secteur des services	778 - 800	322
V.	PRODUITS DE BASE	801 - 1033	341
A.	Produits de base et développement économique	801 - 819	341
	1. Les produits de base dans le commerce mondial	801 - 806	341
	2. Dépendance à l'égard des exportations de produits de base et croissance économique	807 - 819	343

TABLE DES MATIERES

<u>Chapitre</u>		<u>Paragraphes</u>	<u>Page</u>
V. (suite)	B. Faits nouveaux sur les marchés des produits de base	820 - 888	352
	1. Evolution de l'offre et de la demande mondiales pendant les années 80	820 - 849	352
	2. Mouvements des prix pendant les années 80 et au début des années 90 ..	850 - 856	361
	3. Changements dans la composition et dans l'orientation du commerce des produits de base des pays en développement	857 - 864	363
	4. Nouvelle distribution des rôles dans le commerce mondial de certains produits de base	865 - 888	366
	C. Facteurs agissant sur les marchés de produits de base	889 - 937	372
	1. Facteurs agissant sur la demande	889 - 907	372
	2. Facteurs agissant sur l'offre	908 - 921	380
	3. Autres facteurs	922 - 937	387
	D. Enjeux des années 90	938 - 959	392
	1. Les changements en cours dans les pays d'Europe centrale et orientale et en URSS	939 - 943	393
	2. Accords commerciaux régionaux entre pays développés	944 - 946	394
	3. Accroissement du potentiel du commerce Sud-Sud	947 - 950	395
	4. L'évolution démographique dans les pays importateurs traditionnels et son incidence sur la production et le commerce des produits de base	951 - 954	396
	5. Préoccupations écologiques croissantes et leur incidence sur la production et le commerce des produits de base	955 - 959	396
	E. Problèmes des politiques internationales des produits de base	960 - 994	397
	1. La septième session de la Conférence et la politique internationale des produits de base	960 - 962	397
	2. Faits nouveaux depuis la septième session de la Conférence	963 - 967	398

TABLE DES MATIERES

<u>Chapitre</u>		<u>Paragraphes</u>	<u>Page</u>
V. (suite)	3. Etat de la coopération producteurs/ consommateurs	968 - 970	400
	4. Comment optimiser la contribution du secteur des produits de base au développement, notamment par la diversification	971 - 978	401
	5. Ressources financières pour les produits de base	979 - 987	404
	6. Possibilité de développement durable .	988 - 994	407
F.	Mesures de politique internationale	995 - 1033	408
	1. Coopération entre producteurs et consommateurs	995 - 1006	408
	2. Coopération entre producteurs	1007 - 1014	412
	3. Institutions internationales	1015 - 1033	414
	<u>Statistical annex</u>		437

Chapitre I

RESSOURCES POUR LE DEVELOPPEMENT

A. MOBILISATION DES RESSOURCES INTERIEURES DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

1. Politiques financières

1. Les graves difficultés financières extérieures rencontrées par les pays en développement dans les années 80 ont accentué l'importance d'une mobilisation plus ample des ressources intérieures, ainsi que de leur affectation et de leur utilisation optimales. Ces efforts sont nécessaires non seulement pour gérer la dette et la balance des paiements, mais aussi pour assurer un développement soutenu à plus long terme.

2. Dans les pays qui ont récemment enregistré un net recul de leur niveau de vie, il faut chercher à ce qu'une amélioration globale de l'épargne soit essentiellement une conséquence d'une reprise économique et non un moyen de la déclencher (encore qu'une discipline budgétaire plus rigoureuse s'impose, nous le verrons, dans un certain nombre de cas). L'affectation et l'utilisation de l'épargne peuvent être encore considérablement améliorées par des réformes d'orientation concernant le secteur financier et le secteur public. Les progrès dans ces domaines peuvent contribuer à relancer et à soutenir la croissance (donc à accentuer peu à peu la propension générale à épargner), à condition que ces avantages ne soient pas annulés par un accroissement des paiements du service de la dette ou par une diminution des apports financiers de l'extérieur. De fait, un allègement du service de la dette et/ou des apports plus abondants de capitaux pourraient eux-mêmes favoriser une augmentation de l'épargne intérieure en atténuant les difficultés de devises qui, dans de nombreux pays en développement, maintiennent l'activité en dessous des niveaux que la capacité de production de l'économie justifierait.

3. La part de l'épargne intérieure dans le revenu national dépend en partie de facteurs sociaux, culturels et démographiques qui ne sont pas susceptibles d'être influencés par la politique économique. En revanche, un certain nombre d'autres éléments, tels que le niveau du revenu national, sa répartition entre catégories et groupes, ainsi qu'entre le secteur public et le secteur privé, de même que les incitations à l'épargne, peuvent subir le contrecoup de la politique choisie.

4. Mais c'est sur l'affectation et l'utilisation de l'épargne que les politiques des taux d'intérêt et autres politiques financières ont un effet particulièrement prononcé. Pour que l'épargne se dirige vers les domaines où le taux de rendement social est le plus élevé, il faut que les entrepreneurs soient incités à entreprendre l'investissement et aient les moyens de rassembler les capitaux nécessaires. Les politiques financières prennent alors une grande importance, car, en influençant le comportement des épargnants et des intermédiaires financiers, elles déterminent les formes sous lesquelles l'épargne est détenue et transférée, donc aussi les conditions et le volume des ressources financières disponibles pour les divers secteurs et activités économiques.

a) Instabilité macro-économique et mobilisation des ressources

5. L'instabilité et le caractère imprévisible des conditions macro-économiques sont l'un des principaux obstacles à la mobilisation des ressources dans les pays en développement. Un taux d'inflation élevé et fluctuant, accompagné de variations imprévues des taux de rémunérations, de change et d'intérêt, restreint l'horizon de planification des épargnants et des investisseurs, tandis qu'il encourage les opérations de couverture et la spéculation et non les investissements productifs. Tant que l'inflation reste forte et débridée, les tentatives faites pour modifier les prix relatifs de base en recourant aux dévaluations monétaires et aux relèvements des taux d'intérêt risquent de rester vaines. Les taux d'intérêt réels deviennent souvent extrêmement négatifs quand l'inflation est forte, mais le procédé qui consiste à se contenter de les relever de façon qu'ils rattrapent le taux d'inflation peut aggraver la situation : en réduisant le revenu et en accentuant l'instabilité des prix, il peut diminuer l'épargne et fausser encore plus l'affectation des ressources. Le remède consiste donc non pas à relever les taux d'intérêt nominaux, mais à juguler l'inflation, autant que possible par d'autres mesures.

6. Les incertitudes quant aux règles du jeu et l'absence de continuité et de perspective à long terme dans l'élaboration des politiques sont tout aussi préjudiciables. Des changements brutaux et imprévisibles des politiques concernant le commerce, le financement, le secteur public, les prix, les subventions, les taxes, etc., compliquent les calculs et décisions économiques, stimulent la recherche de rentes de situation et les comportements spéculatifs en quête de profits immédiats. Le consensus social et politique, ainsi qu'une administration solide, sûre de soi, compétente et autonome, sont importants pour la continuité et la confiance dans l'élaboration des politiques. La démocratie est normalement une condition nécessaire (mais non suffisante) pour qu'il y ait consensus social et politique.

7. Il convient de souligner qu'une mauvaise gestion macro-économique et l'absence de continuité dans les orientations sont loin d'être les seules ou même les principales sources d'instabilité. Les pays en développement sont extrêmement sensibles aux changements de l'environnement économique extérieur, lui-même instable. Des chocs extérieurs tels que de fortes variations des prix des produits de base ou des taux d'intérêt sont souvent extrêmement perturbateurs, et la difficulté de s'y adapter sans financement extérieur suffisant entraîne fréquemment des solutions de continuité dans les politiques.

b) Taux d'intérêt et volume de l'épargne

8. Les politiques de taux d'intérêt ont une extrême importance, mais il n'est pas aisé de déterminer ce qui constituera une politique appropriée de taux d'intérêt dans une situation donnée. Pour les raisons déjà citées, tel ou tel taux d'intérêt réel aura des répercussions différentes sur le volume et l'allocation des ressources selon que les prix, au moment considéré, seront plus ou moins instables. De plus, il convient d'envisager les conséquences des mouvements des taux d'intérêt à la fois pour les débiteurs et pour les créanciers. Un relèvement des taux augmente la capacité d'épargne des rentiers, mais diminue la capacité d'emprunt et d'investissement des entrepreneurs.

9. Avant les années 80, les responsables dans de nombreux pays en développement avaient tendance à privilégier presque exclusivement l'aspect coût des taux d'intérêt, même quand l'inflation était forte, d'où des taux d'intérêt réels excessivement négatifs. Par contre, dans les années 80, ils ont favorisé uniquement la rentabilité, ce qui a donné des taux d'intérêt réels beaucoup trop élevés, souvent supérieurs à 10 %. En outre, nombreux sont les gouvernements qui ont taxé très légèrement les revenus financiers tout en autorisant les sociétés à déduire du revenu imposable les intérêts versés. Cette politique a fait retomber la charge des intérêts sur le secteur public, qui a dû freiner les investissements productifs de même que les dépenses sociales, ce qui a accentué l'inégalité des revenus.

10. On croit souvent que des taux d'intérêt élevés font monter le taux d'épargne. Or il est douteux qu'ils aient une influence systématique, puissante et prévisible sur le comportement de l'épargne privée. Il n'existe pas de raisons théoriques probantes d'escompter un accroissement de l'épargne privée sous l'effet d'un relèvement des taux d'intérêt réels. De plus, l'expérience (surtout dans les pays qui ont relevé les taux d'intérêt au titre d'un programme d'ajustement) dément constamment la thèse que les taux d'intérêt influencent systématiquement l'épargne privée. Certes, les taux d'intérêt ont, bien des fois, été relevés dans des conditions macro-économiques instables et alors que les revenus fléchissaient. Mais le fait prouve seulement que l'épargne privée est beaucoup plus influencée par des facteurs autres que les taux d'intérêt. En réalité, à des moments où le revenu par habitant diminuait et où l'inflation était forte, on a constaté que les ménages profitaient des hausses de taux d'intérêt pour éviter de réduire leur consommation.

11. Du fait qu'elles influent sur la répartition des revenus entre débiteurs et créanciers, les hausses des taux d'intérêt peuvent influencer aussi sur le niveau global de l'épargne lorsque les débiteurs sont plus enclins à épargner que les créanciers. Normalement, les entreprises et le secteur public sont emprunteurs et débiteurs nets, tandis que le secteur des ménages est prêteur et créancier net. Dans de nombreux pays, les entreprises mettent de côté une plus forte proportion de leur revenu que le secteur des ménages, et leur épargne non distribuée constitue une importante source d'investissements dans les affaires. Ainsi, des taux d'intérêt élevés peuvent non seulement décourager l'investissement des entreprises, mais aussi réduire l'épargne privée globale par un transfert de revenus des gros épargnants vers les épargnants plus modestes. Cet effet de redistribution est particulièrement marqué dans les pays en développement, où la base du capital social des entreprises est généralement faible, où le ratio d'endettement est élevé, où les échéances sont courtes et où les entreprises empruntent beaucoup non seulement aux fins d'investissement, mais aussi pour les besoins de leur capital de roulement, ce qui explique que, dans de nombreux pays, le taux de l'épargne privée globale et le taux d'épargne globale n'aient pas été influencés par les taux d'intérêt. D'autre part, si la dette intérieure publique portant intérêt est forte, des taux d'intérêt élevés risquent d'entraîner d'importants déficits budgétaires. C'est pourquoi, en élaborant des politiques de taux d'intérêt, il faut aussi tenir dûment compte de l'ampleur de l'endettement des entreprises, de la contribution de leur épargne à l'investissement privé, de l'état du déficit budgétaire et du volume de la dette publique.

c) Taux d'intérêt et épargne financière

12. A partir du moment où les taux d'intérêt sont déréglementés et rejoignent des niveaux déterminés par les forces du marché, on peut s'attendre à un déplacement de l'épargne au profit des dépôts bancaires. Une partie du déplacement concerne des fonds investis sur les marchés financiers non structurés et non réglementés. Une autre porte sur les actifs improductifs servant de protection contre l'inflation, notamment les stocks de produits et l'immobilier, ainsi que des actifs internationaux comme l'or et les devises.

13. Toutefois, les marchés non structurés dans les pays en développement ne sont pas toujours issus de la réglementation financière. Dans beaucoup de pays pauvres, en particulier dans l'Afrique subsaharienne et en Asie, ils coexistent avec des institutions structurées et rendent des services qu'elles ne fournissent pas. Ils remontent souvent à l'époque coloniale, où les institutions financières structurées concentraient leurs concours sur l'exportation. Le secteur financier non structuré prête de l'argent aux petites et moyennes entreprises et aux agriculteurs qui ne peuvent s'adresser à des institutions structurées à cause de leur éloignement géographique ou parce que ces institutions estiment qu'ils présentent trop de risques. Les petites et moyennes entreprises, ayant un certain accès au crédit par le biais de dépôts dans le secteur non structuré, hésitent souvent à déplacer leurs économies vers les banques. En cas de déplacement, le coût et le volume des ressources financières mises à la disposition des petits producteurs, agriculteurs et commerçants se dégradent. Les institutions financières non structurées ne sont pas le meilleur moyen de financer la petite entreprise, car elles n'ont généralement pas les moyens de prêter à long terme, mais le reproche fait aux marchés parallèles de financer des projets hasardeux contre paiement de primes de haut risque n'est guère qu'une description du service financier spécifique qu'ils fournissent. Les politiques qui ont pour effet de déplacer des fonds du secteur non structuré vers le secteur structuré devraient s'accompagner de mesures visant à améliorer considérablement l'accès des petites et moyennes entreprises aux établissements financiers du secteur structuré.

14. Il n'est guère douteux qu'une réduction des avoirs improductifs détenus sous forme de produits représente un progrès. Toutefois, il est loin d'être prouvé que la raison d'être de ces stocks de produits soit des taux d'intérêt réels négatifs sur les actifs financiers 1/. D'abord, les coûts des transactions et du stockage qu'ils entraînent étant importants, de sorte que leur propre taux de rendement réel est généralement négatif, il faut que les taux d'intérêt réels sur les actifs financiers deviennent encore plus négatifs pour que les produits stockés deviennent un placement plus attrayant 2/. Ensuite, dans une conjoncture inflationniste, les prix des différents produits augmentent d'ordinaire à des rythmes différents, ce qui réduit la demande de ces produits en tant que réserve de valeur.

15. D'ailleurs, d'autres actifs, tels que l'or et les devises, sont des protections tout aussi efficaces contre l'inflation, mais plus faciles et moins coûteux à conserver. Toute désaffection pour ces actifs internationaux au profit d'actifs financiers nationaux augmente à la fois le volume de l'épargne susceptible d'investissement et la capacité d'importation de l'économie. Cependant, il n'est pas facile de réduire les stocks d'or en

relevant les taux d'intérêt quand l'or a de tout temps été considéré comme une valeur sûre. En revanche, on peut réduire les avoirs en devises en augmentant les taux d'intérêt. Or beaucoup de gouvernements ont jugé nécessaire de légaliser ces avoirs, généralement sous forme de comptes en devises dans les banques du pays. Dans ces cas-là, le résultat global a souvent été d'accroître, et non de réduire, la "dollarisation" (voir section g) ci-dessous).

16. Le foncier et l'immobilier sont d'autres moyens de se protéger de l'inflation. Toutefois, s'il est vrai que les particuliers peuvent épargner sous forme de biens fonciers, la société, dans son ensemble, ne le peut pas. En conséquence, un recul de la demande de terres en fera simplement baisser le prix (ou le rythme de leur enchérissement) et redistribuera la richesse, mais ne dégagera pas d'épargne. Il en va de même du patrimoine immobilier, si ce n'est qu'une hausse des taux d'intérêt risque de réduire l'investissement des ménages dans la construction de maisons nouvelles, d'accroître leur excédent et de gonfler leurs dépôts bancaires. Mais les investissements immobiliers ne sont pas forcément improductifs.

17. Il importe de se rappeler qu'un agrandissement du secteur financier structuré ("financial deepening") par rapport au PIB ou à l'investissement n'est pas toujours le signe d'un accroissement de l'épargne ni d'un abandon d'autres formes de détention de la richesse. Il peut aussi être symptomatique d'une dégradation des finances des entreprises et du secteur public et d'une accumulation, par ces deux secteurs, d'une dette à court terme à des fins autres que des investissements nouveaux. C'est ce qui peut se produire lorsqu'une hausse des taux d'intérêt redistribue le revenu des entreprises et du secteur public (c'est-à-dire des débiteurs) en faveur des créanciers. Les secteurs débiteurs doivent alors emprunter davantage, pour financer le même niveau de production et d'investissement, d'où un accroissement du stock d'actifs et d'engagements financiers par rapport à la production et à l'investissement. L'expérience de plusieurs pays montre que le fait peut se produire même en cas de recul de l'épargne et de l'investissement.

18. Le rôle des taux d'intérêt dans la mobilisation des ressources intérieures dépend donc des conditions macro-économiques et institutionnelles. En conséquence, les généralisations concernant les politiques des taux d'intérêt, quand elles ne tiennent pas compte des circonstances, ne sont pas d'un grand secours. Des règles fixes appliquées aux taux d'intérêt réels ne sont ni plus utiles ni plus judicieuses que les règles relatives à l'expansion de la masse monétaire pour la conduite de la politique monétaire (procédé abandonné par les banques centrales de nombreux pays industriels après l'expérience des premières années 80).

d) Efficacité et réglementation

19. Une concentration plus poussée de l'épargne dans les établissements financiers, les banques en particulier, ne sera profitable que dans la mesure où ils jouent efficacement leur rôle d'intermédiaires financiers. C'est là qu'interviennent les notions d'efficacité distributive dans la répartition des ressources et le rapport coût-efficacité. Le rapport coût-efficacité désigne le coût de l'intermédiation financière et peut se mesurer d'après la marge entre le taux débiteur et le taux créditeur, compte tenu de facteurs tels que

les taxes financières et les réserves obligatoires. L'efficacité distributive donne la proportion dans laquelle les ressources financières sont réparties entre différents secteurs et activités selon le taux de rendement social ou, plus largement, selon les objectifs du développement à plus long terme. C'est au moment où le taux de rendement privé et le taux de rendement social des projets d'investissement coïncident (c'est-à-dire quand les effets ou déséconomies externes des projets sont négligeables) que la proportion de prêts improductifs dans les établissements financiers permet d'apprécier l'efficacité distributive. Si le taux de rendement social est supérieur au taux de rendement privé (ce qui est souvent le cas dans les pays en développement), une accumulation de prêts improductifs risque d'exagérer l'inefficacité distributive résultant du choix des projets.

20. Il y a souvent relation réciproque entre l'ampleur des marges et la part des prêts improductifs. Une augmentation de la proportion des prêts stériles tend à élargir la marge parce que les banques font souvent retomber le coût de ces créances sur les emprunteurs, ce qui risque de pousser des emprunteurs même solvables au bord de la faillite, accroissant ainsi la proportion des prêts improductifs dans les portefeuilles des banques.

21. Dans beaucoup de pays en développement, une forte proportion des avoirs bancaires est improductive. La majorité des banques aussi bien privées que publiques est techniquement insolvable et opère avec d'énormes marges d'intermédiation entre le taux débiteur et le taux créditeur. Presque toutes les expériences de libéralisation financière comportant une déréglementation des taux d'intérêt et une plus grande autonomie pour les banques dans la distribution du crédit ont été suivies d'une augmentation de la proportion de prêts stériles et d'un élargissement de la marge entre taux débiteurs et taux créditeurs.

22. En effet, la libéralisation financière a souvent été entreprise dans une situation macro-économique défavorable : chocs externes, baisse des ressources extérieures, instabilité macro-économique accrue et ralentissement de la croissance, enfin resserrement monétaire, se sont conjugués pour affaiblir considérablement les bilans des sociétés et des établissements financiers. Mais il y avait une autre raison encore plus importante : les graves carences structurelles du secteur financier dans les pays en développement. Souvent, la concentration dans le secteur bancaire est très forte et les grandes sociétés non financières sont généralement en mesure d'exercer une influence considérable sur les banques; de surcroît, les règles prudentielles dans le domaine bancaire sont, en général, insuffisantes et nombreux sont les gouvernements qui ne sont que trop disposés à se lancer dans des opérations de sauvetage financier, favorisant ainsi le danger moral. La libéralisation financière débouche donc fréquemment sur une prise de risques excessive et sur une concentration du crédit au profit des grandes entreprises et aux dépens des petites et moyennes entreprises, ce qui nuit à la fois au rapport coût-efficacité et à l'efficacité distributive dans le secteur bancaire. L'expérience a montré qu'en accentuant le rôle du mécanisme des prix dans la répartition des ressources on peut s'attendre à un gaspillage considérable si le marché n'est pas doté d'institutions appropriées et s'il n'y a pas de mécanismes de surveillance. Les tentatives de libéralisation financière dans les pays en développement qui en étaient dépourvus se sont presque toutes

soldées par une débâcle financière; dans bien des cas, la libéralisation a été opérée en accord avec des institutions financières internationales à titre de remède à la stagnation et à l'instabilité de l'économie.

23. Dans les rares cas où la libéralisation financière a été un succès, elle s'est faite selon une démarche prudente, par étapes, une fois atteints la stabilité, le développement économique et celui des institutions; c'était une démonstration de force et non une thérapeutique. Les déficits commerciaux structurels et la pénurie de devises avaient été éliminés à l'issue d'un processus réussi d'industrialisation, de remplacement des importations et de croissance des exportations; le taux d'épargne avait considérablement augmenté grâce à une croissance soutenue et rapide du revenu par habitant; la discipline monétaire et budgétaire avait été maintenue et la stabilité des prix assurée de façon durable; les faiblesses structurelles du financement des entreprises et celles des établissements financiers avaient été atténuées afin de prévenir l'instabilité et la fragilité financières. Bien que les taux d'intérêt aient été déréglementés et les crédits orientés progressivement supprimés, les autorités continuaient de manier un certain nombre de leviers (par exemple, interventions à modulation fine dites "window guidance", "persuasion morale", etc.) pour éviter la hausse des taux d'intérêt et l'instabilité financière et pour orienter le crédit vers des industries prioritaires.

e) Réforme financière : options

24. On pense que le pays qui se dote d'un marché des capitaux pourra plus facilement remédier à quelques-unes des carences structurelles de son système financier. En particulier, les émissions d'actions et d'obligations peuvent aider les entreprises à mieux résister aux brusques variations du coût et de l'offre des crédits bancaires et leur procurer un financement plus prévisible et à plus long terme, tandis que les marchés secondaires des titres offrent aux épargnants les liquidités voulues. En outre, les marchés des capitaux créent une concurrence avec les intermédiaires financiers, ce qui contribue à atténuer l'inefficacité de l'allocation des ressources.

25. On affirme souvent que des politiques de resserrement du crédit sont nécessaires au développement de ces marchés parce qu'une politique d'argent facile incite les entreprises à s'en remettre excessivement au crédit bancaire et à éviter les émissions d'actions. Or le régime de propriété des sociétés est un obstacle plus important à l'essor de marchés d'actions dans les pays en développement. Les entreprises appartiennent fréquemment à des familles qui veulent en garder le contrôle exclusif. De plus, les propriétaires se refusent souvent à divulguer les renseignements et à se soumettre à la surveillance qu'exige l'ouverture de leur capital au public. En outre, les firmes qui ont l'envergure voulue préfèrent le financement bancaire à l'émission d'actions puisqu'elles peuvent obtenir un traitement préférentiel des banques du fait de leurs directions imbriquées. D'autre part, dans certains pays, beaucoup sont des sociétés transnationales, qui sont peu endettées sur les marchés intérieurs et ne s'intéressent guère à accroître leurs fonds propres dans le pays d'implantation. En conséquence, des taux d'intérêt élevés sur les crédits bancaires ne suffisent généralement pas pour amener les grandes entreprises à ouvrir leur capital aux épargnants privés. Une combinaison de mesures restrictives et incitatives sera peut-être nécessaire et il faudra,

par exemple, plafonner les ratios d'endettement, accorder des exonérations fiscales et donner la priorité dans l'adjudication des marchés publics aux sociétés par actions cotées en bourse.

26. Les intervenants sur les marchés secondaires étant généralement motivés par des considérations de plus-values en capital à court terme, les évaluations des actifs ont tendance à être extrêmement instables et ne donnent guère d'indication quant au taux de rendement des investissements dans l'appareil de production. Ces marchés tendent d'ailleurs à amplifier les perturbations dans le reste de l'économie. Le problème de l'inefficacité et de l'instabilité des marchés des capitaux peut devenir particulièrement grave dans les pays en développement, où les conditions macro-économiques générales ont tendance à être plus fluctuantes. Sur quelques-uns des nouveaux marchés des capitaux, les prix ont été extrêmement erratiques, avec des mouvements de très grande amplitude. L'activité a porté de préférence sur le marché des transactions secondaires et le volume des émissions nouvelles a été relativement modeste. Les irrégularités, opérations d'initiés et fraudes notamment, sont chose courante et, souvent, l'administration ne peut pas faire grand-chose pour exercer une surveillance efficace. Il est donc essentiel de prendre des dispositions pour renforcer le cadre institutionnel et réglementaire lorsqu'on met en application des mesures incitatives fiscales et autres visant à développer les marchés des capitaux.

27. Mais que faut-il attendre des politiques adoptées à cette fin ? C'est la grande question. Un examen serré de la façon dont l'industrialisation moderne a été financée amène à se demander si le système de financement "anglo-américain", fondé essentiellement sur l'émission directe de titres en lieu et place de l'emprunt auprès des banques, convient aux pays en développement. Au Japon et en République de Corée, par exemple, le secteur des entreprises a, pendant la majeure partie de son histoire, fait appel aux crédits bancaires pour couvrir ses besoins de financement et a fonctionné avec des ratios d'endettement très élevés; ce n'est que récemment que les sociétés ont commencé à réduire leur ratio d'endettement en faisant appel au marché des capitaux pour se financer. Les sociétés allemandes ont, elles aussi, de tout temps, fait appel aux crédits bancaires, non seulement pour leur financement à court terme, mais aussi pour leurs investissements, et la participation des banques à l'activité industrielle a été importante en ce qu'elle a, à la fois, assuré la discipline financière et réduit les coûts du financement. Ce financement bon marché a donné aux entreprises de ces trois pays un avantage additionnel dans la concurrence sur les marchés mondiaux. Tous les trois, en particulier les deux derniers venus dans l'industrialisation, ont fait de leurs politiques financières une partie intégrante de leur politique industrielle. Dans ces deux pays, les pouvoirs publics ont exercé un contrôle considérable sur le coût et l'affectation des concours financiers apportés aux différentes branches d'activité; il est beaucoup plus facile d'exercer ces contrôles dans un système financier fondé sur les banques que dans un système fondé sur les marchés des capitaux.

28. Les marchés des capitaux fournissent des ressources financières à long terme et, pourtant, ils ont tendance à évaluer l'entreprise d'après ses résultats financiers à court terme. En revanche, le financement de l'investissement par le crédit bancaire, inspiré des modèles allemand et japonais, a le grand avantage de permettre à l'entreprise de se placer dans

une perspective à long terme en se fondant sur un apport fiable et prévisible de capitaux. C'est là une considération particulièrement importante pour les pays en développement où la plupart des avantages de l'investissement sont réalisés en longue période à travers un processus d'apprentissage.

29. Mais deux conditions au moins doivent être remplies pour qu'un système à prédominance bancaire contrôlé fonctionne bien. La première est la stabilité monétaire, car ce système intègre l'activité financière avec le système monétaire. La seconde est que l'activité financière se raccorde effectivement avec la politique industrielle de façon à assurer que les concours soient payés de retour par les résultats, faute de quoi, les liens étroits qui se sont tissés entre les banques et l'industrie amèneront à accorder un traitement favorable à des firmes inefficaces, stagnantes, au détriment des entreprises efficaces et dynamiques. La plupart des pays en développement auront peut-être intérêt à concentrer leurs énergies dans cette direction au lieu de mettre leurs espoirs dans le développement des marchés des capitaux. Ceux qui sont plus industrialisés seront peut-être en mesure de combiner les avantages des deux systèmes de financement, marchés des capitaux et banques, au moyen des banques d'affaires. Ces dernières pourraient être des sociétés publiques ou bien des sociétés privées (ou d'économie mixte). Dans l'un et l'autre cas, elles pourraient intervenir simultanément pour procurer des fonds à long terme aux secteurs prioritaires tout en imposant une discipline aux emprunteurs. Les concours des banques pourraient être complétés par des emprunts sur les marchés des capitaux. A côté de leur activité de prêt, les banques d'affaires pourraient aider les petites sociétés à lever des fonds sur les marchés nationaux des obligations et des actions et améliorer leurs conditions d'accès à ces marchés.

f) Industrialisation et libéralisation financière interne

30. Il est certes nécessaire de renforcer le rôle et la structure des marchés, mais il est tout aussi important de trouver un juste équilibre entre les forces du marché et l'intervention dans l'affectation des ressources. Le développement économique exige une diversification de la production et des exportations, à la fois pour atténuer le risque de dépendre des recettes en devises provenant d'un petit nombre de produits et de débouchés et pour faire de l'économie un tout complètement articulé qui croisse de lui-même. L'industrialisation et le développement exigent souvent l'attribution de priorités aux différents secteurs et activités, et l'octroi de divers types de soutien, d'encouragements et de protection. Dans presque tous les exemples contemporains d'industrialisation, on retrouve une très forte présence de l'Etat qui intervient dans la détermination du coût des ressources financières et de leur offre aux fins de politiques industrielles sélectives (pratique qui subsiste dans nombre de pays industrialisés performants).

31. Tous les pays en développement ont eu recours à des politiques financières sélectives telles que des affectations directes de crédit et une différenciation des taxes financières et des bonifications pour certains types de crédit. Dans quelques pays, les problèmes financiers des années 70 et 80 ont été le résultat d'un recours inapproprié et inefficace à ce genre d'intervention. Il n'en est pas moins vrai que les pays qui ont réussi à diversifier et à accroître leurs exportations ont largement appliqué ces politiques mêmes. Leur expérience prouve que l'intervention de l'Etat dans

le secteur financier est une nécessité non pas simplement pour orienter le crédit dans la bonne direction, mais pour soutenir la production à ses débuts, tâche beaucoup plus complexe que celle que recouvre généralement l'expression "protection des industries naissantes". Accepter ou refuser l'octroi d'une bonification de crédit, c'est non pas accepter ou refuser de financer des projets plus ou moins lucratifs, mais accepter ou refuser d'établir des industries nouvelles.

32. Les intermédiaires financiers sont naturellement prudents quand il s'agit de financer des entreprises nouvelles, en raison des problèmes que pose le calcul des risques. Mais, s'il est nécessaire d'orienter les affectations de crédit, c'est non seulement parce qu'il y a des risques, mais aussi parce que le taux de rendement social des projets dépasse souvent le taux de rendement privé. En outre, les avantages des objectifs socio-économiques, tels que une moindre dépendance vis-à-vis de certaines importations, l'amélioration de la répartition du revenu, la réduction de la pauvreté, sont impossibles à quantifier. Les avantages résultant de projets d'investissement qui font progresser vers ces objectifs vont à l'ensemble de l'économie et même leur intérêt strictement économique peut s'étendre à des régions entières ou à tout le pays. Il est donc normal que leur coût ne soit pas toujours entièrement à la charge des entités qui investissent et que les bonifications de crédit soient souvent nécessaires.

33. Il y a eu des différences marquées entre les succès remportés dans les politiques d'orientation autoritaire du crédit et de différenciation des taux d'intérêt, par exemple, entre certains pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est, d'une part, et des pays d'Amérique latine, de l'autre. Ces différences étaient dues en partie au choix des bonnes priorités, c'est-à-dire à l'aptitude à "repérer les gagnants". Mais plus importante peut-être encore a été la mesure dans laquelle les pouvoirs publics ont pu et voulu subordonner leur appui et leur protection aux résultats obtenus par les bénéficiaires. La réussite est venue dans les cas où le gouvernement avait vérifié que son appui et sa protection servaient aux fins envisagées et ne constituaient pas purement et simplement une rente (voir section 2 b) ci-après). Nombreux sont les pays où il est absolument nécessaire de procéder ainsi au lieu de renoncer complètement à l'intervention de l'Etat.

g) Industrialisation et libéralisation externe

34. Un autre facteur qui influence notablement l'industrialisation est l'ampleur de l'ouverture financière, autrement dit la facilité avec laquelle les résidents peuvent acquérir et posséder dans le pays ou à l'étranger des actifs et engagements libellés en monnaies étrangères et les non-résidents opérer sur les marchés financiers nationaux. Bien que cette ampleur dépende en partie de facteurs structurels - tels que d'importantes rentrées procurées par le tourisme et les envois de fonds de travailleurs migrants, et la proximité de zones à monnaie forte -, ce sont les politiques mêmes des pouvoirs publics qui comptent le plus, notamment celles qui concernent les restrictions aux opérations effectuées sur des devises avec des non-résidents et la détention d'avoirs et d'engagements en devises dans les établissements financiers du pays.

35. Pendant la décennie écoulée, il y a eu un assouplissement général des restrictions à la possibilité, pour les résidents, d'emprunter à l'étranger, ainsi qu'à l'accès des non-résidents aux marchés financiers nationaux. En outre, de nombreux gouvernements ont encouragé leurs résidents à posséder des dépôts en devises dans les banques du pays. Cette libéralisation a beaucoup accéléré la substitution de devises étrangères à la monnaie nationale et, dans quantité de pays, les dépôts en devises ont fini par être supérieurs aux dépôts en monnaie nationale.

36. La libéralisation financière externe est parfois considérée comme un moyen d'accroître les capitaux disponibles et de faire baisser les taux d'intérêt dans le pays. Toutefois, il est possible de se procurer des ressources extérieures sans libéraliser le financement externe, par les voies officielles. En outre, l'emprunt illimité à l'étranger peut être dangereux, comme l'a amplement démontré l'expérience de quelques pays d'Amérique latine où le libre accès aux marchés des capitaux a déclenché une accumulation massive de dette extérieure privée, provoquant finalement des faillites et une crise financière généralisées.

37. Dans la plupart des pays en développement, l'instabilité monétaire et financière, de même que les incertitudes économiques et politiques, sont plus marquées que dans les pays développés. En outre, les carences structurelles de leurs établissements et marchés financiers font que les investissements dans leurs actifs financiers nationaux sont plus risqués que dans les pays développés. En conséquence, lorsqu'on laisse la concurrence s'exercer librement, il faut que les actifs en monnaie nationale offrent des taux d'intérêt réels nettement plus élevés que ceux des actifs libellés dans les principales monnaies convertibles. En outre, puisque les épargnants tendent à diversifier leurs portefeuilles dans une certaine mesure, quel que soit le taux d'intérêt offert, ils seront toujours enclins à placer une partie de leur épargne dans des monnaies et des pays plus sûrs. L'offre de taux d'intérêt encore plus élevés sur les actifs en monnaie nationale n'empêchera pas cette diversification; au contraire, elle peut être interprétée comme annonciatrice de perturbations et, par conséquent, accélérer la substitution de monnaies étrangères à la monnaie nationale et la fuite des capitaux. Les investisseurs étrangers sont souvent hypersensibles aux signes d'instabilité politique et économique, et un rapatriement soudain de l'épargne peut provoquer ou aggraver l'instabilité.

38. L'ouverture financière diminue "l'autonomie d'action", c'est-à-dire l'efficacité des instruments d'intervention dont un gouvernement dispose pour atteindre ses buts. La possibilité pour tout un chacun de passer de la monnaie nationale à des monnaies étrangères rend la politique monétaire plus hasardeuse et fait qu'il est moins facile de déconnecter les taux d'intérêt intérieurs de ceux qui sont pratiqués sur les marchés mondiaux. Il est impossible d'empêcher complètement la substitution des monnaies et les fuites de capitaux en imposant des restrictions si l'économie est en état de déséquilibre macro-économique et d'incertitude aigus sous l'effet de politiques erronées et/ou de chocs extérieurs. Mais la déréglementation peut les accélérer considérablement. Si les pays qui se trouvent dans des conditions macro-économiques et des situations de paiement analogues ne sont pas en proie à des fuites de capitaux de même ampleur, c'est souvent parce que le contrôle des capitaux et l'efficacité administrative dans l'application des restrictions diffèrent.

39. Le développement économique exige une certaine isolation financière, même si la stabilité est assurée et la croissance en cours. Tout à fait indépendamment des problèmes de contrôle sur la masse monétaire, le taux de change et la balance des paiements, l'incapacité d'un pays en développement de découpler lui-même les taux d'intérêt au niveau national diminue singulièrement la marge de manoeuvre dont le gouvernement dispose pour faire de ses politiques financières une partie intégrante de sa politique d'industrialisation afin d'aider les entreprises nationales à surmonter leur handicap en matière de productivité sur les marchés internationaux. Si les entreprises des pays en développement doivent acquitter des taux d'intérêt réels supérieurs à ceux de leurs concurrents du monde développé, ils doivent recourir encore davantage aux dévaluations monétaires et aux réductions de salaires réels, ce qui ne peut que nuire à la stabilité macro-économique, à la productivité de la main-d'oeuvre et à la paix sociale. Il n'est donc pas surprenant que la plupart des pays d'Asie qui ont récemment réussi à s'industrialiser aient résisté aux pressions internationales visant à obtenir leur ouverture financière.

h) Conclusions

40. Le rôle principal des politiques financières dans la mobilisation des ressources des pays en développement consiste à faire en sorte que les ressources soient réparties au coût le plus bas possible aux fins d'investissement dans les domaines ayant le taux de rendement social le plus élevé, sans pour autant diminuer le volume de ces ressources. Les considérations générales ne sont pas de mise quand il s'agit de savoir comment les politiques financières devraient être menées dans les différents pays, mais un certain nombre de facteurs demandent à être pris en considération :

- La stabilité macro-économique est une nécessité, car l'instabilité conduit à l'incertitude, fait monter les taux d'intérêt et raccourcit les horizons temporels. La stabilité macro-économique exige notamment un resserrement du contrôle monétaire et une discipline financière plus rigoureuse dans les secteurs public et privé. En revanche, il ne faudrait pas user abondamment de la politique monétaire quand la stabilité des prix est perturbée par des chocs extérieurs; l'ajustement voulu devrait résulter d'une combinaison judicieuse de politiques budgétaires et monétaires, ainsi que de politiques des prix et des revenus, toutes fondées sur un large consensus social. Il est particulièrement important de se rappeler que la libéralisation financière n'est pas un remède contre la stagnation et l'instabilité;
- Il convient de prêter une grande attention à l'organisation du système financier et du financement des entreprises, car elle a un rapport direct avec l'industrialisation, le développement et la stabilité. L'expérience montre qu'il n'y a pas un type unique de système financier qui convienne à tous les pays et à toutes les époques. Pour la plupart des pays en développement, un système de financement fondé sur les banques, banques d'affaires et banques de dépôts, paraît plus approprié que le système fondé sur les marchés des capitaux. Il se prête mieux à l'exercice d'un contrôle, considération importante puisqu'une intervention dans l'affectation des crédits est souvent nécessaire

à la réalisation des objectifs de développement. En outre, l'instauration de relations étroites entre prêteurs et sociétés peut rendre l'offre de capitaux plus prévisible et abaisser le coût du financement pour les entreprises, qui pourront ainsi se placer dans une perspective à long terme au moment d'élaborer leurs stratégies.

41. Toutefois, la combinaison des deux systèmes, intervention et financement fondé sur les banques, peut aisément dégénérer si l'on ne prend pas les précautions voulues :

- Les autorités doivent veiller à ce que tous les contrôles, règlements et bonifications d'intérêts servent aux fins envisagées, surveiller constamment l'application de leurs politiques et les modifier au besoin;
- L'encadrement du crédit ne devrait pas être utilisé comme moyen de faciliter le financement de dépenses publiques improductives; il conviendrait de compenser l'absence de concordance entre le régime fiscal des revenus d'intérêts et celui des paiements d'intérêts en imposant les premiers comme n'importe quel autre revenu, ce qui serait conforme à l'équité et préviendrait la perte de recettes publiques;
- Le resserrement des relations entre banques et sociétés peut conduire à des gaspillages et à l'instabilité si on laisse les sociétés prendre le contrôle des banques;
- Une réglementation prudentielle efficace et une surveillance rigoureuse des banques sont essentielles pour empêcher que le système bancaire ne prenne des risques excessifs et ne spéculé exagérément, surtout quand les taux d'intérêt et l'activité de prêt sont déréglementés et qu'il existe un système de garantie des dépôts ou des facilités renforcées de prêteur de dernier recours;
- Un meilleur rapport coût/efficacité et des marges bénéficiaires réduites des intermédiaires financiers contribuent à abaisser sensiblement les taux débiteurs. S'il est impossible d'obtenir ce résultat en accentuant la concurrence, il faudra peut-être fixer des plafonds aux taux débiteurs.

42. Malgré les limites du modèle de financement anglo-saxon, les marchés des capitaux peuvent remplir des fonctions utiles, en particulier à des stades ultérieurs du développement, et peuvent opérer côte à côte avec les banques pour l'octroi de crédits d'investissement. Mais il n'y a pas de génération spontanée des marchés des capitaux, et il faudra peut-être offrir des incitations fiscales et autres pour encourager le secteur des entreprises à élargir ses fonds propres, et imposer des restrictions aux emprunts des sociétés.

- La promotion des marchés des capitaux devrait s'accompagner de mesures visant à éviter que l'activité sur les marchés secondaires ne devienne une source supplémentaire d'instabilité financière, et il faudrait notamment une réglementation propre à empêcher les fraudes et autres

irrégularités, ainsi que des mécanismes destinés à prévenir la spéculation excessive. Une taxe frappant les transactions sur les marchés des capitaux peut aider à décourager les opérations spéculatives à court terme d'achat et de vente d'actions.

- Il est possible également de combiner les avantages du financement par les banques et par les marchés des capitaux. A cette fin, on peut, notamment, interposer les banques d'affaires entre les marchés des capitaux et les sociétés non financières, et les autoriser à lever des fonds sur les marchés des capitaux. On peut encore combiner le contrôle des banques sur les sociétés, comme en Allemagne, avec les prises de participation d'investisseurs institutionnels tels que les caisses de prévoyance et de retraite, comme au Japon.

43. Il est nécessaire de concevoir avec soin les réformes tendant à une libéralisation financière externe, car les erreurs dans ce domaine sont généralement très coûteuses et difficiles à corriger :

- Il n'est ni possible ni souhaitable d'isoler complètement du reste du monde le système financier d'un pays en développement, ne serait-ce que parce que de bons résultats à l'exportation exigent une interaction étroite des banques du pays avec les marchés internationaux pour procurer des crédits au service du commerce et faciliter les paiements internationaux. Mais, malgré les difficultés, il est d'ordinaire possible de séparer les opérations financières se rapportant au commerce des opérations en capital au moyen de restrictions concernant le montant et les échéances des actifs et engagements des banques en devises.
- Laisser les entreprises nationales (privées ou publiques) solliciter sans contrôle aucun les marchés des capitaux internationaux s'est révélé dommageable dans bien des cas; les entrées de capitaux spéculatifs à court terme ont fini par être extrêmement gênantes même pour les pays industriels. La plupart des pays en développement ont besoin de contrôler de très près les apports de capitaux étrangers et le rythme d'accumulation de la dette extérieure. Mais ce ne sera pas suffisant pour arrêter la fuite des capitaux en l'absence de stabilité économique et politique. Les comptes en devises risquent de provoquer une "dollarisation" et ne sauraient remplacer des politiques saines.

2. Epargne et investissement dans le secteur public

a) La crise budgétaire

i) Chocs extérieurs, ajustement commercial et soldes budgétaires

44. Nombreux sont les pays en développement où des déséquilibres budgétaires sont apparus depuis le début des années 80, principalement sous l'effet de chocs extérieurs. La hausse des taux d'intérêt au niveau international a alourdi la facture des intérêts que le secteur public devait acquitter, surtout quand le gouvernement avait beaucoup emprunté à l'extérieur. Le ralentissement de l'activité économique et l'effondrement des prix des produits de base ont fait chuter les recettes d'exportation et diminuer

les recettes publiques, là surtout où le secteur d'exportation était pour l'Etat une source importante de revenus.

45. Le tarissement des prêts commerciaux extérieurs a accentué l'insuffisance des moyens financiers et rendu plus nécessaire l'ajustement budgétaire. Dans bien des cas, la baisse des apports financiers extérieurs nets au secteur public a atteint jusqu'à 4 % du PIB ou 20 % des dépenses publiques totales. De surcroît, de nombreux gouvernements ont pris le relais d'engagements extérieurs du secteur privé (soit directement, soit en accordant des garanties ex post facto), ce qui a gonflé de 15 à 20 % la dette du secteur public. Quantité de pays ont réagi aux amples fluctuations des transferts extérieurs en procédant à des coupures dans le volume des importations; quelques-uns ont même réussi à augmenter leurs recettes d'exportation. Pour dégager des excédents commerciaux (ou réduire les déficits commerciaux), il convenait généralement d'adopter des mesures d'austérité budgétaire et de comprimer les importations du secteur public. Toutefois, dans la mesure où les excédents commerciaux étaient le fait d'entreprises privées, il a fallu un transfert de fonds vers le secteur public pour lui permettre d'assurer le service de sa dette.

46. Le problème des transferts intérieurs a été aggravé par la difficulté d'ajuster simultanément la balance des paiements et le budget. La compression des importations et la réduction des taxes à l'importation destinées à stimuler les exportations ont sensiblement diminué les recettes publiques, surtout quand le taux des taxes à l'importation avait été élevé. Beaucoup de pays ont également réduit ou entièrement supprimé les taxes à l'exportation, accentuant ainsi les pertes de recettes publiques provoquées par le fléchissement des prix mondiaux des produits de base.

47. Les dévaluations monétaires ont porté atteinte aux finances publiques en augmentant l'équivalent en monnaie nationale des recettes publiques provenant du commerce, en accroissant le coût des importations du secteur public de même que celui du service de la dette. Dans la plupart des cas, l'augmentation des recettes publiques réelles due à la dévaluation n'a pas suffi à compenser le manque à gagner des taxes à l'importation. Les dévaluations ont fait monter le coût des investissements du secteur public, qui comportent ordinairement une forte proportion d'importations dans les pays en développement. Les entreprises économiques d'Etat qui importent des biens d'équipement et des biens intermédiaires, mais vendent leurs produits principalement ou exclusivement sur le marché intérieur, ont enregistré des pertes quand elles ne pouvaient compenser la hausse du coût de leurs importations en vendant plus cher. Mais surtout, les dévaluations ont accru la valeur en monnaie nationale des intérêts dus sur la dette extérieure, en particulier dans les pays où la dépréciation a été très forte.

48. L'incidence globale de la dévaluation sur le solde budgétaire dépendait de deux facteurs : le montant des nouveaux emprunts extérieurs nets du secteur public par rapport à celui des intérêts qu'il versait à l'étranger, et le montant des recettes publiques provenant des exportations par rapport aux obligations du service de la dette extérieure. Quand les emprunts extérieurs nets étaient supérieurs aux intérêts versés (c'est-à-dire quand les transferts extérieurs nets au secteur public étaient positifs), la dévaluation améliorait le solde budgétaire. Mais ce n'était le cas que dans un certain nombre de pays

à faible revenu; dans la plupart des autres pays endettés, les pouvoirs publics ont dû mobiliser un surcroît de ressources pour financer l'accroissement du coût en monnaie nationale de leurs transferts nets à l'extérieur. C'est seulement dans quelques rares pays endettés que les recettes publiques provenant des exportations ont permis de faire face aux obligations extérieures.

49. Ainsi, tandis que les fluctuations des ressources extérieures dont le secteur public pouvait disposer exigeaient un accroissement des recettes publiques, ces recettes baissaient fortement sous l'effet de réformes de la politique commerciale, de la compression des importations et du fléchissement des cours des produits de base. Il était donc extrêmement difficile aux gouvernements de maintenir, et moins encore de relever, le niveau de l'épargne du secteur public susceptible d'être utilisée dans le pays.

ii) Remèdes budgétaires

50. Les remèdes budgétaires ont consisté essentiellement à réduire les dépenses et non à accroître les recettes. Mis à part quelques rares pays, le produit total de l'impôt a diminué ou, dans le meilleur des cas, est demeuré constant en pourcentage du PIB, surtout à cause du ralentissement de l'activité économique. L'inflation, en s'accéléralant, a réduit les rentrées fiscales réelles en raison de retards dans le recouvrement et de la possibilité, pour les sociétés, de déduire de l'impôt sur le revenu des paiements d'intérêt plus élevés. Dans quelques cas, les rentrées ont augmenté, mais essentiellement à cause de l'enchérissement des biens et services fournis par le secteur public, et non de l'accroissement des recettes fiscales. La vente d'actifs publics a été une autre source de recettes.

51. Du côté des dépenses, les paiements d'intérêt ont nettement augmenté dans presque tous les pays ayant des problèmes d'endettement extérieur. Les dépenses primaires (autres que les intérêts) ont été réduites de plus de 5 % du PIB. Des coupures notables ont été opérées dans les dépenses courantes, y compris l'administration publique, les dépenses sociales et les transferts. Mais les plus touchées ont été les dépenses d'équipement, qui ont baissé de plus de 50 % dans un certain nombre de pays.

52. Dans beaucoup de pays, la déréglementation des taux d'intérêt, accompagnée de politiques monétaires restrictives, a provoqué une forte hausse des taux d'intérêt intérieurs, ce qui, s'ajoutant à la translation du financement des déficits des banques centrales vers les marchés, a gonflé la facture des intérêts et la dette intérieure de l'Etat. Nombreux sont les pays lourdement endettés où les intérêts payés sur la dette intérieure et extérieure ont représenté la quasi-totalité de l'augmentation des besoins d'emprunt du secteur public.

53. L'austérité budgétaire est allée de pair avec un raccourcissement de l'horizon temporel de ceux qui prennent les décisions. Dans bien des cas, les gouvernements ont freiné les dépenses sans prêter suffisamment attention aux conséquences à long terme qui en résulteraient pour la croissance et le développement. Les réductions des traitements et salaires réels ont amené du personnel qualifié à quitter la fonction publique, affaiblissant encore ses capacités en matière d'administration et de gestion. La coupure des crédits

consacrés à la maintenance de l'infrastructure et de l'équipement a diminué la productivité des actifs matériels publics et la qualité des services publics, tandis que la compression des dépenses et investissements sociaux dans le domaine de la santé et de l'éducation a porté atteinte à la qualité des ressources humaines.

b) Réforme du secteur public

54. Un secteur public renforcé sur le plan économique et institutionnel est essentiel au rétablissement de la croissance dans les pays en développement. Dans nombre de ces pays, les finances publiques sont dans un état déplorable et il faut augmenter considérablement les recettes et les dépenses publiques. Mais il est indispensable de le faire dans le cadre d'une réforme budgétaire. Cette réforme devrait avoir pour but principal d'améliorer les résultats économiques, ce qui ne signifie pas nécessairement la réduction des déficits budgétaires, bien que les circonstances, dans certains pays, la nécessitent. Par exemple, l'efficacité risque de diminuer quand le gouvernement augmente ses revenus en mettant à profit le monopole des entreprises d'Etat pour relever les prix des biens et services du secteur public. De même, le déficit peut ne pas être un obstacle si le gouvernement est capable simultanément de maîtriser son revenu et ses dépenses, de veiller à ce que la fiscalité et les décisions de dépenses soient orientées vers la croissance et de financer les déficits sans provoquer d'inflation. La préoccupation essentielle devrait être l'incidence des dépenses et recettes publiques et non pas simplement l'ampleur des déficits budgétaires du secteur public.

55. Pour que l'élaboration des orientations soit efficace, il faut a) définir expressément les objectifs économiques et sociaux; b) concevoir, pour les atteindre, des instruments directifs appropriés; c) suivre constamment les résultats obtenus eu égard aux apports effectués.

56. De nettes améliorations sont possibles dans les pays en développement sur tous ces fronts. En premier lieu, il est fréquent que les objectifs de l'action gouvernementale ne soient pas clairs et les décideurs ne perçoivent pas toujours les solutions de compromis possibles entre différents objectifs tels que l'équité, la lutte contre la pauvreté, la productivité, la croissance, etc. C'est dire que l'action des pouvoirs publics ne correspond pas toujours à des choix explicites, calculés et délibérés, fondés sur la connaissance des différents coûts et options.

57. En deuxième lieu, il pourrait être fait meilleur usage des moyens d'intervention. Un objectif donné peut être atteint par un certain nombre d'instruments différents, mais il n'y a peut-être qu'une seule combinaison d'objectifs et d'instruments qui l'emporte sur les autres. Par exemple, on peut combattre la pauvreté par des subventions alimentaires, l'offre d'emplois dans des entreprises d'Etat, des exonérations d'impôts, etc., chaque procédé ayant des effets différents sur la productivité et la croissance. De même, les gouvernements peuvent avoir la faculté d'augmenter pareillement les recettes fiscales au moyen de divers types d'impôt, ayant chacun un effet différent sur les incitations et l'affectation des ressources dans l'économie privée, ainsi que sur la répartition du revenu et la pauvreté. Un choix approprié des instruments non seulement accroîtra la probabilité qu'ils atteignent leurs objectifs, mais encore atténuera leur contrecoup éventuel sur d'autres objectifs de la politique économique.

58. Enfin et surtout, il est nécessaire de surveiller constamment la mesure dans laquelle les moyens d'intervention atteignent leurs objectifs et de réviser les politiques en conséquence. Par exemple, il convient d'évaluer les incitations fiscales offertes au secteur privé pour favoriser les exportations, les investissements et l'emploi, afin qu'il y ait adéquation avec les résultats obtenus. Il faudrait aussi suivre de près les incidences de diverses catégories de dépenses publiques. La réalisation d'objectifs comme la lutte contre la pauvreté, l'amélioration de la santé et de l'éducation, devrait être appréciée en fonction non pas des sommes dépensées, mais de leurs résultats par rapport aux besoins fondamentaux, à l'espérance de vie, à la mortalité infantile et à l'alphabétisation. En d'autres termes, les gouvernements doivent assurer un taux de rendement social convenable à leurs dépenses courantes et dépenses de capital, ainsi qu'aux ressources dont ils se servent pour offrir des stimulants au secteur privé.

59. Une réaffectation en ce sens des ressources budgétaires existantes entre les diverses catégories de dépense pourrait entraîner des gains d'efficacité appréciables. Il faudrait chercher avant tout à enrayer la dégradation de l'infrastructure matérielle et humaine. La priorité devrait aller à la remise en état et à la maintenance de l'infrastructure et de la capacité de production déjà installée, et non à des investissements destinés à élargir cette capacité. Dans les cas où l'obstacle majeur à la production et à la croissance est actuellement du côté des disponibilités en devises, il faut prêter une attention particulière aux secteurs propres à faciliter l'expansion des exportations, tels que les communications et les transports. Il conviendrait aussi d'accroître les crédits consacrés aux programmes de lutte contre la pauvreté, ce qui contribue à améliorer non seulement la condition humaine, mais aussi la croissance, car la pauvreté freine la productivité.

60. Dans de nombreux domaines, il sera peut-être extrêmement difficile de comprimer davantage les dépenses sans compromettre la capacité de gestion du secteur public et sans dégrader encore la prestation de biens et services publics. Un domaine où une réduction des dépenses publiques semble bien à la fois possible et vivement souhaitable est celui des dépenses militaires; cette réduction aurait en outre l'avantage de libérer des ressources en devises, par ailleurs rares, puisque les armements sont généralement importés. Il serait peut-être utile aussi de procéder à un inventaire détaillé des subventions pour en déterminer le rôle et les effets, afin d'éliminer celles qui sont improductives. Enfin, il est sans doute possible de rationaliser, dans une certaine mesure, les dépenses administratives sans diminuer la qualité des services. A cette fin, il faudra peut-être non seulement réduire l'emploi, mais aussi augmenter les traitements et salaires et les rattacher à un système de primes.

61. Quoi qu'il en soit, le succès d'une réforme budgétaire dépend avant tout d'une plus grande justice et d'une meilleure efficacité fiscale. Dans les pays en développement, le système d'imposition est souvent très défectueux du point de vue des rentrées, de l'équité et des avantages fiscaux, et la crise des années 80 n'a fait qu'aggraver ces imperfections. De nombreux gouvernements ont été incapables de reporter une proportion notable du poids de l'ajustement sur le capital ou la main-d'oeuvre hautement qualifiée sans provoquer une fuite des capitaux et un exode des compétences. En fait, ils ont été fortement

invités à accorder plus d'importance à l'épargne privée et à prendre des mesures d'encouragement pour faire revenir les capitaux fugitifs. En conséquence, l'imposition des revenus financiers, des bénéfiques et des plus-values est restée remarquablement faible, à peine supérieure à 3 % du PIB. Dans beaucoup de pays débiteurs, l'Etat a versé plus de subventions aux entreprises privées qu'elles ne lui ont versé d'impôts.

62. D'une manière générale, la fiscalité a été largement utilisée dans les pays en développement pour mettre en oeuvre une stratégie d'industrialisation. Mais les taux d'imposition spéciaux et les exonérations fiscales sont souvent restés en vigueur même après avoir perdu toute utilité, d'où une baisse des rentrées fiscales, des mesures d'encouragement faussées et une complexité excessive de l'administration fiscale. Les tentatives faites dans les années 80 pour accroître les recettes budgétaires au moyen de modifications ponctuelles à la fiscalité ont encore accentué les distorsions et aggravé le déséquilibre dans la répartition de la richesse et du revenu; elles ont en outre encouragé l'économie parallèle et l'apparition d'une éthique de l'évasion fiscale.

63. Il y a donc peut-être amplement matière à accentuer l'équité et l'efficacité de la fiscalité et à accroître les recettes publiques en la rationalisant et en la simplifiant. Il convient de revoir les exonérations en vue de supprimer celles qui ne contribuent pas à améliorer l'affectation des ressources et la croissance, mais qui, au contraire, faussent la répartition du revenu et diminuent les rentrées fiscales. Ni l'équité ni l'efficacité ne gagnent rien à ce que les revenus financiers et les plus-values soient imposés à des taux très inférieurs aux traitements et salaires. Il convient peut-être d'instituer le paiement anticipé de l'impôt pour empêcher l'inflation d'éroder le pouvoir d'achat des recettes fiscales, ce qui augmenterait le produit réel de l'impôt et serait plus équitable, car ce sont généralement les revenus non salariaux qui profitent des décalages dans le recouvrement. Ce qui importe encore plus, c'est peut-être la nécessité de renforcer considérablement l'administration fiscale; les efforts tendant à améliorer la capacité de recouvrement du Trésor peuvent être très payants.

64. Les obstacles à ces réformes budgétaires sont considérables. D'un point de vue politique, il est difficile de réduire les dépenses courantes, quand bien même des considérations d'équité et d'efficacité le justifieraient; c'est l'une des raisons pour lesquelles de nombreux gouvernements ont tendance à commencer par réduire les dépenses d'investissement. Les obstacles politiques à la taxation des revenus sont peut-être plus grands encore, ce qui explique en partie pourquoi les gouvernements préfèrent fréquemment recourir à des prélèvements plus anonymes tels que l'inflation ou les impôts indirects. Comme la réforme de la fiscalité et du budget modifie la répartition du revenu entre les diverses classes et les divers groupes, il faut un consensus social sur la nécessité de réformes fiscales et sur la répartition de leur poids et de leurs avantages, ce qui exige souvent un dialogue entre les divers acteurs en cause tels que partis politiques, syndicats, groupes industriels, commerciaux et financiers, avec un gouvernement ayant la crédibilité voulue pour jouer le rôle d'arbitre.

c) Entreprises économiques d'Etat

65. S'il est vrai que la contre-performance a aussi été une caractéristique de nombreuses entreprises privées dans les pays en développement pendant les années 80, les entreprises économiques d'Etat, de leur côté, ont particulièrement mal réussi. Leur utilisation de la capacité a beaucoup baissé et leur productivité a cessé de croître. Ces entreprises sont particulièrement vulnérables aux fluctuations brutales des taux d'intérêt internationaux, des emprunts étrangers nets et des cours des produits de base, ainsi qu'aux répercussions des politiques d'ajustement de la balance des paiements. Mais, dans beaucoup de pays, elles ont souffert d'une gestion défectueuse, ce qui a été mis en évidence dans les années 80 par les chocs extérieurs et la pénurie de moyens financiers.

66. Les entreprises économiques d'Etat ont été surtout installées dans des régions où les dépenses d'équipement étaient si élevées qu'aucun investisseur privé ne pouvait ou ne voulait s'en charger; sinon, là où l'esprit d'initiative que la diversification et la croissance exigent faisait défaut; sinon encore là où il existait des raisons politiques de conserver la mainmise de l'Etat sur des industries ou ressources naturelles stratégiques. La plupart de ces entreprises fonctionnaient dans les secteurs des biens et services non commercialisables et se caractérisaient par un coefficient de capital relativement élevé, leur dépendance des importations et leur endettement. C'est pourquoi les fortes fluctuations des taux d'intérêt et de change ont eu des répercussions considérables sur leur viabilité, d'autant qu'elles étaient incapables de s'adapter en investissant de l'argent frais et en se restructurant. D'autres, qui travaillaient dans des secteurs à vocation exportatrice, tels que les offices de commercialisation de produits de base ou les compagnies minières, ont également été très éprouvées par la chute des cours de ces produits et par le refus des gouvernements de faire retomber cette dépréciation sur les producteurs.

67. L'ampleur de l'affaiblissement des entreprises économiques d'Etat ne ressort pas de leurs résultats financiers puisqu'elles étaient tenues par la nécessité de l'ajustement budgétaire global d'améliorer leur bilan. Leurs déficits et les transferts en provenance du gouvernement central ont diminué dans les années 80, parfois dans des proportions notables, du fait que leurs dépenses d'équipement ont été réduites et que les subventions indirectes ont été diminuées ou supprimées.

68. Le besoin de réformer les entreprises économiques d'Etat est maintenant évident. Les mesures qui conviendraient vont de la liquidation à la remise en état, en passant par quantité de variantes. Le choix devrait être fait après une évaluation minutieuse du rôle et des résultats de chaque entreprise. Il est fréquent que les résultats des entreprises publiques soient jugés uniquement à l'ampleur de leurs déficits. Il convient pourtant de se rappeler qu'un déficit, au sens d'un excédent de l'investissement sur l'épargne, ne saurait être considéré en soi comme un indice de mauvais résultats pour autant que l'investissement ait un rendement suffisant.

69. D'autre part, le déficit en compte courant d'une entreprise publique n'est pas toujours le signe d'une gestion inefficace. Il tient peut-être plutôt aux objectifs assignés par le gouvernement, par exemple aux objectifs concernant la répartition du revenu et le développement industriel et agricole, la nécessité de fournir à la population certains biens et services essentiels et à l'industrie des biens intermédiaires et biens d'investissement, ainsi qu'à la volonté de créer des emplois. En pareil cas, il s'agit de savoir si les entreprises économiques d'Etat sont les instruments les plus propres à atteindre ces objectifs de développement. Si l'on constate qu'il y a de meilleurs moyens d'atteindre les objectifs visés (par exemple fiscalité, subventions budgétaires, etc.), elles peuvent alors être gérées dans des conditions strictement commerciales, mais rester propriété de l'Etat pour des raisons budgétaires ou autres. La tâche doit alors être assignée à d'autres instruments, faute de quoi la suppression des déficits financiers des entreprises publiques signifierait l'abandon pur et simple de ces objectifs. En revanche, si ces entreprises se révèlent être les institutions appropriées, il faudrait en définir clairement les buts et dissocier leurs effets sur les résultats financiers des entreprises des effets dus à l'inefficacité micro-économique.

70. En l'absence de récompenses et de pénalités, d'encouragements et de sanctions, l'inefficacité dans les entreprises économiques d'Etat peut être considérable. La faculté d'émarger au budget ou de s'adresser à la banque centrale pour faire face aux déficits et pertes nuit à la discipline financière, tandis qu'un système de rémunérations sans rapport avec les résultats financiers peut amoindrir la créativité des gestionnaires et la croissance de la production. En outre, l'efficacité peut se ressentir fortement de l'absence de concurrence due à une position de monopole naturel, ainsi que d'influences politiques sur l'emploi et autres décisions.

71. Ces dernières années, on a de plus en plus préconisé avec insistance la privatisation des entreprises économiques d'Etat pour sortir de ces difficultés. La privatisation a certes un rôle à jouer, mais elle doit reposer sur une évaluation attentive des problèmes et des options.

72. La comparaison des résultats des entreprises publiques et privées, en général, n'est pas toujours utile, car leurs champs d'activité et leurs objectifs sont souvent très différents. D'ailleurs, les constatations sont mitigées ^{3/}. Il convient aussi de noter la tendance à une corrélation étroite entre les résultats des entreprises publiques et privées dans des pays différents; quand les principales et grandes entreprises privées sont bien gérées, les grandes entreprises publiques tendent à être également relativement bien gérées. En effet, si les pouvoirs publics peuvent et veulent subordonner leur appui au secteur privé à ses bons résultats, ils pourront et voudront aussi discipliner leurs propres entreprises.

73. A l'occasion de la réforme des entreprises économiques d'Etat, il est bon de rechercher les raisons profondes et les circonstances qui ont été à l'origine de la nationalisation et la mesure dans laquelle ces raisons et circonstances demeurent valables. Les cas où des entreprises d'Etat ont été créées parce que les capitaux et le savoir-faire privés faisaient défaut, ou bien parce que des sociétés étrangères ont été nationalisées, ou par suite d'opérations de sauvetage, ou encore pour créer une source de revenus pour l'Etat, doivent être envisagés différemment de ceux où elles ont été créées

pour servir certains buts collectifs. Il est important aussi de reconnaître que les raisons de l'appartenance à l'Etat sont susceptibles de changement au cours du développement. Alors que le rôle des entreprises privées au début du développement peut consister à promouvoir les industries essentielles, ce ne sera peut-être plus nécessaire à un stade plus avancé. Mais alors, il faudra peut-être créer des entreprises d'Etat dans de nouvelles industries d'une importance stratégique pour le déroulement du développement, là où les coûts et risques initiaux sont trop grands pour être assumés par l'initiative privée, ainsi que dans les domaines où les pays en développement commencent à rivaliser avec de puissantes sociétés transnationales. D'autre part, le rôle des entreprises d'Etat en tant que sources de recettes publiques évoluera probablement dans le temps à mesure que les possibilités de fiscalité s'améliorent dans leur ensemble avec les progrès du développement.

74. Une bonne gestion, qu'elle procède d'un changement de propriété ou d'une autre raison, ne suffit souvent pas, à elle seule, à améliorer le fonctionnement des entreprises. L'amélioration requiert généralement une injection d'argent frais pour mettre la technologie à jour et enrayer la dégradation de la capacité existante, ainsi que pour permettre à l'entreprise de s'adapter aux changements des prix relatifs de base et des politiques de protection. La recherche d'accroissements rapides de la rentabilité et d'excédents financiers sans investissement et sans acquisition de technologie nouvelle risque de miner profondément les résultats à plus long terme, que l'entreprise soit privée ou publique.

75. Il convient aussi de tenir compte des répercussions de la vente d'actifs publics sur l'investissement global et privé. Elles dépendent de la façon dont le secteur privé finance ses achats et dont l'Etat utilise le produit de la vente 4/.

76. Dans un certain nombre de pays, les ventes d'actifs du secteur public à des non-résidents se sont multipliées depuis quelques années. A ce propos, plusieurs réflexions s'imposent.

- Ces ventes augmenteront les dépenses d'investissement interne totales si elles suscitent des arrivées additionnelles de capitaux, mais non pas si elles sont financées par des ressources extérieures qui, de toute façon, seraient entrées dans le pays;
- Il convient aussi de rappeler que, lorsque des non-résidents achètent une entreprise économique d'Etat, les rapatriements futurs de bénéfices nécessiteront la production de devises;
- Même si la privatisation s'effectue au moyen d'échanges de créances contre actifs, l'effet net du point de vue des devises peut n'être pas positif, à moins que la dette échangée ne fasse l'objet de décotes substantielles;
- La question du mode de réforme des entreprises d'Etat devrait être traitée séparément de celle du déclenchement de courants non générateurs de dette en provenance de l'extérieur. On peut obtenir ce déclenchement en vendant des entreprises privées ou publiques à des non-résidents, en encourageant les investissements étrangers directs et

en autorisant les non-résidents à effectuer des investissements de portefeuille sur les marchés nationaux de capitaux. La réforme des entreprises d'Etat devrait avoir pour but d'améliorer la gestion et l'efficacité.

77. Enfin, il convient de rappeler que beaucoup des mécanismes qui disciplinent la gestion font défaut ou sont inefficaces dans nombre de ces pays. Les risques de prises de contrôle sont minces, parce que les marchés boursiers sont peu développés et que la base de fonds propres est étroite. D'autre part, nous l'avons vu, en raison des directions imbriquées avec les banques, les créanciers ne participent pas activement à la surveillance des résultats de l'entreprise afin d'assurer l'efficacité de la gestion, ce qui, s'ajoutant à l'empressement des pouvoirs publics à venir à la rescousse des entreprises en difficulté, explique souvent que les disciplines financières des grandes entreprises privées soient aussi relâchées que celles des entreprises économiques d'Etat.

78. On peut encore escompter que la privatisation entraînera une réduction des coûts, essentiellement en réduisant l'emploi et la syndicalisation. Néanmoins, elle n'est pas une garantie d'efficacité dans l'affectation des ressources à l'intérieur de l'économie - c'est-à-dire des niveaux de production et de combinaisons d'intrants qui soient les meilleurs possibles du point de vue social - parce qu'il se peut que les entreprises privatisées jouissent d'un monopole et ne soient donc nullement contraintes de réduire leurs prix de revient, préférant au contraire abaisser la production et relever leurs prix. L'efficacité dépend davantage de la vigueur de la concurrence que de la nature du régime de propriété. Si la concurrence est imparfaite, la privatisation devra s'accompagner d'un cadre réglementaire efficace. Ainsi, elle ne diminue pas la nécessité de renforcer la capacité de gestion du secteur public, y compris sa résistance à la corruption.

79. Etant donné les difficultés financières qui caractérisent les pays en développement, la préoccupation qui domine quantité de programmes de privatisation est celle d'obtenir des liquidités plutôt que d'accroître l'efficacité. Dans certains cas, même des entreprises efficaces et rentables ont été mises en vente et les gouvernements ont offert toute une gamme d'encouragements pour attirer les acheteurs, dont des prix très bas, des bonifications de crédit et des garanties de bénéfices, et ils se sont même abstenus d'adopter des règlements contre les monopoles. Il convient toutefois de ne pas perdre de vue l'essentiel, c'est-à-dire comment procéder au mieux avec les entreprises économiques d'Etat pour améliorer leurs résultats et leur contribution au développement.

3. Environnement financier extérieur

80. L'environnement financier extérieur des pays en développement dans les années 80 a été marqué par de graves problèmes, dont un tarissement des apports financiers, des taux d'intérêt mondiaux élevés, la baisse des prix des produits de base et le mauvais fonctionnement du système monétaire et financier international. Alors que la plupart des pays débiteurs ont fait de grands sacrifices en matière de croissance et de développement en vue d'équilibrer leurs balances commerciales, l'état des ressources extérieures

n'a pas encore donné de signes d'une amélioration continue et l'instabilité sur les marchés financiers et monétaires internationaux a persisté sans discontinuer.

a) Apports financiers aux pays en développement

81. Comme nous le verrons plus en détail dans la partie suivante relative à la dette et aux ressources extérieures, le système des transferts financiers pendant les années 80 s'est caractérisé par un fléchissement des apports financiers extérieurs aux pays en développement, par le tarissement des prêts des banques commerciales et par la formation de soldes financiers négatifs nets dans de nombreux pays. Vers la fin de la décennie, les courants financiers publics ont assumé un rôle prépondérant, le FMI et la Banque mondiale devenant la clef de voûte du système de financement du développement.

82. Ces changements dans le niveau et la composition des apports financiers se sont accompagnés du développement de la crise de la dette. Malgré les résultats économiques sensiblement meilleurs d'un petit nombre de pays débiteurs à revenu intermédiaire qui ont profité des programmes de réduction de la dette, la crise de l'endettement est loin d'être résolue pour les pays le plus lourdement endettés. Les stratégies internationales de la dette appliquées jusqu'à présent se sont révélées avoir plusieurs lacunes et il faudra s'attaquer à l'endettement avec plus de vigueur en prenant des mesures plus hardies, qui aboutissent à un allègement beaucoup plus marqué de la dette.

b) Système monétaire et financier international

83. Le mauvais environnement financier extérieur du développement s'est ajouté à l'instabilité accrue du système monétaire et financier international dans son ensemble. Les taux d'intérêt dans les principaux centres financiers ont été beaucoup plus fluctuants que dans les années 80, et les taux nominaux et réels ont atteint des sommets extraordinaires. Les fluctuations des cours boursiers ont pris une ampleur sans précédent depuis la guerre. Les principaux taux de change ont varié plus fortement pendant la décennie écoulée et se sont écartés durant de longues périodes des niveaux justifiés par les différences de productivité et d'épargne; l'instabilité était donc latente, quand bien même elle ne se déclarait pas vraiment. A la suite des événements récents dans le golfe Persique, les marchés financiers mondiaux ont de nouveau été le théâtre de fortes turbulences et de réactions excessives, y compris de fluctuations brutales des taux de change, ce qui a accentué l'incertitude concernant l'avenir des taux d'intérêt.

84. L'instabilité financière et celle des taux de change tiennent en grande partie au comportement des milieux financiers privés sur des marchés internationaux de plus en plus intégrés et déréglementés associés à l'orientation des politiques monétaires dans les grands pays développés à économie de marché. La politique économique dans ces pays a comporté une libéralisation et une déréglementation assez prononcées des marchés financiers et des banques commerciales. Les efforts des gouvernements pour retenir et attirer l'activité financière dans leur pays ont entraîné des surenchères en matière de déréglementation et de dégrèvement d'impôts dans le secteur financier, qui ont notablement accru la mobilité des capitaux.

85. La déréglementation a porté également sur les taux d'intérêt et sur la gamme d'activités autorisées à différents types d'établissements financiers, ce qui a beaucoup atténué la fragmentation des marchés et a permis aux capitaux de se déplacer plus largement entre institutions et marchés et à travers les frontières. Les détenteurs de liquidités ont considéré de plus en plus les instruments du marché monétaire portant intérêt et libellés en monnaies différentes comme pouvant éventuellement se substituer les uns aux autres, de sorte que les marchés monétaires nationaux sont devenus plus étroitement intégrés. Autre aspect de la globalisation des activités financières pendant les années 80 : l'intégration plus étroite du marché des obligations et du marché des actions.

86. C'est en grande partie à cause de l'intégration, de la libéralisation et de la déréglementation financières que l'activité financière internationale s'est intensifiée nettement plus vite que la production, le commerce et l'investissement direct dans le monde. En revanche, elle ne semble pas avoir amélioré la répartition internationale de l'épargne. La plupart des opérations financières internationales ont été des choix de portefeuille, faits en grande partie par les détenteurs de revenus financiers, et non des décisions d'investissement prises par les entrepreneurs. De même, la plupart des opérations monétaires ont été suscitées par des transactions sur l'encours des actifs financiers et non par des courants d'épargne. En conséquence, les marchés des échanges ont été dominés par des forces spéculatives qui, loin d'avoir un effet stabilisateur, ont été fréquemment une cause de turbulences.

87. L'accentuation de l'instabilité s'explique par une autre raison importante : dans les années 80, les politiques monétaires ont visé beaucoup moins à stabiliser les taux d'intérêt et beaucoup plus à modérer la croissance de la masse monétaire. D'un autre côté, les gouvernements ont commencé à témoigner une extrême répugnance à se servir de la politique budgétaire pour la régulation de la demande et, plus encore, à contrôler les prix et les revenus afin de lutter contre l'inflation, en sorte que la politique monétaire est demeurée le seul instrument d'une gestion macro-économique. La politique monétaire a été de surcroît compliquée par la nécessité de tenir compte du taux de change. En outre, malgré des tentatives réitérées de coordination des politiques, les gouvernements n'ont pas dûment pris en considération, dans la pratique, les incidences de leur propre choix d'orientations et de leurs décisions sur le reste du monde, provoquant des incohérences flagrantes dans la position du pays et déclenchant de vastes déséquilibres commerciaux et des fluctuations brutales des taux de change. Ces phénomènes, joints à l'incertitude qui régnait sur les marchés financiers et monétaires, ont incité encore davantage les bailleurs de fonds à préférer les liquidités aux actifs à long terme et ont ainsi fait pression à la hausse sur les taux d'intérêt.

88. L'instabilité financière internationale a eu des répercussions défavorables sur les pays en développement, essentiellement dans les quatre cas ci-après :

- L'instabilité des taux de change a rendu l'environnement commercial international plus aléatoire et les échanges commerciaux plus hasardeux et plus onéreux. Le dérèglement monétaire a en outre alimenté les pressions protectionnistes.

- Des modifications considérables et inattendues des taux de change des principales monnaies de réserve ont de plus influencé défavorablement le coût du service de la dette extérieure, qui dépend en partie de la mesure dans laquelle la composition monétaire de la dette correspond à celle des recettes en devises.
- Des taux d'intérêt internationaux élevés ont joué un grand rôle dans la crise de la dette des années 80. Ils ont en outre fait monter les taux d'intérêt intérieurs dans les pays en développement, fait pression à la baisse sur les investissements intérieurs et la croissance de la production, tout en accentuant le déséquilibre de la répartition du revenu.
- Des fluctuations soudaines des apports financiers privés aux pays en développement et des fuites de capitaux se sont produites, encouragées par la libéralisation financière et la hausse des taux d'intérêt internationaux.

89. Un certain nombre de réorientations sont nécessaires pour donner plus de stabilité au système monétaire international et ramener à des niveaux plus supportables les incertitudes qui planent sur les marchés financiers et monétaires. Le système de taux de change deviendrait plus stable si les gouvernements des pays émetteurs des principales monnaies s'engageaient à défendre un régime officiellement déclaré de taux de change, qui devrait faire l'objet d'un accord à l'échelle internationale et être compatible avec des niveaux élevés d'activité et d'emploi. Ce résultat pourrait être atteint par un système de parités mobiles entre le dollar des Etats-Unis, le yen et l'ECU, assez semblable au mécanisme des taux de change du système monétaire européen.

90. Il serait utile aussi d'arrêter des règlements régissant les courants de capitaux mondiaux et croisés afin de prévenir les perturbations provoquées sur les marchés financiers et monétaires par les forces spéculatives. La spéculation devrait être rendue plus onéreuse, par exemple, au moyen de taxes sur les opérations financières. En outre, il faut rendre la réglementation prudentielle plus rigoureuse pour faire convenablement face aux risques accrus découlant de la libéralisation financière.

91. Enfin, le besoin se fait sentir d'un système renforcé de coordination des politiques à l'échelle internationale et de surveillance multilatérale, assorti d'objectifs quant à la croissance de la demande et aux déséquilibres de la balance courante. Lorsque les résultats s'écartent de ces objectifs, les pays à excédent et les pays à déficit devraient se partager la charge de l'ajustement des politiques de manière à éviter une distorsion dans le sens de la déflation et de la hausse des taux d'intérêt. Cette considération est d'une importance particulière pour les pays en développement, car ils sont sensibles non seulement aux effets directs, sur la demande, de l'orientation générale des politiques macro-économiques dans les grands pays de l'OCDE, mais aussi aux effets, sur les taux d'intérêt internationaux, de la combinaison de politiques monétaires et budgétaires. C'est pourquoi, la conduite des politiques dans les principales puissances économiques devrait faire l'objet d'une surveillance multilatérale. Dans cet ordre d'idées, il conviendrait de revoir le rôle du FMI et d'accroître sa contribution à la coordination des politiques à l'échelle internationale en vue de mieux tenir compte

des intérêts des pays en développement et de la mesure dans laquelle ils subissent les conséquences de l'interdépendance économique.

92. Les apports financiers extérieurs aux pays en développement ont augmenté depuis 1987, mais demeurent très inférieurs à ce qu'ils étaient au début des années 80. Corrigés de la valeur unitaire des importations, les courants financiers totaux à long terme vers les pays à revenu faible ou intermédiaire étaient, en 1988-1990, inférieurs de près d'un quart à ceux de 1980-1982. L'aide publique au développement est restée stationnaire jusqu'en 1987 et a augmenté de plus de 20 % depuis. Les investissements étrangers directs ont également progressé ces dernières années, mais les prêts de sources privées, à la fois sous forme de crédits à l'exportation et de prêts à long terme, ont stagné depuis quelques années après être tombés à des niveaux très bas, malgré le dynamisme général des marchés internationaux de capitaux. L'accès des pays en développement aux crédits bancaires internationaux demeure extrêmement limité et, en 1989, les prêts bancaires nets à moyen et à long terme aux pays ayant des difficultés à assurer le service de leur dette atteignaient moins d'un dixième du niveau de 1980-1982. La persistance de taux d'intérêt réels élevés sur la dette extérieure et le marasme des prix sur les marchés mondiaux de nombreux produits primaires exportés par les pays en développement débiteurs ont encore aggravé leur situation financière extérieure. Les arriérés à la fois de la dette commerciale et publique ont continué d'augmenter pour quantité de pays très endettés, ainsi que pour un certain nombre de pays à faible revenu depuis 1987.

93. Pendant les années 80, de nombreux pays en développement ont enregistré une contraction des transferts financiers nets en provenance de l'extérieur et beaucoup ont enregistré un transfert financier négatif net chaque année depuis 1983; ces transferts se sont effectués surtout avec des banques commerciales, mais aussi avec quelques créanciers publics. La perte de ressources provoquée dans les pays endettés par le retournement des transferts financiers nets depuis le début des années 80 a représenté, en moyenne, 4,5 % environ du PIB. Près de la moitié de ces pays, auparavant bénéficiaires nets de ressources financières, sont devenus fournisseurs nets. La plupart des autres sont demeurés bénéficiaires nets, mais à des niveaux très inférieurs aux précédents. Pendant les années 80, le transfert net au titre des crédits a été négatif dans plus de 40 pays en développement, ainsi que le transfert global de ressources dans plus de 30 pays. Depuis le début de la crise de la dette, les pays en développement endettés ont, en général, dû transférer à l'extérieur entre 2 et 3 % de leur PIB, dans certains cas, 6 % ou plus.

94. Ces pertes de ressources ont exigé un ajustement substantiel des balances commerciales. Dans la plupart des cas, les volumes exportés ont beaucoup augmenté, mais l'ampleur de l'ajustement requis n'a pas permis d'éviter une compression radicale des importations; la coexistence généralisée d'exportations plus abondantes et d'importations réduites pendant les années 80 était sans précédent. Dans de nombreux pays, l'adaptation aux fortes fluctuations des ressources financières extérieures disponibles a été rendue plus difficile par les prix bas de toute une série de produits primaires. La dégradation consécutive des termes de l'échange a fait monter le coût réel du service de la dette extérieure. Les pays en développement débiteurs, dans leur ensemble, ont constaté une dégradation de leurs termes de l'échange

depuis le milieu des années 80, mais l'Afrique subsaharienne et les pays lourdement endettés ont été particulièrement éprouvés. Dans nombre de pays, le poids de l'ajustement a été la raison essentielle de la stagnation et des désordres macro-économiques.

95. L'ajustement s'étant opéré, dans la plupart des cas, au détriment de la croissance, l'endettement extérieur des pays en développement demeure grave. Certains indicateurs de la dette se sont récemment améliorés, mais, dans les pays où le ratio de la dette ou de son service aux exportations a baissé, le fait tient essentiellement à une forte augmentation des volumes exportés par ces pays après 1986. Dans nombre de pays en développement débiteurs, le ratio de la dette aux exportations dépasse encore celui de 1982 et, dans l'Afrique subsaharienne, il poursuit sa montée. En outre, les améliorations constatées en 1989/1990 ne se sont pas accompagnées d'améliorations du ratio des paiements d'intérêt aux exportations, surtout en raison d'une hausse des taux d'intérêt au niveau international.

96. L'échec de la stratégie internationale de la dette appliquée jusqu'en 1988, qui devait supprimer le surendettement et contribuer à redynamiser la croissance et le développement, a inspiré un nouveau mode d'approche du problème de la dette des pays en développement à la suite de l'initiative Brady, en avril 1989. Cette formule représente incontestablement un progrès notable par rapport à la stratégie précédente, car elle fait de l'allégement de la dette un élément central de la nouvelle stratégie renforcée. Toutefois, le règlement du problème de la dette des pays en développement et la reprise de la croissance et du développement dans ces pays exigent une réduction de la dette ou de son service beaucoup plus ample que ne le permettraient les ressources disponibles au titre de la proposition Brady. La réduction maximale de la dette et du service de la dette envers les banques commerciales qui seraient actuellement possibles est la moitié seulement de celle qui avait été jugée comme nécessaire pour que les pays débiteurs puissent à la fois reprendre leur croissance et remplir leurs obligations restantes en matière de service de la dette.

B. DETTE ET RESSOURCES EXTERIEURES

97. Si les tendances actuelles persistent, les pays en développement continueront à avoir du mal à attirer des ressources financières extérieures suffisantes pour compléter leurs propres efforts afin de relancer le développement dans les années 90. Les conditions dans lesquelles se déroulera leur mobilisation de ressources extérieures sont compliquées par des problèmes hérités des années 80 et par les pressions nouvelles qui s'exercent sur le financement international. Les problèmes de la dette des pays en développement, qui ont entravé leur progrès pendant la décennie écoulée, resteront un obstacle majeur à leur reprise économique. Par ailleurs, les besoins de capitaux de ces pays augmenteront encore sous l'effet de la crise du Golfe et des préoccupations écologiques. En plus de ces besoins, le système financier international devra faire face aux nouvelles demandes d'aide à la restructuration économique et sociale des pays d'Europe orientale et à leur intégration progressive dans l'économie mondiale.

1. Vers une solution durable de la crise de la dette

98. Avec l'accord de Toronto sur la dette publique bilatérale des pays à faible revenu et l'initiative Brady relative à la dette contractée envers les banques commerciales, la stratégie internationale de la dette a beaucoup évolué depuis la septième session de la Conférence. Il est maintenant admis qu'un élément central des solutions au problème devrait être une réduction de la dette et de son service. Toutefois, l'allégement de dette résultant des accords conclus jusqu'à présent dans le cadre de ces initiatives a été relativement limité.

99. Malgré les progrès sensibles réalisés par un petit nombre de pays débiteurs à revenu intermédiaire (tout particulièrement, Chili, Mexique et, à un degré moindre, Venezuela) en vue de stabiliser leur économie et de pouvoir à nouveau faire appel aux courants spontanés de capitaux, la crise de la dette est loin d'être réglée pour la plupart des pays lourdement endettés. Ces pays ont d'immenses difficultés à stabiliser et à restructurer leur économie, et leurs indicateurs de la dette, qui se sont légèrement améliorés pour les débiteurs à revenu intermédiaire, demeurent à des niveaux difficiles à dominer (voir tableau annexe I-3), ce qui a été attesté par l'accélération des rééchelonnements et l'accumulation des arriérés. Les problèmes de la dette continuent à faire pression à la baisse sur les investissements publics et privés et, par conséquent, sur la croissance de la production des pays lourdement endettés. Pendant la période 1983-1990, les 76 pays ayant récemment eu des difficultés à assurer le service de leur dette ont enregistré une croissance moyenne réelle du PIB de 1,4 %, très inférieure à l'accroissement démographique, tandis que les investissements intérieurs perdaient sept points de pourcentage par rapport au PIB si on les compare à la moyenne 1975-1982 5/.

a) Dette contractée auprès des banques commerciales

100. Pour la dette privée, l'un des événements notables des quelques dernières années a été la mise en oeuvre de la stratégie renforcée de la dette à la suite de l'initiative Brady lancée au début de 1989. Depuis cette date, sept pays débiteurs (Costa Rica, Maroc, Mexique, Nigéria, Philippines, Uruguay et Venezuela) ont conclu des accords avec les banques créancières, après des négociations difficiles et prolongées 6/. Ces accords offrent aux banques diverses options concernant la réduction de la dette et de son service, ainsi que l'octroi de nouveaux prêts.

101. Le montant de la réduction qui en résulte est loin d'être ce qu'il faudrait. Pour quelques pays, les accords tiennent davantage d'un rééchelonnement de type classique que d'une réduction de dette (en particulier, Maroc et Philippines); pour d'autres, la réduction est contrebalancée par une augmentation des créances (en raison d'un renforcement du crédit sous forme de garantie des paiements d'intérêt ou de remboursement du principal) 7/. Les économies réalisées sur les paiements d'intérêt du fait de ces accords ont de même été relativement insignifiantes 8/.

102. La stratégie actuelle a également pour but d'augmenter les transferts financiers nets aux pays débiteurs, en incitant les banques à de nouveaux prêts et en encourageant l'inversion de la fuite des capitaux. Or la mesure

dans laquelle les banques créancières veulent et peuvent offrir de l'argent frais est douteuse. Un certain nombre de facteurs peuvent effectivement les en dissuader, dont la mauvaise cote de crédit de la plupart des pays en développement débiteurs, due, en grande partie, à l'absence d'amélioration durable dans leur position financière extérieure, de même qu'à des sollicitations concurrentielles dans le secteur bancaire et à de nouvelles dispositions réglementaires, par exemple en ce qui concerne les provisions exigées pour les nouveaux prêts et le renforcement de l'adéquation du capital 9/. L'expérience des accords appliqués jusqu'à présent dans le cadre du plan Brady montre combien il est difficile d'obtenir de nouveaux prêts 10/.

103. Les accords ont posé d'autres problèmes encore. Premièrement, ils ont rendu la dette restante plus difficile à réaménager. En effet, une grande partie des créances ont été converties en obligations, lesquelles sont perçues comme des bons de sortie puisqu'elles dispensent généralement leur détenteur de procéder à d'autres réaménagements et d'apporter de nouveaux capitaux. Qui plus est, il y a eu augmentation de la dette multilatérale (en principe non réaménageable). Deuxièmement, les accords contiennent des clauses de récupération en faveur des créanciers en cas d'augmentation substantielle soit des prix du pétrole (dans les cas du Mexique et du Venezuela), soit de la croissance du PIB (dans le cas du Costa Rica), mais pas de clause analogue en faveur des pays débiteurs en cas de dégradation sensible de leur situation économique. Cette asymétrie ne pourrait se justifier que si la dette et le service de la dette étaient réduits au point de rendre l'économie de ces pays moins vulnérable aux chocs extérieurs.

104. L'application du plan Brady a souffert de l'absence d'objectifs fixés sur le plan international pour les liquidités à moyen terme et la structure de la dette des pays débiteurs. L'ampleur de la réduction de la dette et de son service a donc eu tendance à dépendre du rapport de forces qui s'était établi lors des négociations et non pas des besoins réels. A cet égard, les institutions financières multilatérales pourraient jouer un rôle utile en établissant des estimations valables des besoins d'un pays en matière de réduction de la dette et de liquidités.

105. Dans le cas du Costa Rica, la décision du FMI et de la Banque mondiale d'appuyer financièrement le programme d'ajustement du pays malgré les arriérés qu'il avait accumulés a beaucoup fait pour persuader les banques de signer l'accord. Appliquée de façon plus systématique, cette forme de garantie financière par les institutions financières multilatérales pourrait être un bon moyen de réduire la dette et le service de la dette. Mais des décisions prises récemment par ces institutions donnent à penser que ce n'est peut-être pas la voie qu'elles choisiront.

106. L'offre aux créanciers d'encouragements supplémentaires à accepter une réduction de plus grande envergure de la dette et de son service, ainsi que des décotes plus fortes sur ces opérations, aurait aussi son utilité. Toute une série de propositions en ce sens ont été avancées ces dernières années, par exemple celle de créer un mécanisme international de réduction de la dette. Un accroissement du recours au soutien financier consenti par les institutions financières multilatérales devrait être envisagé avec beaucoup de circonspection : si des fonds supplémentaires ne sont pas mis à la disposition de ces institutions, il pourrait y avoir recul des prêts pour le financement de nouveaux investissements, essentiels au succès des mesures d'ajustement.

En revanche, dans les pays créanciers, les lois et réglementations nationales pourraient être mises plus efficacement à profit pour favoriser une réduction appropriée de la dette et de son service 11/.

b) Dette bilatérale publique

107. La dette bilatérale publique a triplé ces dix dernières années. Ayant atteint 318 milliards de dollars en 1990, elle représentait environ un tiers de l'encours total de la dette des pays en développement, contre un quart en 1980. Son importance croissante est imputable dans une large mesure aux opérations de restructuration de la dette en cours : reprise par des organismes de garantie publics de créances détenues par des créanciers privés, capitalisation des intérêts en relation avec les rééchelonnements, accumulation des arriérés d'intérêts et emprunts bilatéraux dans le cadre du plan Brady. Toutefois, ce gonflement aurait été un peu plus fort si les pays débiteurs (pour la plupart des pays à faible revenu) n'avaient pas bénéficié, conformément à la résolution 165 (S-IX) du Conseil du commerce et du développement, de l'annulation de quelque 11 milliards de dollars de dette d'APD contractée auprès des pays membres du CAD pendant la période 1978-1990.

108. Depuis le début de la crise de la dette, la fréquence des réunions du Club de Paris (où se fait généralement le rééchelonnement de la dette due à des gouvernements des pays membres de l'OCDE) n'a cessé d'augmenter : 21 accords par an en moyenne ont été conclus en 1989-1990, contre 16 les six années précédentes. La moyenne annuelle des montants consolidés est passée de 5 milliards de dollars en 1984-1985 à 17 milliards en 1989-1990. La plupart des pays sollicitant un rééchelonnement se sont adressés à plusieurs reprises au Club de Paris. Cette accélération des rééchelonnements de la dette publique témoigne de la persistance des problèmes rencontrés par de nombreux pays débiteurs et aussi par la vision à court terme adoptée par le Club de Paris, selon laquelle la période de consolidation (celle où les paiements du service de la dette à rééchelonner viennent à échéance) était le plus souvent, jusqu'à une date récente, de 12 à 18 mois. En outre, le service de la dette dû sur les montants précédemment rééchelonnés représentait une proportion croissante du montant consolidé, ce qui prouvait que les modalités des accords de rééchelonnement initiaux n'étaient pas celles qui convenaient. D'ailleurs, parmi les pays demandant un rééchelonnement figuraient plusieurs pays nouveaux - 12 depuis 1988, soit beaucoup plus que le nombre de débiteurs ayant pu s'émanciper des opérations du Club de Paris ces dernières années. Pour la plupart des pays sollicitant un rééchelonnement, l'allègement de la dette consenti par le Club de Paris est devenu la principale source de financement extérieur exceptionnel.

109. Le Club de Paris a beaucoup amélioré ses méthodes depuis quelques années, tout particulièrement à la suite de l'Accord de Toronto de juin 1988 qui a offert aux créanciers publics toute une gamme d'options touchant la dette bilatérale publique des pays à faible revenu 12/ : remise partielle du service de la dette; prolongation des périodes de remboursement; taux d'intérêt privilégiés. L'Accord de Toronto a marqué un grand progrès dans la stratégie de la dette, en ce sens que, pour la première fois, les gouvernements des pays créanciers ont admis la nécessité d'un allègement à des conditions de faveur pour une dette publique qui elle-même, n'avait pas été contractée à des conditions de faveur.

110. La mise en oeuvre des options de Toronto a fait apparaître un certain nombre de lacunes. L'allégement qu'elles permettent est extrêmement limité. Le total de l'élément de libéralité, pour les trois options est de 20 %, soit un tiers de l'élément de libéralité moyen qui s'attache aux nouveaux engagements de prêts publics récemment accordés aux pays à faible revenu fortement endettés 13/.

111. Autre raison du peu d'effets des mesures : seuls peuvent être pris en compte les paiements au titre du service de la dette dont l'échéance tombe pendant les courtes périodes de consolidation, si bien qu'il faut toujours recourir à des rééchelonnements en cascade, qui prennent du temps. En outre, des créanciers ont financé le coût des mesures d'allégement de la dette en prélevant des fonds sur leur budget d'aide, ce qui a atténué le caractère additionnel des mesures de Toronto.

112. Reconnaissant de plus en plus l'insuffisance des conditions de Toronto, quelques créanciers du Club de Paris ont été amenés à envisager des propositions audacieuses pour donner un souffle nouveau au principe d'une réduction de la dette des pays à faible revenu. A la deuxième Conférence des Nations Unies sur les pays les moins avancés, en septembre 1990, les Pays-Bas ont demandé l'annulation de la totalité de la dette bilatérale publique des PMA et autres pays à faible revenu lourdement endettés. Peu après, à la Réunion des ministres des finances du Commonwealth tenue à Trinité-et-Tobago, le Royaume-Uni a proposé que les créanciers du Club de Paris annulent en une seule fois les deux tiers de l'encours de la dette contractée par les pays remplissant les conditions requises, le solde étant rééchelonné sur 25 ans (y compris un délai de grâce de cinq ans) et les paiements d'intérêts capitalisés pendant les cinq premières années. De plus, le plan de remboursement serait établi en fonction de la capacité d'exportation du pays débiteur. Les critères d'admission au bénéfice de cet arrangement, appelés "conditions de Trinité-et-Tobago", seraient identiques aux conditions de Toronto.

113. Au Sommet de Londres, le Groupe des Sept est convenu de la nécessité d'adopter en faveur des pays les plus pauvres des mesures d'allégement supplémentaire "allant bien au-delà de l'allégement déjà accordé au titre de l'initiative de Toronto". Il reste cependant un certain nombre de questions à régler :

- L'ampleur de la réduction de dette. La mise en oeuvre de la proposition du Royaume-Uni contribuerait beaucoup à concilier les obligations au titre du service de la dette de nombreux bénéficiaires éventuels et leur capacité de remboursement. Pour plusieurs bénéficiaires, toutefois, la charge de la dette serait encore trop lourde 14/. Les créanciers publics - ceux du Club de Paris et les autres - pourraient considérer une réduction des deux tiers de la dette comme un repère et prendre en faveur de ces pays des mesures supplémentaires telles qu'un pourcentage de réduction plus élevé (pouvant aller jusqu'à 100 %, comme le préconise la proposition néerlandaise) et une augmentation des apports d'APD. Pour certains pays, il faudrait en outre un refinancement à des conditions de faveur du service de la dette multilatérale, ainsi qu'une réduction des créances des banques commerciales;

- Les modalités de réduction de la dette et la conditionnalité par politique imposée. La réduction de dette est particulièrement efficace si elle s'effectue en une seule opération, levant définitivement l'hypothèque que le surendettement fait peser sur les investissements et les incertitudes nées des rééchelonnements à répétition. S'ils optent au contraire pour une politique de "réduction par tranches", les créanciers devraient s'engager expressément dès le début à réduire la dette d'un montant global déterminé et accorder d'emblée la majeure partie de la remise totale de dette;
- Critères d'admissibilité. Les bénéficiaires seraient, semble-t-il, ceux qui remplissent actuellement les conditions requises pour bénéficier des mesures de Toronto (c'est-à-dire les pays surendettés admis à bénéficier des prêts de l'IDA et qui ont entrepris des programmes d'ajustement préconisés par le FMI). Il conviendrait d'étendre l'admissibilité à l'ensemble des pays lourdement endettés bénéficiaires de l'aide de l'IDA, même s'ils empruntent à la Banque mondiale. Il faut aussi veiller à éviter un écueil moral en se préoccupant des besoins des pays qui se sont acquittés de leurs engagements au titre du service de la dette mais n'y sont parvenus qu'au prix de grandes difficultés et de lourds sacrifices.

114. La charge de la dette publique pose également un grave problème à un certain nombre de pays à revenu intermédiaire et a récemment retenu davantage l'attention des pays créanciers. A la suite d'initiatives bilatérales prises par les Etats-Unis et la France 15/ et des recommandations du Sommet de Houston en juillet 1990, le Club de Paris a commencé d'appliquer un traitement plus favorable aux pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure ayant contracté de gros emprunts auprès de créanciers publics (conditions de Houston). Le nouveau traitement comprend essentiellement un allongement des échéances et des délais de grâce, mais pas de réduction de la dette (exception faite d'échanges volontaires de créances, d'un montant limité) 16/. Des progrès importants aboutissant à une réduction substantielle de la dette publique bilatérale de la Pologne et de l'Egypte ont été accomplis. En avril-mai 1991, les créanciers publics ont accepté de réduire de 50 % l'encours total de la dette de ces deux pays pouvant être rééchelonnée au Club de Paris (c'est-à-dire celle dont l'échéance est antérieure à la date limite) 17/.

115. Ces arrangements - exceptionnels, selon les créanciers - marquent un grand progrès dans la stratégie internationale relative à la dette, car ils font intervenir l'idée d'une réduction de la dette publique des pays à revenu intermédiaire et en étendent l'application à l'encours total de la dette. De plus, le montant de la dette annulée - environ 24 milliards de dollars pour les deux arrangements - est extraordinairement élevé. Il équivaut à plus du double du montant total de la dette d'APD que les pays membres de l'OCDE ont accepté d'annuler au cours des 13 dernières années. Il faut espérer que le besoin d'une réduction de la dette des autres pays à revenu intermédiaire dont la charge de la dette bilatérale est excessivement onéreuse ne sera pas négligé.

c) Dettes multilatérales

116. Pour de nombreux pays en développement, en particulier les pays à faible revenu, la dette multilatérale représente une fraction importante de la dette totale. Le service toujours plus lourd de cette dette a contribué à la forte baisse des transferts financiers nets des institutions financières multilatérales et certains pays débiteurs ont accumulé des arriérés non négligeables auprès du FMI. Les institutions de Bretton Woods, en particulier, sont devenues un élément du problème de la dette.

117. Les institutions financières multilatérales ont pris quelques mesures pour alléger le service de la dette multilatérale et contribuer ainsi à éviter les arriérés. La Banque mondiale, par exemple, a décidé en 1988 que 10 % de sommes remboursées à l'IDA serviraient à aider les pays répondant aux critères de l'IDA à payer leurs intérêts sur les dettes contractées aux conditions du marché auprès de la BIRD. Un certain nombre de pays donateurs ont dégagé des ressources supplémentaires à cette fin. Le FMI a créé la facilité d'ajustement structurel et la facilité d'ajustement structurel renforcée pour apporter une aide à des conditions de faveur aux pays à faible revenu.

118. Le Fonds a toutefois dû prendre d'autres mesures pour les arriérés déjà accumulés. Appliquant sa formule "intensifiée et coopérative", il a mobilisé des ressources supplémentaires auprès de pays membres développés en constituant des groupes d'appui pour aider les pays en développement débiteurs redevables d'arriérés au Fonds qui étaient disposés à adopter des mesures correctives. La formule n'a eu qu'un succès limité, et deux pays seulement (Guyana et Honduras) ont pu ainsi liquider leurs arriérés auprès du FMI. En 1990, le FMI a adopté la formule des "droits", selon laquelle un pays membre qui a de longue date un arriéré massif peut - s'il obtient régulièrement de bons résultats pendant la durée d'un programme d'"accumulation de droits" suivi par le FMI - acquérir des "droits" à un financement futur, à concurrence du montant des arriérés dont il était redevable en début de programme. La formule des "droits" marque un très grand progrès dans le traitement des problèmes de la dette multilatérale, car elle permet de rééchelonner indirectement des arriérés multilatéraux, qui ne sont pas, en principe, susceptibles de rééchelonnement. Toutefois, son application, qui exige aussi un financement à moyen terme par un groupe d'appui, s'est révélée extrêmement compliquée et prend beaucoup de temps. Jusqu'à présent, seuls la Zambie et le Pérou en ont profité. Parmi les difficultés rencontrées, il faut citer l'absence de plan relatif aux arriérés auprès de la Banque mondiale et la charge financière découlant d'obligations antérieures du service de la dette envers le Fonds qui viennent à échéance pendant la durée d'application du programme (y compris les paiements d'intérêts sur les arriérés bloqués).

119. La question des arriérés auprès des institutions multilatérales est l'un des aspects du problème général de la dette qu'il convient de continuer de traiter de façon concertée et sous l'angle de la croissance. Il faut en priorité, à cet égard, augmenter substantiellement les transferts nets desdites institutions, accroître l'efficacité de la formule des "droits", y compris par une mobilisation plus rapide des ressources par les groupes d'appui et appliquer d'urgence les mesures recommandées par la deuxième Conférence des Nations Unies sur les pays les moins avancés.

Ces mesures pourraient notamment consister à renforcer et élargir les mécanismes existants, par exemple le système de bonification des intérêts ou les mécanismes de consolidation financés par le réemploi de ressources ou des fonds d'affectation spéciale 18/. En particulier, le système de bonification des intérêts de la Banque mondiale aurait besoin d'un surcroît de ressources pour couvrir non seulement tous les intérêts dus par les pays remplissant les conditions requises, mais encore le refinancement, à des conditions privilégiées, du principal dû à la Banque mondiale. D'autre part, la Banque africaine de développement pourrait instituer un programme analogue de bonification des intérêts.

2. Le financement extérieur du développement

a) Tendances récentes

120. Les années 80 ont apporté des changements profonds dans le volume et la structure des courants financiers vers les pays en développement, ainsi que dans les politiques des créanciers du secteur public ou privé 19/. Après de fortes baisses de 1982 à 1987 et malgré une certaine reprise depuis, les apports extérieurs nets aux pays en développement en 1990 ont été, en termes réels, d'environ 40 % inférieurs au niveau atteint en 1981 (voir tableau annexe I-1). Cette régression s'est accompagnée de la persistance d'intérêts élevés, entraînant par conséquent la contraction des transferts financiers nets et l'apparition de transferts négatifs nets dans de nombreux pays débiteurs, en particulier dans les pays à revenu intermédiaire lourdement endettés. Ainsi qu'il ressort du tableau annexe I-2, les pays en développement importateurs de capitaux, dans leur ensemble, ont enregistré des transferts négatifs nets sans précédent, qui ont représenté en moyenne 20 milliards de dollars par an pendant la période 1983-1990 20/. Une partie de cette somme est le fait des pays d'Asie récemment devenus pays à excédent (Hongkong, République de Corée, Singapour et Province chinoise de Taiwan), mais la majeure partie a été versée par des pays qui, étant donné le niveau relativement faible de leur revenu, n'avaient pas les moyens de transférer des ressources à l'étranger. Ce phénomène généralisé représente une inversion manifeste du rapport antérieur entre le financement extérieur et la croissance, dans lequel des transferts positifs nets permettaient aux investissements de dépasser les niveaux qui auraient correspondu à l'épargne intérieure seule.

121. Pour faire face aux pertes causées par l'inversion des transferts nets, il a fallu ajuster notablement les balances commerciales. Le volume des exportations a beaucoup augmenté, surtout dans les pays à revenu intermédiaire, mais l'ampleur et le rythme de l'ajustement nécessaire n'ont pas permis d'éviter une compression radicale des importations. Dans de nombreux pays surendettés, l'adaptation aux fluctuations marquées des transferts nets a été rendue plus difficile par le marasme des prix des produits primaires. La dégradation des termes de l'échange qui en est résultée a augmenté le coût réel du service de la dette extérieure.

122. Autre changement fondamental du financement du développement : la contraction brutale des apports privés et l'augmentation concomitante de la part des apports de source publique. Dès 1990, cette part représentait un peu

plus de la moitié du total, contre un tiers en 1981. Cependant, le niveau absolu des apports de source publique est resté à peu près stationnaire en termes réels durant toute la décennie.

123. L'effondrement des prêts bancaires, provoqué par la crise de la dette, suffit, à lui seul, à expliquer la contraction générale des apports financiers aux pays en développement et les importants transferts négatifs nets. Depuis 1982, les créanciers bancaires ont reçu des pays en développement un transfert net de 26 milliards de dollars par an en moyenne, la majeure partie en provenance d'Amérique latine. En 1989 et 1990, les prêts bancaires nets ont quelque peu repris, essentiellement sous l'effet d'un accroissement des prêts aux pays d'Asie, de prêts concertés au titre du plan Brady et de quelques prêts "spontanés" à quelques pays surendettés. De leur côté, les crédits à l'exportation ont nettement régressé pendant les années 80. Après plusieurs années de courants négatifs, les crédits à l'exportation ont retrouvé des chiffres positifs en 1989-1990 à cause surtout d'une reprise des crédits à court terme. Les investissements étrangers directs, qui avaient chuté brutalement au milieu des années 80, ont considérablement augmenté depuis 1987, tout en restant inférieurs à l'attente dans de nombreux pays lourdement endettés.

124. L'aide publique au développement (APD) est restée le principal véhicule du financement du développement, fournissant environ 40 % des apports nets globaux en 1990. Il est donc préoccupant que les courants de ressources à des conditions de faveur soient restés quasiment stationnaires en termes réels pendant les années 80. L'essentiel de l'APD (environ 90 % ces dernières années) vient des pays membres du CAD. Les apports de ces pays ont augmenté pendant la période 1982-1990 au rythme annuel d'environ 3 % en termes réels, chiffre correspondant à peu près à la croissance de leur PNB et à peine suffisant pour compenser le fléchissement de l'aide antérieurement apportée par l'OPEP et par les pays d'Europe orientale. En conséquence, l'effort d'aide des pays membres du CAD, mesuré par le ratio APD/PNB, n'a pas progressé pendant la décennie écoulée, plafonnant à peu près constamment à 0,33 %.

125. La contribution directe des institutions de Bretton Woods destinée à répondre aux besoins financiers des pays en développement a été décevante. Les transferts nets du FMI à ces pays sont devenus largement négatifs, dépassant en moyenne 5 milliards de dollars par an pendant la période 1985-1990. En même temps, les transferts nets de la Banque mondiale (BIRD et IDA) n'ont cessé de diminuer, passant de 4,4 milliards de dollars en 1985 à 0,4 milliard de dollars en 1990, tandis que les transferts nets de la seule BIRD sont devenus négatifs dès 1987 et ont atteint -4 milliards de dollars en 1990. Autrement dit, les transferts financiers en provenance des institutions financières multilatérales ont considérablement baissé parallèlement à la régression des apports privés, au lieu de l'amortir.

126. Les tendances globales que nous venons de décrire ont eu des effets inégaux selon les régions. L'inversion des courants de transferts nets et le redressement correspondant des comptes extérieurs ont été particulièrement prononcés en Amérique latine. Pendant la période 1982-1990, la région a enregistré des transferts négatifs nets équivalant à 25 milliards de dollars par an contre des transferts positifs de 12 milliards de dollars par an en moyenne entre 1973 et 1981. Dans les pays de l'Afrique subsaharienne, malgré

des efforts opiniâtres et des initiatives spéciales prises par des donateurs pour mobiliser des ressources additionnelles devant la grave situation économique de la région, les apports nets de ressources ont stagné en termes réels depuis 1985 à des niveaux très inférieurs au niveau record de 1982. Les transferts globaux nets sont restés positifs, mais plus modestes. En Asie, la situation du financement est devenue de plus en plus complexe et diverse. Les économies nouvellement en voie d'industrialisation ont transféré des ressources à l'extérieur, ce qui est dû à leur maturité économique croissante associée à une bonne performance sur le plan du commerce et de l'épargne. Un certain nombre de pays de l'Asie du Sud-Est ont spontanément diminué leur recours au financement extérieur grâce à une capacité d'exportation renforcée et à une politique prudente d'emprunt. Au contraire, l'Inde et la Chine sont devenues de gros consommateurs de capitaux extérieurs, en particulier de source privée, pendant la majeure partie de la décennie.

127. Les changements globaux constatés dans l'ampleur et la composition des courants financiers étaient inextricablement liés à la crise de la dette. Depuis 1982, une interaction étroite s'est instaurée entre l'offre de capitaux extérieurs et les difficultés de service de la dette rencontrées par les pays en développement, tout particulièrement ceux qui étaient fortement tributaires des apports de capitaux privés. Une première régression des flux financiers nets a aggravé les problèmes de service de la dette qui, à leur tour, ont découragé de nouvelles entrées de capitaux. La crise de la dette a également nui au financement public du développement. Les pays qui ont été contraints d'accumuler des arriérés auprès des institutions financières multilatérales en raison de leurs graves problèmes d'endettement ont été privés de la faculté d'emprunter à ces institutions. Un certain nombre de bailleurs de fonds ont appliqué la même politique à l'égard des pays qui avaient accumulé des arriérés au titre de leur dette bilatérale. Ce qui est plus important encore, la dégradation de la situation économique de nombreux pays à revenu intermédiaire lourdement endettés et le retard pris dans la négociation de prêts à l'appui des réformes ont pesé sur le volume des apports financiers multilatéraux aux conditions du marché. Toutefois, les répercussions de la crise de la dette sur les flux financiers ont été quelque peu atténuées par les efforts accomplis par la Banque mondiale et le FMI pour lever des fonds supplémentaires, en particulier à l'intention des pays de l'Afrique subsaharienne écrasés par leur dette.

128. La fuite des capitaux est un autre facteur qui a exercé une influence négative sur l'offre de ressources extérieures dans les années 80. Le phénomène semble avoir sensiblement diminué ces dernières années, mais il faut y voir une manifestation du désordre financier existant, étroitement liée aux difficultés de service de la dette rencontrées par les pays en développement. Il est donc peu probable que la tendance s'inverse sensiblement tant qu'une solution durable n'aura pas été trouvée à la crise de la dette.

129. La crise de la dette explique deux autres caractéristiques importantes du financement du développement dans les années 80 : le rééchelonnement de la dette et les prêts à l'ajustement. Le problème de la dette a pris une ampleur telle que le rééchelonnement, qui était au départ un dispositif isolé, hors série, destiné à régler un problème temporaire de liquidité, est devenu un élément clé confirmé du système financier international. Au cours de la période 1987-1990, le rééchelonnement a permis de répondre à des besoins de

liquidité de 36 milliards de dollars par an en moyenne, chiffre légèrement supérieur à celui des paiements du service de la dette effectués par tous les pays en développement ayant eu récemment des difficultés à assurer ce service.

130. En même temps, les prêts à l'ajustement se sont beaucoup développés, un volume croissant d'aide extérieure, y compris le rééchelonnement de la dette, devenant subordonné à la performance macro-économique et à des réformes de structure dans les pays bénéficiaires. Dans l'évolution des prêts à l'ajustement et le dialogue de politique économique qui leur était associé, un certain nombre de questions fondamentales ont été posées quant à la portée de ce dialogue et aux conditions nécessaires pour en assurer le succès. Par le processus de prêts à l'ajustement et le lien établi entre ces prêts et le rééchelonnement de la dette, le FMI et la Banque mondiale sont devenus la cheville ouvrière du système de financement du développement, et l'aide financière hors projets a pris une place de plus en plus importante dans les opérations multilatérales et bilatérales.

131. Il est généralement admis que beaucoup de pays en développement doivent procéder à un ajustement radical et à des réformes profondes pour relancer la croissance et engager un processus de développement durable, notamment en privilégiant un secteur d'exportation dynamique et compétitif. Toutefois, les progrès accomplis en matière d'ajustement et de relance ont été ambivalents. Dans de nombreux pays qui avaient exécuté des programmes d'ajustement structurel, la réduction de l'inflation et des déficits extérieurs a été réalisée au prix de reculs de l'investissement et de la croissance. D'autre part, les programmes d'ajustement ont eu des conséquences sociales négatives dans plusieurs pays, sous l'effet de la récession économique et de compression des dépenses sociales de l'Etat. Différents avis ont été exprimés quant aux types de politiques et de moyens pouvant amener des transformations de structure et quant au rythme de leur application. On a en outre fait observer qu'il faut prêter une attention particulière à l'environnement économique et social de chaque pays et à l'interaction des mesures visant à provoquer une réforme à plus long terme avec les objectifs d'un équilibre macro-économique à court terme 21/.

132. Du fait de la liaison établie entre les prêts à l'ajustement de la Banque mondiale et les mécanismes du FMI, la double conditionnalité s'est beaucoup développée de manière informelle, surtout dans les pays à faible revenu où les deux institutions utilisent la même variable de politique économique dans leurs programmes. Cette pratique a suscité des inquiétudes quant à la possibilité d'une pression concertée sur le pays emprunteur et à l'apparition d'une sorte de "cartellisation" des prêteurs. On a craint également une extension progressive du contrôle du Fonds sur les prêts de la Banque, ce qui risquerait de causer des retards excessifs dans le versement de l'aide financière.

b) Les besoins de ressources financières dans les années 90

133. Pendant les années 90, le système de coopération financière internationale devra faire face à un certain nombre de problèmes majeurs. L'un des objectifs prioritaires est de soutenir les efforts visant à favoriser la reprise de la croissance et la stabilité macro-économique dans les pays en développement surendettés. Il supposerait à la fois une réforme de politique

générale et une mobilisation accrue des ressources intérieures dans les pays en difficulté, ainsi que le retour à des transferts financiers nets positifs. Il est probable que ces pays ne seront pas, avant plusieurs années, en mesure de financer uniquement à l'aide de l'épargne intérieure le surcroît d'investissement nécessaire pour reprendre une croissance soutenue. L'ajustement axé sur la croissance exigera par conséquent un financement extérieur beaucoup plus substantiel. En même temps, il ne faudrait pas négliger les besoins en ressources financières extérieures des pays en développement qui ont pu éviter d'être frappés par la crise d'endettement. En outre, des efforts spéciaux devront être consentis pour corriger la dégradation qui s'est produite dans les années 80 en raison d'un soutien financier insuffisant dans des secteurs clés - sécurité alimentaire, lutte contre la pauvreté, mise en valeur des ressources humaines et infrastructure - et pour financer des mesures de préservation de l'environnement. La coopération financière internationale doit, depuis quelque temps, faire face à une nouvelle série de tâches importantes : répondre aux besoins de financement des pays le plus touchés par la crise du Golfe et aider à couvrir les besoins de capitaux extérieurs des pays en transition d'Europe orientale dans des conditions qui soient compatibles avec un soutien financier renforcé aux pays en développement.

i) Répercussions de la récente crise du Golfe

134. Le conflit du Golfe a eu des répercussions économiques à la fois générales et spécifiques sur les pays en développement. La crise, en particulier pendant la période de cherté du pétrole, a porté atteinte à la croissance mondiale, par conséquent à la croissance dans les pays en développement. Les séquelles des destructions en Iraq et au Koweït se feront sentir pendant des générations. Les besoins de la reconstruction des pays du Golfe exigeront un effort concerté de tous les pays de la région dans le cadre d'une coopération économique qui privilégie le commerce et autres liaisons économiques, y compris des projets multinationaux dans des secteurs tels que les transports, l'approvisionnement en eau, l'énergie et l'environnement. Au Sommet de Londres, en juillet 1991, cette idée a reçu un vigoureux appui politique. Des moyens de financement sont ou devraient être disponibles dans la région, qu'il s'agisse des cas où l'épargne nationale est traditionnellement supérieure aux besoins intérieurs ou de la réduction progressive des dépenses militaires résultant d'une baisse des tensions. En outre, un financement extérieur bilatéral et multilatéral serait indispensable.

135. Beaucoup de pays en développement situés hors de la région du Golfe ont également souffert du récent conflit, certains même gravement, à travers les effets combinés de l'enchérissement des importations de pétrole, d'une diminution des envois de fonds des travailleurs migrants et des recettes touristiques, du coût de la réinstallation des travailleurs rapatriés et de la perte de marchés d'exportation. Le coût global de ces chocs sur les pays qu'ils ont éprouvés a été estimé à 22 milliards de dollars pour 1990 et 1991 22/. Le contrecoup de la crise du Golfe sera certainement ressenti pendant nombre d'années à venir par beaucoup de ces pays, qui devront évidemment eux-mêmes renforcer les mesures intérieures visant à en résorber les coûts. La communauté internationale a rapidement répondu aux besoins, mais il faut encore mobiliser des ressources extérieures additionnelles de façon à

dédommager suffisamment à moyen terme tous les pays lésés 23/. Ces ressources devraient se situer dans un cadre multilatéral et reposer sur des critères rigoureusement économiques.

ii) L'impact des réformes en Europe orientale

136. La restructuration économique et sociale des pays d'Europe orientale et leur intégration progressive dans l'économie mondiale exigeront de nouveaux apports financiers en monnaies convertibles d'une ampleur sans précédent. La dimension et le calendrier des besoins financiers dépendront naturellement du champ, de l'échelonnement et du rythme des réformes ainsi que de l'effort accompli sur le plan national pour maintenir une forte propension à l'épargne malgré les fortes pressions qui s'exerceront en vue d'un accroissement de la consommation. Ces événements historiques ont posé deux problèmes importants à la communauté internationale : comment insérer les pays d'Europe orientale dans le système financier international en lui épargnant complètement, ou presque, les tensions; comment répondre à leurs besoins énormes et croissants de capitaux sans détourner des ressources en principe destinées aux pays en développement.

137. La première question amène à se demander de manière plus générale si l'épargne globale est suffisante. On a récemment exprimé à maintes reprises la crainte que les pays développés ne se révèlent pas assez économes pour faire face aux nouvelles demandes de capitaux émanant de l'Europe orientale, du Moyen-Orient et d'ailleurs, sans accentuer les pressions sur les taux d'intérêt et les difficultés financières des pays en développement endettés. Cette crainte que l'épargne globale n'en vienne forcément à se raréfier peu à peu semble pourtant dénuée de fondement. D'une part, il y a amplement matière à réduire les dépenses militaires, dont la raison d'être disparaît rapidement avec la fin de la guerre froide. D'autre part, le coût des biens d'équipement a notablement baissé grâce à la vitesse du progrès technique. Enfin, l'épargne des ménages ne s'est pas réellement dégradée, malgré certaines apparences.

138. D'ailleurs, si, comme tel est fréquemment le cas, le niveau de la demande globale ne suffit pas pour que le potentiel productif mondial soit pleinement utilisé, il est possible d'intensifier l'investissement sans que les pouvoirs publics et les ménages aient d'abord à réduire leur consommation, puisque l'investissement lui-même créera l'épargne nécessaire pour produire un supplément de revenus. Il est donc plus à propos de centrer l'attention sur les facteurs qui restreignent actuellement l'investissement et font monter les taux d'intérêt, en particulier sur l'organisation du système financier et son incidence sur le coût et l'offre de moyens financiers.

139. Les institutions financières aussi bien que les gouvernements doivent maintenant s'efforcer de venir à bout des faiblesses structurelles du système financier international. En attendant, toutefois, les tensions et les sollicitations vont sans doute empêcher le potentiel productif mondial d'être pleinement utilisé pendant quelque temps. Jusque-là, l'obstacle au financement du développement sera non pas l'offre de ressources réelles, mais la capacité des institutions de produire des moyens financiers. L'une des issues possibles est de reprendre les allocations de DTS et de les "lier" au financement du développement. Le Japon a récemment proposé une nouvelle allocation de DTS de 20 milliards de dollars sur 10 ans, les pays développés contribuant à cette

allocation au FMI pour prêts-relais aux pays en développement. La proposition mérite d'être sérieusement prise en considération 24/.

140. Quant à la deuxième question, il est probable que l'incidence des réformes en Europe orientale sur les apports financiers aux pays en développement différerait beaucoup selon la nature de ces apports, essentiellement selon qu'ils seront publics ou privés. Dans le cas des apports du secteur privé, tels que les prêts bancaires ou les investissements étrangers directs, les considérations d'offre jouent un rôle mineur, car banques et investisseurs étrangers peuvent d'ordinaire s'adresser facilement aux marchés internationaux des capitaux pour financer leurs opérations. Quoiqu'il en soit, les banques commerciales ont récemment montré peu d'empressement à accroître leurs engagements dans de nombreux pays de la région, à cause de difficultés qu'ils ont à assurer le service de leur dette et à transformer leur économie. De même, les courants d'investissements étrangers directs, bien qu'ayant augmenté de façon spectaculaire, sont, et resteront encore assez longtemps, relativement modestes, malgré toutes les possibilités offertes par ces pays.

141. Dans ces conditions, il est vraisemblable que les créanciers publics, bilatéraux et multilatéraux, auraient un rôle majeur à jouer pour faire en sorte qu'un financement extérieur suffisant soit disponible à court et à moyen terme. Les gouvernements des pays de l'OCDE ont déjà répondu notablement aux besoins financiers des pays entrés sur la voie des réformes. Du milieu de l'année 1989 au milieu de l'année 1991, les engagements financiers pris par les pays de l'OCDE et les institutions multilatérales envers des pays d'Europe orientale (sauf l'URSS) ont atteint 31 milliards de dollars, dont environ 8 milliards sous forme de dons, en plus des 16,5 milliards de dollars correspondant à la réduction de la dette bilatérale publique accordée à la Pologne par le Club de Paris.

142. Dans le cas des apports publics, les contraintes qui limitent l'offre sont décisives, surtout en ce qui concerne l'APD bilatérale, qui dépend des crédits budgétaires annuels. Naturellement on a beaucoup débattu, à la fois dans les pays développés et dans les pays en développement, de la mesure dans laquelle l'aide bilatérale à des conditions de faveur aux pays engagés sur la voie des réformes risquait de déplacer des courants de ressources au détriment des bénéficiaires traditionnels de l'aide, qui souffraient déjà d'une APD stationnaire et d'apports privés fortement réduits. L'inquiétude manifestée à ce sujet a conduit les ministres des pays du CAD responsables de l'aide à donner l'assurance que le soutien qu'ils accorderaient aux pays d'Europe orientale n'entamerait pas leur détermination d'accorder un rang élevé de priorité à la coopération pour le développement avec le tiers monde. En même temps, certains ministres envisageaient d'avoir aussi recours, dans les programmes de soutien à ces pays, à des fonds d'APD, tout en sauvegardant les apports aux bénéficiaires traditionnels de l'APD 25/.

143. Néanmoins, il y a déjà eu quelques dérogations, légères il est vrai, au principe de la complémentarité 26/. On s'accorde généralement à reconnaître que, du moins à court terme, il y a bel et bien un risque de réaffectation des fonds aux dépens des budgets d'aide au développement, surtout dans les pays donateurs dont la situation budgétaire est particulièrement difficile.

Il conviendrait de mettre tout en oeuvre pour éviter une situation où des crédits additionnels à des conditions de faveur accordés à l'Europe orientale le seraient au détriment des niveaux actuels de l'APD ou de son élément "croissance". Une aide véritablement additionnelle pourrait être assurée par une surveillance et une coordination rigoureuses au niveau multilatéral. Il serait bon d'établir des estimations des crédits additionnels nécessaires pour se faire une idée des déficits potentiels. Quoi qu'il en soit, une fois terminée la phase initiale critique des réformes, il est probable que l'aide bilatérale des pays de l'OCDE consistera de plus en plus en assistance technique, et non en appui financier, tandis que la majeure partie des apports extérieurs à l'Europe orientale seront sans doute assortis de conditions commerciales, comme dans le cas des pays en développement ayant des niveaux de revenu analogues. Toutefois, il est à craindre que la période de transition et le besoin d'un appui substantiel à des conditions libérales des pays de l'OCDE ne durent plus longtemps qu'on ne l'envisage actuellement. Dans le cas du FMI, ces considérations exigent une prompte ratification de l'augmentation des quotes-parts au titre de la neuvième révision générale et une mise en oeuvre rapide de la dixième révision.

144. Quant aux apports multilatéraux, il s'agit de savoir si un programme de prêts massifs à l'Europe orientale pourrait être financé dans les limites actuellement fixées aux opérations de prêt des institutions multilatérales sans porter atteinte à l'aide financière programmée en faveur des pays en développement membres. A court terme, la Banque mondiale a une certaine latitude pour élargir ses opérations globales de prêt au moyen des ressources existantes. Mais une augmentation générale de capital pourrait bientôt devenir nécessaire pour répondre aux besoins financiers considérablement accrus de membres plus nombreux, surtout quand l'URSS deviendra membre de plein droit. Dans ce scénario, cependant, la majeure partie des contributions de l'OCDE à l'augmentation de capital de la Banque prendront la forme de capital callable, c'est-à-dire de garanties, et non d'espèces. Ces garanties permettront à la Banque d'emprunter davantage sur les marchés internationaux de capitaux où l'offre est beaucoup moins limitée que pour l'aide étrangère. Dans le cas du FMI, ces considérations exigent une prompte ratification de l'augmentation des quotes-parts au titre de la neuvième révision générale et une mise en oeuvre rapide de la dixième révision.

145. L'une des répercussions les plus immédiates des changements dans les pays d'Europe orientale s'est fait sentir sur leur APD aux pays en développement, maintenant fortement réduite ou terminée. De surcroît, l'assistance économique substantielle accordée sous forme de subventions implicites considérables aux échanges commerciaux a virtuellement disparu. Nombre de pays en développement souffrent de ces événements. Ainsi que le Comité de la planification du développement l'a récemment recommandé, il faudrait que la communauté internationale accorde une attention particulière à des programmes spéciaux d'assistance aux pays en développement qui ont de graves problèmes d'ajustement par suite des réformes en Europe orientale 27/.

iii) Le financement public du développement : sa capacité de répondre aux besoins

146. Etant donné les sollicitations croissantes dont la coopération financière internationale fait l'objet, il faut absolument se demander si l'offre de

financement public du développement est suffisante. Les apports publics sont appelés à rester la principale composante de ce financement dans les années 90 puisqu'un retour en force des capitaux privés vers les pays en développement est peu probable, en raison surtout de l'attitude escomptée des banques commerciales. Or les perspectives de financement public sont médiocres, surtout pour l'APD. L'aide n'entame pourtant guère les ressources budgétaires des pays membres du CAD. Ces dernières années, elle a représenté environ 1,3 % des dépenses de l'administration centrale dans ces pays et la moitié de ce pourcentage aux Etats-Unis. Néanmoins, on prévoit que l'APD des pays membres du CAD augmentera, dans le meilleur des cas, de 2 % en termes réels pendant les quelques années à venir, étant donné les perspectives peu encourageantes du budget d'aide des Etats-Unis (tombé à 0,15 % du PNB) et malgré l'augmentation substantielle de l'aide attendue du Japon et de la France. Par conséquent, selon les indications dont on dispose actuellement, le ratio global APD/PNB pour les pays membres du CAD continuera sans doute à se chiffrer à 0,33 %, moins de la moitié de l'objectif de 0,7 % convenu au niveau international. Les perspectives de l'aide provenant des donateurs non membres du CAD, notamment les pays d'Europe orientale et l'OPEP (représentant en 1989 encore légèrement plus de 10 % de l'APD totale), sont encore plus sombres, en raison des événements récents.

147. Les perspectives d'aide multilatérale à des conditions libérales sont également défavorables. La neuvième opération de reconstitution des ressources de l'IDA ne signifie aucune augmentation en termes réels par rapport à la huitième opération. Or l'aggravation de l'endettement, la baisse des prix des produits de base et la nécessité urgente de poursuivre l'ajustement structurel ont notablement accru les besoins des bénéficiaires. En même temps, les ressources étales de l'IDA doivent répondre aux besoins de plusieurs pays à faible revenu d'Afrique subsaharienne récemment admis à en bénéficier, tels que le Nigéria, et d'un certain nombre de pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure en Amérique latine et en Asie, dont le revenu par habitant a brusquement diminué. Il faudra des efforts énergiques et rapides pour éviter une situation où l'appui à des conditions privilégiées aux nouveaux bénéficiaires serait accordé aux dépens des pays à faible revenu déjà fortement tributaires des ressources de l'IDA.

148. Il y a toutefois un certain nombre d'éléments positifs dans ce tableau généralement sombre de l'APD. La quatrième Convention de Lomé prévoit une nette augmentation des ressources par rapport à la troisième. Il est encourageant aussi qu'à la deuxième Conférence des Nations Unies sur les pays les moins avancés, les donateurs se soient engagés à accroître sensiblement et substantiellement les courants de ressources vers les PMA et aient adopté plusieurs options possibles à cette fin, dont une progression plus rapide vers l'objectif de 0,15 % ainsi que l'incorporation du nouvel objectif de 0,20 % du PNB dans l'APD aux PMA. En outre, lors de l'extension récente du Programme spécial d'assistance aux pays à faible revenu de l'Afrique subsaharienne, les donateurs bilatéraux ont annoncé des contributions allant jusqu'à huit milliards de dollars en cofinancement, nette augmentation par rapport aux engagements antérieurs.

149. Un aspect manifestement positif des changements survenus en Europe orientale est la fin de la guerre froide, qui devrait déboucher sur des "dividendes de la paix" - c'est-à-dire la réduction des dépenses d'armement

résultant de la détente entre l'Est et l'Ouest - susceptibles d'être utilisés, en partie du moins, pour le développement. L'APD provenant des pays de l'OCDE équivaut à 5 % seulement de leurs dépenses militaires. S'il était possible de réduire ces dépenses de 2-4 % par an pendant les années 90, il en résulterait des économies de 200 milliards de dollars par an d'ici à 1995. L'affectation de 25 % de cette somme à l'aide aurait pour effet de doubler l'aide du CAD, qui serait alors voisine de 0,7 % du PNB des donateurs 28/.

150. Il est devenu difficile d'évaluer dans quelle mesure les ressources destinées à l'aide multilatérale à des conditions commerciales seront suffisantes, car elles sont de plus en plus complémentaires des apports privés et des opérations de réduction de la dette. L'essentiel ici est de savoir jusqu'à quel point les institutions financières multilatérales peuvent en toute sécurité augmenter leurs prêts aux pays à revenu intermédiaire surendettés, en l'absence d'une nouvelle réduction marquée de la dette contractée auprès de banques commerciales et de créanciers bilatéraux, sans compromettre leur capacité de fournir des ressources suffisantes à d'autres emprunteurs et leur propre cote de crédit.

151. Avec l'application du Plan Brady, les institutions de Bretton Woods jouent un rôle de plus en plus important dans la stratégie renforcée de la dette. A ce propos, des préoccupations se sont fait jour quant au partage inégal de la charge entre le secteur public et les banques commerciales. On peut toutefois soutenir que les opérations massives de prêts bancaires des années 70 étaient une aberration historique et que ce qui se passe actuellement est non seulement un transfert des risques du secteur privé au secteur public mais, ce qui est plus important, un transfert de tâches. La résistance opposée par les marchés des capitaux à l'octroi de nouveaux prêts aux pays à revenu intermédiaire fortement endettés peut aussi être considérée comme une défaillance temporaire du marché, qui renforce la thèse selon laquelle les apports publics de capitaux doivent jouer un plus grand rôle jusqu'à ce que ces pays redeviennent solvables. Il incombe spécialement aux institutions multilatérales d'aider les pays en développement à renouer avec la croissance et la viabilité financière, obligation que les bailleurs de fonds privés n'ont pas. Il s'agit ici de trouver un juste équilibre entre l'accroissement des risques pris par les créanciers publics et les pertes subies par les créanciers privés. Cet équilibre devrait contribuer à la fois à sensiblement améliorer la solvabilité des pays surendettés et à préserver la cote de crédit des institutions financières multilatérales.

152. Autre question apparentée : comment le FMI peut-il contribuer substantiellement à réduire, et non à accroître, les transferts nets négatifs dans les pays en développement en général ? L'important est de se demander si le FMI devrait retirer des ressources des pays débiteurs avant que le processus de l'ajustement extérieur et de la croissance ne soit terminé. Il faut certes respecter le caractère automatiquement renouvelable des ressources du Fonds, mais la durée pendant laquelle ces ressources devraient être renouvelées devrait dépendre de l'étendue des déséquilibres structurels persistants dans les pays membres.

153. Si le volume des transferts financiers nets de source publique n'est pas suffisant, le régime actuel de financement à titre exceptionnel persistera sans doute. Les pays surendettés seraient d'abord contraints d'accumuler des

arriérés pour financer leurs déficits courants, puis de chercher à rééchelonner ces arriérés, retardant ainsi de plusieurs années encore le rétablissement de relations ordonnées entre débiteurs et créanciers.

iv) Efficacité de l'aide

154. La pénurie de fonds destinés à l'aide a mis en évidence la nécessité d'accentuer l'efficacité de l'aide et de diriger une proportion plus importante de ses courants vers des tâches prioritaires telles que la mise en valeur des ressources humaines et la lutte contre la pauvreté.

155. Les facteurs dont dépend l'efficacité de l'aide se situent à la fois du côté des bénéficiaires et des donateurs. Du côté des bénéficiaires, faute de conditions générales stables qui encourageraient l'investissement à long terme et en accroîtraient l'utilité, l'aide a perdu de son efficacité. D'autre part, un certain nombre de pays n'ont pas veillé à la bonne gestion qui assurerait un service public efficace, un cadre juridique fiable pour faire respecter les contrats et une administration responsable devant le public.

156. Du côté des donateurs, on trouve, parmi les facteurs qui ont compromis l'efficacité de l'aide, les lacunes du processus de coordination, l'aide liée et l'importance accordée parfois à des objectifs autres que la promotion véritable du développement à long terme. En outre, dans plusieurs cas, l'aide accordée sous forme d'assistance technique - qui représente un quart de l'APD totale octroyée par les pays membres du CAD - n'a pas contribué suffisamment au développement des capacités ou au progrès institutionnel des pays bénéficiaires.

157. Un effort a été fait pour coordonner l'aide des donateurs bilatéraux et multilatéraux à travers les mécanismes de groupes consultatifs et de tables rondes. Il subsiste cependant des problèmes qui nuisent à la coordination de l'aide et appellent des mesures correctives 29/. Premièrement, il faudrait que la coordination repose sur des stratégies du développement mieux formulées et portant sur une plus longue période. Deuxièmement, il faudrait renforcer le rôle des pays bénéficiaires. Troisièmement, les programmes et pratiques d'aide au développement des institutions donatrices devraient être effectivement axés sur le développement des capacités institutionnelles et de gestion des pays bénéficiaires. Quatrièmement, il conviendrait de consolider le système de suivi et de surveillance commune.

158. Il faut aussi une conception coordonnée de l'allègement de la dette et des efforts d'aide, ce qui exige une coordination plus étroite entre le Club de Paris et les groupes de donateurs. C'est d'autant plus urgent que, depuis l'adoption des conditions de Toronto, le Club de Paris a été habilité à dispenser une aide à des conditions favorables. Plusieurs propositions ont été avancées en vue de fusionner les activités fragmentées et compliquées du Club de Paris et des groupes consultatifs ou tables rondes à l'intention des pays à faible revenu afin qu'il soit possible de déterminer globalement le besoin d'allègement de la dette et de nouveaux apports d'aide. Ces propositions méritent d'être examinées de près 30/.

159. On s'est aussi de plus en plus préoccupé d'une réforme des politiques d'aide afin d'apporter un appui efficace aux stratégies de lutte contre la pauvreté 31/. Ces stratégies comprendraient des mesures de nature à accroître les possibilités d'emploi lucratif pour les pauvres, à accentuer la mise en valeur des ressources humaines (notamment en augmentant les crédits alloués à des secteurs sociaux tels que l'éducation, la santé, la nutrition) et à servir de filets de sécurité pour les groupes vulnérables de la population. La mise en oeuvre de ces mesures exigerait donc des modifications dans la composition de l'aide par secteur et son allocation par pays, un financement plus abondant des dépenses locales et renouvelables, et le déliement de l'aide.

160. Les donateurs soulignent toujours davantage la nécessité d'un développement participatif dans les pays en développement, comprenant une croissance économique à large assise et l'équité, la protection des droits de l'homme et une gestion plus efficace des affaires publiques 32/. Cette nouvelle tendance a fait craindre les inconvénients qu'il pourrait y avoir à imposer des "conditions politiques". Cependant, les pays en développement reconnaissent eux-mêmes qu'une bonne gestion est essentielle au progrès économique et social pour tous les pays. A la deuxième Conférence des Nations Unies sur les pays les moins avancés, il a été reconnu à l'unanimité que "Tous les pays devraient ... élargir la participation de la population au développement ... Le respect des droits de l'homme, ... avec la démocratisation et le respect de la primauté du droit, ... fait partie intégrante du processus de développement" 33/. En même temps, l'accord s'est fait sur les rôles respectifs des pays bénéficiaires et de la communauté internationale dans la réalisation de ces fins : "Chaque pays peut donc choisir librement les moyens de se rapprocher de cet objectif. Il faut aussi bien voir que tout progrès dans cette voie devrait être encouragé et appuyé par la communauté internationale, dans le cadre d'efforts de coopération entre les partenaires de développement" 34/.

3. Promotion de courants non générateurs de dette

a) Evolution récente

161. Depuis le déclenchement de la crise de la dette, les pays en développement ont fait des efforts considérables pour améliorer les conditions d'accueil des investissements étrangers directs et d'autres modes de financement sous forme de capital et de quasi-capital. Les mesures prises comprennent la libéralisation du cadre directeur de l'investissement étranger direct, la mise en oeuvre de programmes de privatisation, la conversion de créances en prises de participation et d'autres méthodes d'allégement de la dette. L'objectif visé était d'accroître rapidement le rôle de l'investissement étranger direct pour corriger le déséquilibre entre courants générateurs de dette et courants non générateurs de dette et de compenser en partie la forte diminution des prêts des banques commerciales. Ces efforts, qui traduisent l'idée de plus en plus largement admise que l'investissement étranger direct présente des avantages stratégiques du fait qu'il permet de combiner financement des projets, technologie et marchés, ont bénéficié d'un appui appréciable de la part d'un certain nombre de pays développés et des institutions financières multilatérales.

162. Il en est résulté une amélioration notable du climat de l'investissement dans les pays en développement et une reprise du volume des apports nets d'investissements étrangers directs. En 1990, les investissements étrangers directs dans les pays en développement avaient triplé en valeur réelle par rapport à leur niveau déprimé de 1985 (voir tableau annexe I-2). Par rapport à 1981, cependant, la progression n'était que de 10 % environ. De plus, les investissements étrangers réalisés dans les pays en développement ont été fortement concentrés sur quelques pays d'accueil en Asie et en Amérique latine. Au cours des dix dernières années, le Brésil, la Chine, la Malaisie et le Mexique ont reçu pratiquement la moitié de ces flux. En conséquence, les pays les plus fortement endettés (à faible revenu ou à revenu intermédiaire) ne bénéficiaient pas encore de la vigoureuse reprise des apports d'investissement net. En 1989, les investissements étrangers directs dans ces pays étaient encore, en chiffres nets, inférieurs d'environ 20 % à leur volume de 1981. De surcroît, la part des pays en développement dans le total mondial des investissements étrangers directs est tombée de plus d'un quart en 1981 à moins d'un cinquième en 1990.

163. Cette évolution s'explique par plusieurs facteurs, dont le plus décisif est la crise de la dette. D'une part, dans les pays débiteurs en difficulté, le surendettement et le désordre macro-économique qui l'accompagne ont contribué à créer un climat défavorable aux investissements étrangers directs. La perte de rentabilité des investissements étrangers déjà en place a eu un effet dissuasif sur les nouveaux investissements, mais elle s'est aussi traduite par une raréfaction des ressources disponibles pour l'investissement 35/. La crise de la dette a continué de freiner les courants d'investissements étrangers directs en entretenant l'idée de risques élevés, d'une faible rentabilité et de perspectives de croissance médiocres. Le niveau déprimé des cours des produits de base qui a prévalu pendant la majeure partie des années 80, ainsi que la surcapacité existant dans plusieurs secteurs industriels importants comme le textile, la sidérurgie et la pétrochimie, ont aussi contribué à cette évolution. Les avancées technologiques réalisées dans le secteur des nouveaux matériaux, associées à la réduction de la demande d'énergie et de matières premières, ont eu aussi des effets négatifs sur les investissements étrangers directs dans les pays en développement exportateurs de produits de base. Dans le même temps, de nouvelles possibilités d'investissements transfrontières sont apparues dans les pays de l'OCDE, en raison de l'amélioration des performances économiques, de la déréglementation financière et d'une concurrence commerciale de plus en plus intense favorisée, entre autres choses, par les perspectives d'instauration d'un marché communautaire unique après 1992.

164. La crise de la dette a aussi stimulé la recherche de nouveaux instruments financiers qui permettent un partage plus équilibré des risques entre prêteurs et emprunteurs 36/, améliorent la diversification des portefeuilles et renforcent l'orientation procyclique des transferts de bénéfices et des paiements extérieurs afférents aux services. Les mécanismes utilisés comprennent l'échange de créances entre des prises de participation, les projets sous forme d'investissements de portefeuille et les prêts basés sur des actifs.

165. La conversion de la dette en prises de participation est un des moyens de réduire l'endettement extérieur tout en développant l'investissement étranger

direct 37/. Depuis que le programme de conversion de la dette a démarré au Chili en 1985, tous les principaux pays en développement débiteurs ont eu recours à une forme ou une autre de conversion des créances. Le rôle croissant des programmes de privatisation, en Amérique latine surtout, ainsi que les accords de réduction de la dette conclus avec les banques commerciales dans le cadre du plan Brady, ont entraîné un regain d'intérêt pour les systèmes de conversion des créances.

166. La conversion de créances en actifs pourrait contribuer à réduire le stock de la dette et les flux de paiements correspondant à l'échéancier du service de la dette. En définitive, les conversions pourraient être avantageuses pour les pays débiteurs si les transferts de bénéfices et le volume des capitaux rapatriés étaient en gros du même ordre de grandeur que la réduction du service de la dette et suivaient l'évolution de la conjoncture. De plus, ces arrangements contribuent à encourager le retour des capitaux enfuis, peuvent appuyer des programmes de privatisation et encouragent l'investissement étranger direct. Les effets négatifs éventuels sont notamment des répercussions défavorables sur les contrôles budgétaires et monétaires, des mouvements de capitaux "aller et retour" 38/, le subventionnement des investisseurs étrangers (qui profitent de la décote des créances), le détournement d'investissements programmés et le renforcement des intérêts étrangers dans la structure du capital et le contrôle de gestion des entreprises autochtones. Cependant, des indices de plus en plus nombreux montrent que la conversion des créances en actifs encourage l'additionnalité, en d'autres termes qu'elle génère de nouveaux investissements qui n'auraient pas été réalisés autrement 39/.

167. Les nouveaux marchés d'actions ont suscité un vif intérêt ces dernières années. On estime que les quelques marchés financiers bien établis qui fonctionnent dans des pays en développement, essentiellement en Asie et en Amérique latine, offrent un vaste potentiel de croissance encore inexploité 40/. La preuve en est que les 30 pays en développement où il existe de nouveaux marchés d'actions représentaient environ 11 % du PNB mondial en 1988, mais 4 % seulement de la capitalisation boursière mondiale. De plus, les actions semblent généralement sous-évaluées en termes de capitalisation des résultats et de rendement, par rapport aux coefficients comparables observés sur les principaux marchés boursiers. Certes, les actions des pays en développement sont souvent considérées comme des titres à haut risque mais elles sont aussi plus rémunératrices. Les fonds de placement par pays et les marchés d'actions de certains pays en développement, par exemple la Thaïlande, la République de Corée, la Malaisie, le Chili, le Mexique et le Brésil, ont connu récemment une expansion rapide 41/. Les nouveaux marchés d'actions sont probablement appelés à jouer un rôle de plus en plus important dans la promotion du développement économique des années 90.

168. Dans le cadre des efforts entrepris pour parvenir à un réaligement des risques, des rendements et des responsabilités, de nouvelles techniques novatrices de financement des projets et des échanges ont commencé à se développer. Les systèmes de financement basés sur des actifs, par exemple les arrangements du type "constructeur-propriétaire-exploitant" ou "constructeur-exploitant sous réserve de transfert" (systèmes BOO et BOT), ainsi que le crédit-bail, ont permis à des investisseurs étrangers et à des pays d'accueil en développement de maintenir un partenariat viable.

Les systèmes BOO et BOT, par exemple, facilitent la mise en place d'arrangements financés par des ressources limitées dans lesquels la rémunération dépend des résultats du projet. Les formules de ce type ont l'avantage de donner aux créanciers extérieurs des assurances quant au service de la dette, de garantir l'accès à des compétences techniques et gestionnaires extérieures et de créer une solidarité entre partenaires étrangers et autochtones en les intéressant les uns et les autres à la rentabilité du projet. De même, les opérations de crédit-bail ont permis à des pays en développement d'avoir accès aux services d'installation qui auraient normalement nécessité de grosses immobilisations, sans renoncer au contrôle de l'ensemble du projet. Les arrangements basés sur des actifs permettent à l'investisseur étranger d'établir et de maintenir une présence rentable sur des marchés difficiles, en évitant ou en limitant les risques tant commerciaux que politiques d'une prise de participation. Cependant, pour que ces mécanismes fonctionnent de façon satisfaisante, il faut que les pays d'accueil possèdent une infrastructure industrielle relativement solide et des capacités locales qui soient en mesure de mobiliser les indispensables apports de contrepartie.

169. Parmi les "nouveaux" instruments financiers, les mieux adaptés à la capacité de remboursement des emprunteurs sont les obligations indexées sur produits, titres assimilables à une participation et dont la rémunération (le taux d'intérêt ou la valeur de rachat, ou les deux) varie en fonction du cours du produit sous-jacent. Dans la perspective d'un pays en développement, le but d'une émission d'obligations indexées sur produits serait de se procurer des ressources extérieures en tirant parti du potentiel d'exportation du secteur des produits de base et, en même temps, de se couvrir contre le risque de fluctuation des cours sur lequel ils n'ont le plus souvent aucune prise. Les difficultés de service de la dette auxquelles les pays en développement très endettés sont confrontés depuis le début des années 80 étaient dues en partie à la conjonction de la flambée des taux d'intérêt internationaux et de la chute des cours des produits de base exportés par les pays en développement. Dans le passé récent, il a été émis un grand nombre d'obligations indexées sur produits, aussi bien sur le marché des Etats-Unis que sur les marchés européens, mais jusqu'à présent seuls quelques pays en développement (comme le Mexique et les Philippines) ont eu recours à des instruments de ce type.

b) Politiques visant à encourager les investissements étrangers directs et les autres apports non générateurs de dette

170. Les pays en développement doivent continuer d'améliorer l'environnement réglementaire de manière à favoriser les investissements étrangers directs, les investissements de portefeuille et les autres flux non générateurs d'endettement. Un moyen d'y parvenir serait de réexaminer les obstacles qui s'opposent encore aux investissements étrangers directs, en particulier dans les secteurs où il existe un important potentiel d'exportation. Les initiatives régionales pourraient aussi recevoir davantage d'attention. Cependant, sans une solution durable de la crise de la dette, les flux d'investissements étrangers resteront anémiques dans de nombreux pays en développement.

171. Bien que les marchés des actions aient connu une expansion rapide dans les pays en développement au cours des dernières années, leur potentiel est encore loin d'être pleinement réalisé. Quelques-uns seulement des nouveaux marchés boursiers présentent de l'intérêt pour l'investisseur étranger, ce qui entrave la diversification des portefeuilles. Les pays en développement relativement avancés où ces marchés pourraient fonctionner de façon satisfaisante sont peu nombreux. Un moyen de remédier à cette insuffisance serait de créer des fonds de placement spécialisés dans plusieurs pays ou des fonds de placement sous-régionaux et régionaux et d'organiser un système de cotations réciproques sur les marchés boursiers nationaux. L'élargissement de la gamme des titres traités qui résulterait de programmes de privatisation et d'interventions auprès des entreprises privées pour les encourager à se faire coter en bourse, ainsi qu'un régime de réglementation plus rigoureux dans les pays en développement, ne pourraient que renforcer l'attrait de ces pays pour les investisseurs nationaux et étrangers.

172. L'éventuelle utilisation d'obligations indexées sur produits et leurs avantages potentiels devraient être étudiés à fond tant par les pays en développement lourdement endettés que par les pays qui ont échappé à la crise de la dette. Le recours aux obligations indexées sur produits pourrait être envisagé dans les négociations sur le réaménagement de la dette, où des obligations de ce type pourraient être proposées aux banques commerciales ou aux créanciers publics bilatéraux en échange de leurs créances. Les obligations indexées sur produits pourraient également servir au financement de projets et pourraient être aussi utilisées comme moyen de financement à long terme pour des achats de longue période effectués par des importateurs privés et des entités officielles de pays en développement. De même, les arrangements basés sur des actifs, par exemple des arrangements de type BOO/BOT et le crédit-bail, offrent des possibilités prometteuses qui méritent un plus ample examen.

173. Ces efforts devront être complétés par des mesures appropriées et diligentes de la part des pays qui sont une source d'investissements étrangers directs et de la part des institutions financières multilatérales. Malgré l'évolution récente en faveur de la libéralisation des exportations de capitaux, les investisseurs institutionnels des pays de l'OCDE sont encore soumis à des restrictions rigoureuses qui limitent le placement de leurs avoirs à l'étranger. Cependant, le programme de recyclage japonais et le plan adopté par les Etats-Unis, "Enterprise for the Americas", confèrent une dimension nouvelle à l'appui officiel bilatéral en faveur de l'investissement étranger direct dans les pays en développement. Dans le cas du Japon, le recyclage fait largement appel à des flux "hybrides", c'est-à-dire à des financements mixtes montés par les pouvoirs publics en collaboration avec le secteur privé et concentrés en majeure partie sur des pays en développement d'Asie. La composante investissement de l'initiative "Enterprise for the Americas" a pour base le fonds de placement correspondant qui doit être créé dans le cadre de la Banque interaméricaine de développement (BID) 42/. Des arrangements régionaux intégrés portant à la fois sur le commerce, l'investissement et la réduction de la dette, étayés par un financement adéquat et des programmes renforcés de financement hybride, sont des mesures qui vont dans la bonne voie et qui méritent de retenir l'attention d'autres pays exportateurs d'investissements étrangers directs.

174. Le régime fiscal et la réglementation que les pays d'origine appliquent aux sorties de capitaux appellent également un nouvel examen. En particulier, les régimes fiscaux en vigueur et les politiques d'ajustement économique suivies dans les pays d'origine ne devraient pas décourager l'investissement étranger direct dans les pays en développement.

175. Les efforts récemment entrepris au Club de Paris pour faciliter la conversion de créances officielles bilatérales en prises de participation devraient s'intensifier et devraient être étendus à tous les pays engagés dans des opérations de renégociation, mais il faudra veiller à réduire au minimum les retombées négatives et à assurer des apports additionnels.

176. Au niveau multilatéral, le Groupe de la Banque mondiale a sensiblement accru son rôle de catalyseur en organisant des montages financiers d'un volume de plus en plus important et de plus en plus complexe. La Société financière internationale (SFI) s'est montrée particulièrement active dans la création de fonds de placement et dans la mobilisation de l'investissement étranger. La récente augmentation du capital de la SFI devrait lui permettre d'accroître considérablement ce rôle 43/. L'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI), dont l'objectif principal est de promouvoir les investissements étrangers dans les pays en développement en fournissant des garanties contre les risques non commerciaux, a connu des débuts prometteurs 44/. Cependant, d'importants pays d'accueil comme l'Argentine, le Brésil, l'Inde, le Mexique et le Venezuela ne sont pas encore devenus membres de l'AMGI. Les gouvernements pourraient également renforcer le rôle de l'AMGI en lui donnant davantage de moyens d'offrir des garanties pour des projets d'investissement 45/.

177. Dans le même temps, les efforts de promotion des investissements doivent s'intensifier. Dans le cas de nombreux pays en développement, les activités de promotion des investissements manquent souvent de crédibilité et sont rarement convaincantes pour les investisseurs potentiels. Une plus étroite coopération au niveau régional et un parrainage plus dynamique de la part du Groupe de la Banque mondiale, de l'ONUDI et des banques régionales de développement aideraient à surmonter certaines de ces difficultés.

178. Enfin, les interactions entre les investissements étrangers directs et le commerce, le financement, la technologie et les services appellent un examen plus approfondi. L'investissement étranger direct est devenu le principal instrument de la globalisation de l'activité financière, de la production et des échanges. Il a joué un rôle déterminant dans l'expansion et la diversification des exportations d'articles manufacturés, l'essor du secteur des services, l'innovation financière et technologique et le transfert de technologie aux pays en développement. L'importance de ces interactions a été reconnue lors des Négociations commerciales multilatérales d'Uruguay. Leur complexité et le rôle des investissements étrangers directs comme moteur de la croissance et du développement sont devenus des problèmes cruciaux de la décennie 90. A cet égard, la proposition du Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales tendant à organiser une conférence mondiale sur l'investissement étranger direct et le développement doit être examinée d'urgence 46/.

4. Environnement et financement du développement

179. C'est évidemment aux pays en développement eux-mêmes qu'incombe au premier chef la responsabilité d'assurer la protection de leur environnement. Cependant, l'application effective de politiques et de mesures écologiquement saines dans les pays en développement doit être encouragée par un apport de ressources nouvelles et additionnelles provenant des pays industrialisés. Il est largement reconnu que les pays industrialisés sont la source principale de la dégradation de l'environnement mondial et qu'ils sont les mieux placés pour fournir les moyens financiers et technologiques qui permettront d'y faire face. Le partage équitable des risques, des coûts et des avantages écologiques doit être au centre de la coopération internationale dans ce domaine. Les considérations d'équité conduisent à mettre l'accent non seulement sur les responsabilités passées mais aussi sur les exigences et les capacités futures. Les pays en développement doivent pouvoir compter sur une aide financière et technologique suffisante pour être en mesure d'accroître leur contribution à la protection de l'environnement mondial et national, notamment en intensifiant leurs propres efforts de développement.

180. Il reste assurément beaucoup à faire pour établir une estimation définitive des besoins financiers des pays en développement dans ce domaine. Comme l'a fait observer le secrétariat de la CNUCED, les faits montrent dès maintenant que les montants nécessaires seront bien supérieurs aux niveaux de financement actuels et nécessiteront un réexamen approfondi des sources et des méthodes utilisées aujourd'hui, ainsi que la prise en considération de modes d'approche nouveaux et novateurs 47/.

181. Il importe également de veiller à ce que les nouveaux courants de ressources destinées à la protection de l'environnement mondial s'appuient sur des mécanismes plus automatiques et plus stables et d'en assurer le caractère additionnel par rapport aux apports actuels d'APD et aux engagements actuels au titre du développement. Un risque existe, cependant, que des ressources soient détournées des priorités nationales du développement pour être affectées à des priorités écologiques globales. Il conviendrait de mettre en place des mécanismes permettant de vérifier l'additionnalité.

182. Des progrès notables ont été obtenus jusqu'à présent avec la conclusion d'accords pour le financement du Fonds multilatéral intérimaire (constitué en vertu du Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone) afin d'aider les pays en développement signataires du Protocole, et pour le financement du Fonds mondial pour la protection de l'environnement. Le Fonds mondial, programme pilote d'une durée de trois ans portant sur 1,5 milliard de dollars, a été créé en novembre 1990 pour financer des dons ou des prêts concessionnels à des pays en développement dans quatre grands domaines, à savoir la limitation des émissions de gaz à effet de serre, la protection des eaux internationales, la préservation de la diversité biologique et la protection de la couche d'ozone du globe terrestre 48/. Plusieurs pays ont déjà annoncé des contributions à ces mécanismes de financement, contributions qui proviennent de sources additionnelles autres que les sources habituelles de leur aide au développement.

183. Les nouvelles conventions qui pourraient être conclues dans le domaine de l'environnement, par exemple sur les changements climatiques et la diversité

biologique, reposeront le problème des besoins financiers et technologiques à long terme et des mécanismes appropriés indispensables pour y faire face dans des conditions fiables et sur une période prolongée. L'appel à des mécanismes de financement volontaires risque de se révéler insuffisant. Aucun effort ne doit être épargné pour encourager les pays en développement à adhérer aux conventions internationales sur l'environnement en couvrant la totalité des coûts supplémentaires liés à cette adhésion. Les pays en développement doivent aussi avoir l'assurance qu'il sera répondu à leurs besoins en matière d'environnement sans que leur soient imposées de nouvelles formes de conditionnalité ou sans qu'il en résulte des distorsions de leurs priorités de développement.

184. Il se peut que les activités et les produits ayant un effet nocif sur l'environnement donnent lieu à l'imposition de taxes et de redevances d'utilisation. Un moyen d'assurer la stabilité à long terme des transferts de ressources aux pays en développement pour la réduction de la pauvreté et la protection de l'environnement pourrait consister à mettre en place de nouveaux mécanismes basés sur le marché et à dominante commerciale. L'idée s'impose de plus en plus qu'un système mondial convenablement conçu de titres négociables donnant droit à un certain volume d'émissions carbonées pourrait constituer la base d'un accord sur la réduction des émissions de CO₂ et qu'un accord de ce type récompenserait les efforts faits pour limiter les émissions tout en répondant aux préoccupations fondamentales d'efficacité énergétique et d'équité, ainsi qu'aux besoins de développement des pays du tiers monde 49/. Des recherches initiales ont montré que des permis négociables seraient l'un des moyens les moins coûteux et les plus efficaces de limiter les émissions de gaz à effet de serre qui sont à l'origine du réchauffement de la planète 50/. Leur utilisation pourrait être associée à des méthodes plus traditionnelles telles que les taxes et les contingents. Cependant, de plus amples recherches sont indispensables, notamment pour en savoir davantage sur les effets de l'utilisation de permis négociables et d'autres systèmes de ce type et sur les procédures applicables à l'attribution initiale des droits d'émission, pour mieux cerner la structure et le fonctionnement du marché des permis négociables et pour préciser le volume probable des flux de ressources sur lesquels on pourrait compter dans d'autres scénarios.

185. A titre intérimaire, un système de "droits" pourrait être envisagé pour les pays en développement appliquant des programmes écologiques dont d'autres pays tireraient un avantage. Ces "droits" seraient utilisés pour faciliter l'acquisition de technologies sans danger pour l'environnement et pour financer d'autres programmes écologiques.

186. Les échanges dette/nature pourraient jouer un rôle important dans la protection de l'environnement. Des arrangements de ce type ont été adoptés dans des pays en développement de plus en plus nombreux, surtout en Bolivie, au Costa Rica, en Equateur, à Madagascar, au Mexique et aux Philippines. Le plan retenu dans le cadre de la United States Enterprise for the Americas prévoit que les dettes rééchelonnées donneront lieu à des paiements d'intérêts d'un montant substantiel en monnaie locale, qui devront être utilisés pour des opérations de protection de la nature et la conservation des forêts, de la faune et de la flore et des écosystèmes. La conversion de créances en investissements écologiques a trouvé place dans les conditions de rééchelonnement du Club de Paris, initialement dans le cadre des modalités

dites de Houston. Elle a été ensuite incorporée aux montages mis en place pour la réduction de la dette polonaise et égyptienne, ainsi qu'à l'accord conclu avec le Sénégal en vertu des conditions de Toronto. Le Gouvernement polonais a récemment proposé aux créanciers du Club de Paris la création d'un fonds d'un montant de 3,1 milliards de dollars au titre d'un échange dette/nature. Les efforts entrepris par le Brésil pour mettre en place un projet pilote de conservation de ses forêts tropicales ont également reçu un appui encourageant lors du Sommet des Sept tenu à Londres en 1991 51/. Une aide devrait être fournie aux pays en développement pour faciliter l'élaboration de programmes nationaux et multinationaux d'échanges dette/nature, tout en prenant des mesures pour réduire au minimum les effets monétaires et inflationnistes défavorables.

187. Avant tout, le processus préparatoire de la Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement (CNUED), qui se tiendra à Rio de Janeiro en juin 1992, a permis à la communauté internationale de mieux coordonner et de mieux canaliser des efforts qui vont en se multipliant et en s'accroissant. Le programme d'action de la CNUED, "Action 21", et ses impératifs financiers, devraient certainement constituer les fondements de la coopération multilatérale pour la période à venir. D'audacieuses initiatives décidées d'un commun accord s'imposent face à des enjeux écologiques, financiers et technologiques sans précédent.

5. Autres aspects du financement et des paiements dans les échanges entre pays en développement

188. Les problèmes de fonctionnement qu'ont connus récemment des organismes nationaux et sous-régionaux de crédit à l'exportation et certains arrangements régionaux de crédit et de paiement des pays en développement sont l'un des symptômes les plus notables des répercussions, de la contraction internationale des ressources financières sur les moyens de financement et de paiement des pays en développement. Les tensions qui ont suivi la crise de la dette de 1982 ont contraint les pays du tiers monde à revoir leurs plans de développement, à retarder leurs projets d'investissement et à comprimer les importations, de toute provenance. En même temps, les projets régionaux et sous-régionaux de développement dans tous les secteurs ont été rétrogradés au dernier rang des priorités, même lorsque la part de l'élément devises dans les coûts du projet était négligeable ou inexistante. Les exportations destinées à des projets dans d'autres pays en développement ont été réorientées vers le Nord afin de générer les recettes en devises nécessaires au service de la dette extérieure, même lorsque ces recettes en devises étaient minimes. Quant aux importations en provenance d'autres pays en développement, elles ont été pareillement réduites, soit en raison de la compression générale de l'absorption intérieure, soit pour économiser sur l'utilisation de maigres ressources en devises, même dans le cadre de groupements d'intégration sous-régionaux qui avaient mis en place des arrangements de compensation multilatéraux. En conséquence, les ressources financières disponibles pour les échanges entre pays en développement, qu'elles soient de source intérieure ou sous-régionale, ont accusé une chute brutale, en particulier dans le cas des pays d'Amérique latine et d'Afrique endettés vis-à-vis des banques commerciales.

189. Cependant, l'ampleur du problème varie selon les exportateurs. Il est particulièrement aigu pour ceux qui exportent des produits non traditionnels.

Dans le cas des exportations traditionnelles, comme les produits de base, les exportateurs des pays en développement ont généralement besoin d'un financement après l'expédition. Normalement, les banques nationales ou internationales accordent des crédits à court terme (crédits relais) de 90 à 180 jours, sur présentation de lettres de crédit, de documents commerciaux, de récépissés d'entrepôt, etc. La plupart de ces exportations étant destinées aux pays développés, les banques connaissent souvent l'importateur ou sa banque et peuvent facilement se renseigner sur leur solvabilité. Naturellement, les choses sont plus compliquées si l'importateur est une entreprise d'un pays en développement, car l'importateur et sa banque ne sont pas toujours connus de l'exportateur et de sa banque. Cela dit, jusqu'à l'apparition de la crise de la dette en 1981, qui a gravement compromis l'accès des pays en développement au crédit, les difficultés de financement des exportateurs de produits traditionnels tenaient le plus souvent à des problèmes de coût. Ces dernières années, toutefois, même pour des exportations traditionnelles comme les céréales, la durée des crédits nécessaires est passée à six mois ou un an.

190. La situation est fort différente pour les exportations non traditionnelles. Dans ce cas, l'exportateur a généralement besoin d'un financement en devises avant l'expédition et d'un financement ultérieur, et n'est pas toujours en possession des documents commerciaux dont dépend l'accès au crédit. Qui plus est, il a besoin d'un financement à moyen ou long terme pour une période pouvant aller jusqu'à cinq ans. Quand il exporte vers un autre pays en développement, son partenaire, l'importateur, est généralement inconnu de sa banque ou de l'organisme national de crédit à l'exportation. L'exportateur peut lui-même être un nouveau-venu, ou exporter vers un nouveau marché dont on ignore les risques. Il présente donc un risque tout à fait différent du risque à couvrir dans le cas d'un exportateur traditionnel, et il a besoin de types de financement différents aux divers stades de la production et de l'exportation.

191. Dans la plupart des pays du tiers monde, l'infrastructure financière n'est pas suffisamment développée pour répondre aux besoins des exportateurs de produits non traditionnels. Le système de financement du commerce souffre souvent de graves lacunes, et quand les institutions accordent des crédits à l'exportation, ces derniers sont soumis à des conditions de garantie très strictes et ne représentent qu'un faible pourcentage de la valeur des transactions. En outre, les ressources que les pays en développement peuvent consacrer au financement des exportations, surtout les ressources en devises, sont limitées et manifestement insuffisantes. Ce problème est lié au sous-développement et il ne sera pas facile de le résoudre à court terme.

192. Les banques internationales qui finançaient auparavant les exportations traditionnelles ne souhaitent guère octroyer des crédits à l'exportation à moyen ou à long terme, et encore moins des crédits avant l'expédition. Lorsqu'elles y consentent, c'est qu'il s'agit de clients qu'elles connaissent et avec lesquels elles entretiennent des relations ou de maisons de négoce importantes et réputées. De surcroît, dans les cas typiques, elles évaluent aussi le risque crédit en fonction du risque pays, notamment pour le commerce entre pays en développement.

193. Les pays en développement doivent résoudre ce problème s'ils veulent réussir à libéraliser leur commerce et à augmenter leurs exportations. Cependant, comme ils ne sont pas en mesure, dans l'immédiat, d'accroître

suffisamment leur épargne, d'affecter davantage de ressources au financement des exportations au détriment d'autres activités ni d'augmenter sensiblement leurs recettes en devises, la solution doit venir de la coopération internationale. Cette coopération peut se réaliser à l'échelon régional ou interrégional et avec le concours de leurs partenaires des pays développés. Il va sans dire que l'expansion du commerce profite à tous et que la croissance des échanges entre pays en développement entraîne une augmentation du commerce mondial. Cette coopération peut être entreprise à l'échelon national, mais une coopération interrégionale promet d'être plus féconde en termes de profits, d'épargne, de coûts-avantages et d'éventuelles additionnalités.

194. L'analyse qui précède met en lumière les problèmes rencontrés et les diverses lacunes de l'infrastructure pour le financement du commerce dans les pays en développement. On constate que 16 pays en développement seulement possèdent des organismes spécialisés dans le financement du commerce. Dans la plupart des cas, ce sont les banques centrales ou les banques commerciales qui s'en occupent. Or non seulement ces institutions ne sont pas spécialistes en la matière, mais elles considèrent que le financement du commerce n'est qu'une activité subsidiaire par rapport à d'autres objectifs ou ne présente qu'un intérêt secondaire par rapport à d'autres modes d'utilisation des actifs. Le crédit commercial offert est limité : il ne porte que sur 0,5 à 20,6 % des exportations vers d'autres pays en développement, et se situe dans la plupart des cas dans une fourchette de 10-16 % du volume des transactions. Les exportateurs des pays en développement sont donc nettement désavantagés dans ce domaine. En outre, le crédit est généralement accordé uniquement aux exportateurs directs. Il est subordonné à d'importantes garanties et, pour l'essentiel, prend la forme d'un financement à court terme (180 jours au maximum). Si le crédit à court terme peut convenir pour les exportations traditionnelles, il ne répond absolument pas aux besoins de exportateurs de produits non traditionnels. Et quand l'importateur est une entreprise d'un autre pays en développement, l'accès au financement est tout à fait aléatoire.

195. Les difficultés liées au financement des échanges par des institutions commerciales ne sont atténuées ni par l'intervention de l'Etat dans la grande majorité des pays, ni par les banques internationales qui accordent la préférence à leurs clients traditionnels ou aux négociants offrant des garanties suffisantes. Autrement dit, ces banques peuvent aider de grosses entreprises, de vieux clients ou des importateurs établis dans le pays de leur siège, mais pas les petits négociants et ceux qui exportent vers de nouveaux marchés ou vers d'autres pays en développement. Qui plus est, toutes les banques internationales, lorsqu'elles évaluent la solvabilité d'un emprunteur, tiennent compte non seulement du risque de crédit, mais encore du risque par pays, de sorte qu'une opération commerciale qui pourrait être financée dans le cas d'un exportateur d'un pays développé risque de ne pas l'être s'il s'agit d'un exportateur d'un pays en développement.

196. La question se pose donc de savoir si les pays en développement peuvent résoudre individuellement ces problèmes. Si l'on admet que l'insuffisance de l'épargne (par rapport aux besoins d'investissement) est un problème pour tous ces pays, toute augmentation des sommes consacrées au financement des exportations doit nécessairement se faire au détriment de l'investissement privé ou des dépenses publiques, ou provenir d'un excédent de la balance de base. C'est peut-être une possibilité pour quelques pays nouvellement

industrialisés, mais certainement pas pour des pays en développement durement éprouvés par le fardeau de la dette, ni pour les pays les moins avancés qui n'ont guère accès au financement extérieur et pas davantage pour ceux dont les résultats économiques sont très médiocres.

197. Une coopération internationale s'impose donc dans ce domaine. Le premier échelon correspond à la coopération régionale ou sous-régionale. Les banques régionales et sous-régionales, comme toutes les institutions financières multilatérales, offrent plusieurs avantages. Elles peuvent mettre en commun les risques et étaler sur plusieurs pays les risques commerciaux extranationaux. Elles constituent un cadre pour la coopération internationale. Si elles sont bien gérées, elles peuvent avoir accès aux marchés de capitaux dans des conditions tout aussi bonnes que les pays les mieux notés. Enfin, elles sont à même d'uniformiser les formalités et les documents commerciaux. Mais cette coopération n'a guère donné de résultats.

198. Il faut bien voir que, premièrement, les échanges intrarégionaux ou sous-régionaux n'offrent pas nécessairement les meilleures possibilités de complémentarité. Les affinités régionales sont en effet d'ordre géographique, culturel et historique, plutôt qu'économiques. De toute évidence, la complémentarité commerciale est plus grande à l'échelle interrégionale que dans un contexte plus restreint. On constate en outre que le commerce interrégional constitue l'élément des échanges Sud-Sud qui a le mieux résisté aux perturbations et qui a été le plus dynamique. Deuxièmement, les avantages que nous avons évoqués à propos de la coopération régionale ou sous-régionale - mise en commun et étalement des risques, économies d'échelle, spécialisation, conquête de créneaux sur le marché, accès aux ressources extérieures, etc. - seront sans doute encore plus appréciables au niveau interrégional. Troisièmement, comme on peut le voir, les pays développés ne se sont guère empressés autour des institutions régionales et sous-régionales des pays en développement. Quatrièmement, la plupart des mécanismes régionaux ou sous-régionaux existants devront modifier leurs statuts ainsi que leurs pratiques sans se borner à accroître leurs ressources, pour pouvoir répondre aux besoins des pays en développement en ce qui concerne les échanges non traditionnels Sud-Sud. Ces mécanismes s'occupent principalement du commerce Nord-Sud et les trois d'entre eux qui financent des exportations non traditionnelles englobent des pays présentant des caractéristiques spéciales extra-économiques. Enfin, hormis la BLADEX, ils ne sont pas parvenus à mobiliser des ressources additionnelles par le biais d'un financement secondaire sur les marchés internationaux.

199. La démarche proposée pour s'attaquer à ce problème consiste tout d'abord à déterminer si l'infrastructure financière actuelle soulève des difficultés importantes nécessitant, en plus d'une action nationale, une coopération internationale. S'il en est bien ainsi, les avantages que pourrait présenter les arguments en faveur de la création d'un mécanisme interrégional, et l'intérêt et les avantages possibles d'un tel mécanisme, méritent d'être examinés.

200. En conséquence, les pays en développement pourraient prendre d'utiles initiatives dans deux directions : étudier la possibilité de mettre en place un mécanisme de financement du commerce et adopter des mesures pour améliorer leurs mécanismes nationaux déjà existants.

Notes du chapitre I

1/ Il est vrai que, dans beaucoup de pays à faible revenu, particulièrement dans l'Afrique subsaharienne, les stocks de produits constituent une part importante de l'avoir total des petits producteurs agricoles autonomes. Mais le phénomène tient non pas au niveau des taux d'intérêt, mais à la nature du processus de production et au fait que les activités des ménages ne sont pas entièrement distinctes de celles des entreprises. En réalité, dans le secteur rural de ces pays, non seulement l'épargne, mais aussi les revenus se matérialisent en nature, et les stocks de céréales sont utilisés à la fois pour la consommation et comme facteur de production entre deux récoltes : le produit stocké est simplement l'intrant indispensable à la production. Ces caractéristiques ne peuvent disparaître qu'avec la monétisation et le développement rural et non pas sous l'effet d'une politique des taux d'intérêt.

2/ En cas de pénurie grave, les produits sont généralement stockés pour être consommés à bref délai malgré la dépréciation et les frais de stockage. Mais si ces réserves sont constituées, ce n'est pas parce que le taux d'intérêt est faible comparé au taux d'inflation. En fait, les pénuries se manifestent généralement quand l'inflation est jugulée par le contrôle des prix. En pareilles circonstances, le relèvement des taux d'intérêt, par exemple, sur les dépôts bancaires ne saurait entraîner une réduction des stocks de produits. En revanche, si on supprime la pénurie en laissant monter les prix, il est probable que les stocks diminueront.

3/ On constate que certaines entreprises d'Etat sont beaucoup plus performantes que les entreprises privées du point de vue de l'utilisation de la capacité et de la croissance de la productivité. D'autre part, il semble bien que les gestionnaires de ces entreprises dans les pays en développement sont souvent enclins à s'occuper davantage de la formation et de l'adoption de nouvelles techniques de production, de comptabilité et de contrôle des produits, partageant leurs progrès dans ces domaines avec le secteur privé sans qu'il y ait partage des coûts. En revanche, il est vrai aussi que les entreprises d'Etat dans de nombreux pays en développement ont de graves problèmes de gestion et d'efficacité.

4/ Si l'Etat se sert du produit de la vente d'actifs pour accroître le service de la dette à l'extérieur, ce sera aux dépens à la fois de la production et de l'investissement. En revanche, lorsque l'Etat utilise ces rentrées pour investir, l'investissement privé diminuera et l'investissement global restera le même si la production est limitée par la pénurie de devises, mais il augmentera si la limitation de la production tient à la demande effective. Enfin, si l'Etat consacre les rentrées à éponger les déficits budgétaires, la privatisation ne modifiera ni la production, ni l'investissement. En d'autres termes, elle augmentera la production et la croissance seulement si le produit de la vente est affecté à des investissements et si la limitation qui tient à la pénurie de devises n'est pas contraignante; mais elle ne peut aider simultanément débiteurs et créanciers, si ce n'est dans la mesure où elle accroît progressivement l'efficacité.

5/ FMI, World Economic Outlook, mai 1991, p. 67 et 70.

6/ Pour une analyse détaillée de ces accords, voir CNUCED, Rapport sur le commerce et le développement, 1990, p. 35 à 43, et Rapport sur le commerce et le développement, 1991, p. 79 à 88.

7/ Dans le cas du Mexique, 7 milliards de dollars ont été annulés par conversion en obligations, mais la dette a d'autre part augmenté d'environ 7 milliards de dollars (5,7 milliards de dollars de dette publique et 1,4 milliard de dollars de nouveaux prêts bancaires). Les Philippines ont emprunté 560 millions de dollars pour annuler d'anciennes dettes et ont émis pour 700 millions de dollars d'obligations, total voisin des 1,3 milliard de dollars que leur ont rapportés les accords. Quant au Venezuela, il a eu recours à un financement de grande envergure de sources multilatérales et les banques lui ont consenti de nouveaux apports d'argent frais.

8/ Pour le Mexique, par exemple, l'économie annuelle moyenne nette réalisée sur les paiements d'intérêts équivalait à peu près à seulement 10 % de sa facture totale d'intérêts en 1988. Le Mexique augmentera ses liquidités d'environ 2 % du PIB, c'est-à-dire environ la moitié de l'objectif prévu. Dans le cas des Philippines, l'incidence directe de l'accord sur les intérêts dus a été initialement nulle. Pour le Costa Rica, dont les arriérés d'intérêts avaient été inclus dans l'accord, on a constaté que les obligations que ce pays avait finalement dû acquitter après l'accord équivalaient à peu près à ce qu'il avait effectivement payé auparavant, tout en accumulant des arriérés d'intérêts.

9/ De nouveaux ratios de fonds propres ont été fixés par l'Accord de Bâle de 1988 sur l'adéquation du capital. Voir Rapport sur le commerce et le développement, 1989, annexe 2. Les provisions requises pour de nouveaux prêts bancaires aux pays en développement lourdement endettés sont analysées dans FMI, "International Monetary Fund, International Capital Markets Developments and Prospects" (Washington, D.C., mai 1991), p. 70 et 71.

10/ Dans le cas de l'accord avec le Mexique, les banques détentrices de 47 % des créances couvertes par l'accord ont opté pour les obligations à intérêt réduit échangées au pair et les banques détentrices de 41 % de ces créances ont opté pour des obligations décotées. La formule des nouveaux prêts a été retenue par les banques détenant les 12 % restants, soit à peu près moitié moins que prévu. Dans le cas de l'accord avec les Philippines (qui offrait aux banques deux options : une option argent frais et une option rachat), le montant des nouveaux prêts levés a été très inférieur à l'objectif fixé par le gouvernement, tandis que les offres de rachat étaient elles trop nombreuses. Plusieurs banques créancières ont choisi de ne pas participer à l'opération. Quant à l'accord avec le Costa Rica, il ne prévoyait pas d'option d'argent frais. Pour plus de détails sur ces accords, voir Etude sur l'économie mondiale, 1990, op. cit., p. 172 à 187, et CNUCED, Rapport sur le commerce et le développement, 1990, p. 27 et 28.

11/ Selon une suggestion récente (qui visait les pays européens), seuls les créanciers participant à des opérations de réduction de la dette auraient droit à des dégrèvements fiscaux au titre de leurs provisions pour créances douteuses. Selon une autre suggestion (visant, celle-là, les Etats-Unis), les créanciers qui ne prennent pas part à une opération de réduction approuvée par le FMI et la Banque mondiale devraient être tenus de constituer des provisions spéciales sur leurs créances et ne seraient pas admis à bénéficier de dégrèvements fiscaux en cas de pertes.

12/ Les créanciers ont d'abord offert les conditions de Toronto aux pays de l'Afrique subsaharienne bénéficiaires du Programme d'assistance spéciale de la Banque mondiale, dont la plupart figuraient parmi les pays les moins avancés; 18 de ces pays africains ont jusqu'ici profité de l'initiative. En 1990, ce régime a été étendu à des pays autres que des pays subsahariens (Bolivie et Guyana).

13/ Pour les 17 pays africains bénéficiaires des conditions de Toronto en 1989 et 1990, l'économie additionnelle de liquidités a atteint à peu près 100 millions de dollars par an, soit 1,5 % du service prévu de la dette. Pour une analyse plus détaillée de l'Accord de Toronto et de sa mise en oeuvre, voir CNUCED, Rapport sur le commerce et le développement, 1989, encadré 7, et CNUCED, "La dette et la gestion de l'ajustement : attraction de flux financiers non générateurs de dette et de nouveaux prêts" (TD/B/C.3/234), par. 15 à 21.

14/ Pour une analyse détaillée des conditions de Trinité-et-Tobago, voir Rapport sur le commerce et le développement, 1991, encadré 4, p. 98 et 99.

15/ En juin 1990, le président Mitterand a annoncé que la France abaisserait aux conditions du marché les taux d'intérêt des prêts qu'elle avait consentis à quatre pays à revenu intermédiaire de l'Afrique subsaharienne (Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire et Gabon). A la même époque, le président Bush a lancé un programme de réduction des créances publiques des Etats-Unis sur les pays d'Amérique latine, dans le cadre de l'opération "Enterprise for the Americas" qui traite du commerce, des investissements et de la dette dans la région. Ce programme prévoit de substantielles remises de dette à des conditions libérales et des versements d'intérêts en monnaie locale, utilisables pour la défense de l'environnement. De plus, une partie des emprunts publics à des conditions non libérales (par exemple, les crédits à l'exportation) serait vendue sur le marché pour faciliter la conversion de la dette en prises de participations ou en investissements écologiques.

16/ Selon les conditions de Houston, les prêts d'APD sont rééchelonnés sur 20 ans, y compris un délai de grâce pouvant aller jusqu'à 10 ans, tandis que les crédits à l'exportation et les prêts publics autres que l'APD le sont sur 15 ans, avec un délai de grâce pouvant aller jusqu'à 8 ans. Dans les rééchelonnements classiques, les échéances sont de 10 ans et les délais de grâce de 5 ans. Les conditions de Houston prévoient en outre, innovation de taille, la possibilité pour les gouvernements créanciers de céder ou d'échanger des créances d'APD ainsi qu'un montant limité de crédits aux conditions du marché (généralement 10 % des créances exigibles ou 10 millions de dollars, selon le montant le plus élevé) pour le financement de projets écologiques, de projets d'aide, de prises de participations et autres conversions de créances en monnaie locale. A ce jour, le Congo, El Salvador, le Honduras, le Maroc et le Nigéria ont bénéficié de cette initiative.

17/ La réduction se fera au moyen d'un choix d'options prévoyant notamment la réduction du principal et des intérêts, ainsi qu'une capitalisation partielle des intérêts à des conditions de faveur. En outre, les pays créanciers ont consenti à un échange volontaire de créances dont pourrait bénéficier un pourcentage additionnel de créances exigibles allant jusqu'à 10 %. Pour la Pologne, la réduction de la dette se fera en deux étapes : d'abord 30 %, puis 20 % après trois ans. Pour l'Egypte, elle se fera en trois étapes : d'abord 15 %, ensuite 15 % après un délai de 18 mois, puis 20 % au bout de trois ans. Dans les deux cas, les réductions suivant la réduction initiale ne seront effectuées que si le pays mène à bien un programme convenu avec le FMI.

18/ Voir la Déclaration de Paris et le Programme d'action de la deuxième Conférence des Nations Unies sur les pays les moins avancés (A/CONF.147/Misc.9), par. 42 à 45.

19/ Pour une analyse détaillée du financement extérieur du développement dans les années 80 et 90, voir CNUCED, Le financement extérieur du développement (TD/B/C.3/235), 16 février 1990.

20/ Le transfert financier net est défini comme étant la différence entre les rentrées nettes de capitaux et le montant net des paiements effectués au titre de la rémunération du capital. Sa valeur est identique, mais avec un signe opposé, à celle de la balance du commerce de biens et de services non financiers. Cette conception diffère de celle qui est appliquée par l'OCDE. Premièrement, d'après l'OCDE, les transferts financiers nets concernent les courants provenant de donateurs et créanciers étrangers et leur service. En conséquence, les opérations portant sur les actifs détenus à l'étranger par les pays en développement n'entrent pas en ligne de compte. Deuxièmement, l'OCDE inclut dans les transferts nets certains postes qui n'apparaissent pas dans la balance des paiements des pays bénéficiaires et dont le principal est l'assistance technique. Enfin, il avait été convenu, et l'OCDE maintient cette tradition, de traiter les prêts du FMI comme un phénomène monétaire ou lié aux réserves et de l'exclure des statistiques concernant le financement du développement et la dette. Pour un exposé détaillé des différentes conceptions du transfert financier net, voir Nations Unies, Etude sur l'économie mondiale, 1990, encadré IV.1, p. 160 à 164.

21/ Voir les conclusions du groupe informel de personnalités compétentes réuni par le Secrétaire général de la CNUCED en septembre 1989 à l'occasion du débat du Conseil du commerce et du développement sur l'interdépendance (TD/B/L.864). Pour une analyse plus poussée des programmes d'ajustement, voir le rapport du Secrétaire général de la CNUCED à la huitième session de la Conférence (chapitre II, section A) et section A (Mobilisation des ressources intérieures dans les pays en développement) du présent chapitre.

22/ Voir Banque mondiale, Financial Flows to Developing Countries, mars 1991, p. 20 et 21.

23/ Le Groupe de coordination financière sur la crise du Golfe a annoncé des contributions équivalentes à environ 16 milliards de dollars pour aider les pays en développement le plus touchés par la crise jusqu'à la fin de 1991 (les trois quarts de cette somme ont déjà été alloués à trois pays). Certains crédits supplémentaires sont attendus de la Banque mondiale et du FMI.

24/ Pour une analyse plus générale de l'adéquation de l'épargne globale, voir Rapport sur le commerce et le développement, 1991, p. 2 à 29.

25/ Voir la Déclaration des ministres du "Groupe des 24 pour l'aide économique à la Pologne et à la Hongrie", du 13 décembre 1989.

26/ Voir Nations Unies, Rapport du Comité de la planification du développement sur sa vingt-septième session (E/1991/32, du 13 juin 1991), par. 89 et 90.

27/ Voir Comité de la planification du développement, op.cit., par. 16.

28/ Voir PNUD, Rapport mondial sur le développement humain, 1991, p. 91 et 92.

29/ Voir Devandra Raj Panday et Maurice Williams, "Coordination et efficacité de l'aide : les pays les moins avancés (1981-1989)" - étude établie pour la deuxième Conférence des Nations Unies sur les pays les moins avancés (UNCLDC II/4/Rev.1, 8 mars 1990).

30/ Voir CNUCED, "Examen de l'application des principes directeurs annexés à la résolution 222 (XXI) du Conseil" (TD/B/1167), 12 février 1988, par. 70 et 71; C. Lancaster, African Economic Reforms: The External Dimension, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1991; "Déclaration d'Abidjan sur l'allègement de la dette, la reprise et la démocratie en Afrique" des parlementaires des pays d'Afrique et du Nord, 9 juillet 1991.

31/ Voir Banque mondiale, Rapport sur le développement dans le monde, 1990, et PNUD, Rapport mondial sur le développement humain, 1991.

32/ Voir, par exemple, "La coopération pour le développement dans les années 90 : déclaration des ministres de la coopération et des responsables des organismes d'aide des pays du CAD", communiqué de presse de l'OCDE, du 5 décembre 1989, et communiqué du Conseil ministériel de l'OCDE, du 5 juin 1991.

33/ Programme d'action pour les années 90 en faveur des pays les moins avancés, par. 64.

34/ Ibid.

35/ Mesurés en dollars de 1985, les montants annuels moyens réinvestis sont tombés de 2,3 milliards de dollars E.-U. en 1976-1982 à 1,5 milliard de dollars E.-U. en 1983-1989, soit un recul de 32 %, pour sept pays d'Amérique latine, à savoir : l'Argentine, le Brésil, la Colombie, le Costa Rica, l'Equateur, le Mexique et le Pérou. Voir Institute of International Finance, Inc., Fostering Foreign Direct Investment in Latin America, Washington, D.C., 1990.

36/ Le partage des risques représente la mesure dans laquelle l'obligation contractuelle est expressément rattachée à un aspect ou à un autre de la situation économique de l'emprunteur, et a donc pour effet de transférer de l'économie nationale à l'économie mondiale les risques inhérents au pays emprunteur. Voir Donald R. Lessard, "Beyond the Debt Crisis: Alternative Forms of Financing Growth", dans *Dealing with the Debt Crisis*, (sous la direction de Ishrat Husain et Ishac Diwan, Banque mondiale, Washington, D.C., 1989.)

37/ La valeur annuelle de ces conversions de créances a rapidement augmenté, passant d'environ 0,5 milliard de dollars E.-U. en 1985 à quelque 6 milliards de dollars E.-U. en 1988. Cependant, elle est tombée au-dessous de 5 milliards de dollars E.-U. en 1989, plusieurs pays qui sont de gros débiteurs, en particulier l'Argentine, le Brésil, le Mexique et les Philippines, ayant suspendu ou sensiblement ralenti ces opérations à la suite d'incidences défavorables sur l'expansion de la masse monétaire et de mouvements "aller et retour" de capitaux, etc. Pour 1990, les estimations indiquent une sensible reprise du volume des conversions de dette en prises de participation. Voir World Bank, *Financial Flows to Developing Countries*, décembre 1990.

38/ Pour une description des "mouvements aller et retour" (ou "opérations circulaires"), voir CNUCED, *Rapport sur le commerce et le développement*, 1988, encadré 6 : "Conversion de la dette en prises de participation : possibilités et limites".

39/ Des études empiriques conduites par la SFI et l'Institute of International Finance, Inc. ont montré que les programmes de conversion de la dette en prises de participation renforcent l'additionnalité. Voir : J. Bergsman et W. Edisis, *Debt-Equity Swaps and Foreign Direct Investment in Latin America*, IFC Discussion Paper Number 2, Washington, D.C., 1988; et Institute of International Finance, Inc., *op. cit.*

40/ Voir WIDER, *Foreign Portfolio Investment in Emerging Equity Markets*, Helsinki, 1990. Voir aussi Banque mondiale, *Emerging Stock Markets Factbook*, 1991.

41/ D'après les estimations de la SFI, pendant la période de cinq ans qui a pris fin en décembre 1988, la capitalisation boursière (c'est-à-dire la valeur des actions cotées en bourse) pour un groupe de 30 "nouveaux marchés" a augmenté d'environ 500 % pour atteindre 378 milliards de dollars E.-U. et la valeur des titres traités, exprimée en dollars, a été multipliée par 16. Dans le même temps, le nombre des sociétés cotées, au nombre de près de 11 000, a augmenté de 63 %. Voir SFI, *Emerging Stock Markets Factbook*, 1989.

42/ Avec une contribution initiale du Gouvernement des Etats-Unis d'un montant de 500 millions de dollars E.-U., le fonds servira de source de financement additionnel pour la promotion de réformes du régime d'investissement spécifiquement axées sur les mécanismes du marché. Est également prévue, dans le cadre de l'initiative, la vente d'une partie de l'encours des prêts consentis par l'Eximbank et des actifs de la Commodity Credit Corporation, afin de faciliter les conversions de dette en prises de participation et en investissements pour la protection de la nature.

43/ En vertu d'un accord conclu en juin 1991, le capital de la SFI sera porté à un milliard de dollars, payable sur une période de cinq ans.

44/ Au cours de l'exercice 1990, l'agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) a délivré ses quatre premières garanties couvrant un passif éventuel d'un montant maximum de 132,3 millions de dollars E.-U., pour des projets exécutés au Chili, en Hongrie, en Indonésie. Le montant total des investissements directs s'est élevé, d'après les estimations, à plus d'un milliard de dollars E.-U. Les demandes de garanties des investissements officiellement reçues par l'AMGI émanaient d'investisseurs de 12 pays, parmi lesquels tous les grands pays industrialisés, qui envisageaient de réaliser des projets d'investissement dans 36 pays membres. Voir AMGI, rapport annuel 1990, Washington, D.C., 1990.

45/ L'AMGI dispose d'un potentiel d'assurance d'un milliard de DTS seulement.

46/ Cette proposition figure dans le rapport de la CNUCED à la dix-septième session de la Commission des sociétés transnationales, avril 1991. Voir Les investissements étrangers directs et la triade (E/C.10/1991), New York, 1991.

47/ Voir Nations Unies, Rapport intérimaire sur les ressources financières (Comité préparatoire de la Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement, deuxième session), A/CONF.151/PC/18, janvier 1991.

48/ Le coût des projets à exécuter en 1991 était estimé à 272 millions de dollars. Le fonds est administré par un système tripartite associant la Banque mondiale, le PNUÉ et le PNUD.

49/ Un important volume de travail a déjà été effectué sur cette question. Voir par exemple Michael Grubb, *The Greenhouse Effect : Negotiating Targets*, Royal Institute of International Affairs, Londres, 1989; et Leiv Lunde, *The North/South Dimension in Global Greenhouse Politics*, Fridtjof Nansen Institute (Norvège), 1990.

50/ Voir par exemple Joshua Epstein and Raj Gupta, *Controlling The Greenhouse Effect: Five Global Regimes Compared*, the Brookings Institution, Washington, D.C., 1990.

51/ Le Brésil envisagerait de procéder à des échanges dette/nature représentant 1,5 milliard de dollars pour la conservation des forêts tropicales brésiliennes. Voir *Financial Times*, 12 juillet 1991. Voir aussi Groupe des Sept, communiqué du Sommet économique de Londres, Déclaration sur l'économie : vers un partenariat mondial, 17 juillet 1991.

52/ Voir CNUCED, "Le financement du commerce dans les pays en développement", TD/B/1300, juin 1991, et suppl. 1 et 2.

Chapitre II

UN ENVIRONNEMENT COMMERCIAL INTERNATIONAL EN MUTATION

INTRODUCTION

201. Les échanges économiques internationaux ont subi des transformations considérables au cours de la dernière décennie : il apparaît aujourd'hui de plus en plus clairement que ces mutations entraînent un changement fondamental de la structure des biens et des services échangés, ainsi que des modes et des localisations de leur production 53/. Les changements ainsi intervenus dans la composition des échanges traduisent la part accrue des services et des produits à forte intensité de savoir dans la production finale, une diversification plus poussée des fournisseurs de technologie et des sources d'approvisionnement, et l'adaptation des cycles de production à la demande spécifique de biens et de services sur le marché. Ces changements s'inscrivent dans le contexte de ce qu'on appelle généralement aujourd'hui la globalisation de la production, des investissements et du commerce 54/.

202. Le processus de déréglementation financière auquel on a assisté dans les années 80 et l'apparition de marchés financiers mondiaux ont été un facteur déterminant de la globalisation de la production, et il en va de même du rôle joué par les nouvelles technologies - dans la mesure en particulier où elles convergeaient autour de l'informatique et des techniques de communication, de gestion et de conception. Ces évolutions donnent aujourd'hui aux entreprises transnationales et aux firmes de services la possibilité de mettre en place des réseaux d'information et des réseaux commerciaux planétaires, ce qui permet à la direction d'interconnecter des points de production, de commercialisation et de distribution dispersés dans le monde entier.

203. Ces mutations observées dans la nature et la structure des transactions internationales sont surtout la conséquence des mesures prises par les sociétés privées face à l'évolution des possibilités de production et des structures de consommation. Mais elles se sont aussi accompagnées, et elles sont en partie le résultat, de changements intervenus dans les stratégies gouvernementales visant les transactions internationales.

204. Depuis 1945, les pays développés ont été longtemps à la pointe des efforts entrepris pour libéraliser le commerce international, ce qui s'est traduit par des progrès considérables pour la plupart des articles manufacturés. Dans les années 80, cependant, il semble que quelques-uns de ces pays ont renoncé à leur rôle dans ce domaine et sont devenus sélectifs dans leurs politiques commerciales. Dans certains cas, la sélectivité était une sélectivité par pays, ce qui conduisait, par exemple, à diverses formes de restrictions quantitatives et de préférences graduées - et dans d'autres, elle était fonction des produits et prenait fréquemment la forme d'obstacles non tarifaires. Ce type d'approche a été souvent appelé "commerce administré".

205. Un autre changement fondamental qui a marqué l'environnement commercial des années 80, c'est la poursuite de l'évolution formelle des groupes commerciaux régionaux d'Europe et d'Amérique du Nord. Ces arrangements englobent quelques-uns des domaines les plus récents des transactions internationales, notamment les services, la propriété intellectuelle et

l'investissement étranger direct. Dans la mesure où ces groupes impliquent au moins une discrimination tacite à l'encontre des non-participants, le développement de blocs régionaux, associé à certaines initiatives prises par les pays développés dans le domaine commercial et dans d'autres secteurs, a eu pour effet de renforcer les tendances à la segmentation des relations commerciales, alors que les forces technologiques et d'autres facteurs conduisent au contraire à une globalisation de l'économie mondiale.

206. Les pays en développement, pour leur part, ont intensifié leurs efforts pour s'intégrer à l'économie mondiale et sont devenus les porte-drapeaux de la libéralisation des échanges. Leurs transactions internationales sont relativement plus transparentes et non discriminatoires. Par exemple, les importations des pays en développement risquent moins de constituer des "échanges relationnels", c'est-à-dire des "échanges internes aux entreprises", alors que les transactions de ce type occupent de plus en plus de place dans le commerce des pays développés. La plupart des réformes de politique commerciale intervenues récemment ont été décidées de manière unilatérale par des pays en développement, généralement sur la base du régime de la nation la plus favorisée. Beaucoup de pays en développement ont aussi réduit les restrictions imposées à d'autres formes de transactions internationales, notamment à l'investissement étranger direct. En plus de ces mesures prises par les pays individuellement, plusieurs groupements économiques de pays en développement ont également réduit les obstacles tarifaires et non tarifaires.

207. L'une des conclusions qui se dégage de l'analyse proposée, c'est que le comportement des échanges des différentes régions et des différents groupes est en train de changer profondément et que, parmi les pays en développement, un petit groupe est en train de réussir l'intégration de l'investissement, de la technologie et du commerce avec les modes de production globaux qui commencent à apparaître. Grâce à leur réussite, ils sont à la veille d'une profonde transformation économique. Pour la plupart des pays en développement qui restent en marge du processus de globalisation, le problème essentiel est de trouver les moyens de rejoindre le grand courant dynamique du commerce et de la croissance. A sa huitième session, la Conférence peut apporter une importante contribution en dégagant un accord sur le rôle que la communauté internationale devrait jouer dans la poursuite de cet objectif. Une conclusion équilibrée des Négociations d'Uruguay, qui tiendrait compte des préoccupations de toutes les parties contractantes, serait un premier pas dans cette voie.

A. TENDANCES DU COMMERCE MONDIAL, 1980-1990

208. Les années 80 ont vu l'apparition d'une économie mondiale plus étroitement intégrée entraînée par des progrès technologiques rapides. Les résultats du commerce mondial se sont améliorés au cours de la décennie. Après la récession économique et la stagnation des échanges qui ont marqué le début des années 80, la croissance de la production et des exportations mondiales a retrouvé un nouvel élan vers le milieu de la décennie. En volume, les exportations mondiales ont augmenté de 6,5 % par an en moyenne entre 1985 et 1990, après avoir enregistré un taux de croissance médiocre de 2,3 % dans la période 1980-1985. A la fin de la décennie, il y a eu une nouvelle décélération de la croissance des exportations, au moment où l'expansion de la production mondiale avait tendance à se ralentir (voir tableau II-1).

Dans les années 80, c'est le commerce des articles manufacturés, des biens d'équipement notamment, qui a été le moteur de la croissance du commerce mondial des marchandises. Les exportations de nombreux produits de base ont subi le contre-coup de la faible croissance de la demande mondiale, et des problèmes d'offre ont empêché bon nombre de pays en développement, des pays africains notamment, de profiter au maximum d'améliorations passagères de la conjoncture.

209. Les pays développés à économie de marché ont continué d'occuper une position dominante dans le commerce mondial, puisque leur part dans les exportations mondiales était, en valeur, d'environ 70 % en 1990. Leur part dans les exportations mondiales d'articles manufacturés était encore plus élevée - près de 80 % la même année - mais elle avait été plus forte au début de la décennie. Ce repli traduit le rôle croissant que des pays en développement qui sont d'importants exportateurs d'articles manufacturés jouent désormais dans le commerce mondial, notamment des pays de la région de l'Asie du Sud et du Sud-Est, qui est devenue un pôle dynamique dans les échanges internationaux.

210. Les pays en développement ont enregistré, en tant que groupe, une légère contraction du volume de leurs exportations en 1980-1985, suivie d'une forte expansion à un taux annuel moyen de 9 % en 1985-1990, ce qui représente près du double du taux de croissance réalisé par les pays développés à économie de marché au cours de la même période. Cependant, cette évolution apparemment encourageante masque des phénomènes moins favorables.

211. Essentiellement, les résultats à l'exportation obtenus par les différentes régions en développement restent très contrastés. La croissance rapide des exportations enregistrée dans la seconde moitié des années 80 était essentiellement due au comportement dynamique des exportations d'un plus grand nombre d'économies en développement d'Asie du Sud et du Sud-Est. En moyenne, la croissance des exportations a été modeste en Amérique latine et anémique en Afrique (voir tableau II-1). Ces résultats inégaux sont en partie la conséquence de la structure par produit des exportations des différentes régions : les produits de base, avec la lente progression de la demande et les fluctuations de prix qui les caractérisent, occupent une place dominante dans les exportations de la plupart des pays africains et de beaucoup de pays d'Amérique latine, alors qu'un plus grand nombre de pays d'Asie tirent une forte proportion de leurs recettes d'exportation d'articles manufacturés très demandés sur les marchés mondiaux. Une autre raison tient aux différences qui existent de longue date entre les stratégies commerciales suivies. De plus, la crise de la dette et l'instabilité qu'elle a engendrée ont empêché de nombreux pays, d'Amérique latine et d'Afrique surtout, de développer et de diversifier leur potentiel d'offre à l'exportation.

212. L'évolution du pouvoir d'achat des exportations (c'est-à-dire les variations du volume des exportations corrigées compte tenu des variations des termes de l'échange) a été nettement moins favorable pour les pays en développement que pour les économies de marché développées. En 1985-1990, le pouvoir d'achat des exportations des pays en développement a progressé à un rythme annuel moyen de 4,5 %, mais les pays développés à économie de marché

ont enregistré pendant la même période un taux de croissance près de deux fois supérieur. L'Asie du Sud et du Sud-Est a été en fait la seule région en développement qui a réussi à améliorer le pouvoir d'achat de ses exportations au cours de la seconde moitié de la décennie 80 (voir tableau II-1).

213. L'importance de ces progrès pour la capacité d'importation d'un pays est tout à fait évidente. Il n'est pas surprenant que l'Asie du Sud et du Sud-Est ait aussi été la seule région dont les importations ont fait preuve de dynamisme dans les années 80, plus particulièrement dans la seconde moitié de la décennie. Les importations de l'Amérique latine, après avoir reculé en 1980-1985 sous l'effet dévastateur de la crise de la dette, se sont légèrement redressées dans la seconde moitié des années 80, mais le recul des importations de l'Afrique et de l'Asie occidentale s'est poursuivi en 1985-1990 (voir tableau II-1). L'approfondissement du processus de développement s'est ressenti de ces pressions sur les importations, comme on a pu le constater dans de nombreux pays.

214. Les résultats à l'exportation obtenus par les pays en développement en ce qui concerne les articles manufacturés donnent une meilleure idée des positions concurrentielles respectives des économies en développement dans les échanges internationaux. En tant que groupe, ces pays ont accru leur part dans la valeur des exportations mondiales d'articles manufacturés, qui est passée de moins de 10 % en 1980 à plus de 15 % à la fin de la décennie. Incontestablement, il y a donc eu une amélioration mais, ici encore, la situation d'ensemble est plus ou moins trompeuse. Elle recouvre en effet un certain nombre d'évolutions moins satisfaisantes.

215. La plus grande partie des exportations d'articles manufacturés des pays en développement ont continué de provenir d'un petit nombre de ces pays. Le même groupe de pays en développement 55/, au nombre d'une quinzaine environ, représentait un peu plus de 80 % de la valeur des exportations d'articles manufacturés de l'ensemble des pays en développement, aussi bien au début qu'à la fin de la décennie 80. L'accroissement de la part des pays en développement dans les exportations mondiales d'articles manufacturés traduit donc les progrès réalisés par quelques pays en développement seulement, qui sont parvenus à accroître la participation de leur potentiel industriel à la division internationale du travail.

216. Qui plus est, ce petit groupe de gros exportateurs d'articles manufacturés est le seul qui ait réussi à améliorer sensiblement la structure par produit de ses exportations. Ces pays en développement ont progressé de manière relativement systématique, passant des exportations d'articles manufacturés simples, textiles et vêtements surtout, à des produits de la mécanique, notamment des produits électriques et électroniques de moyenne technologie et, dans une certaine mesure, à des produits à forte intensité de capital et d'un niveau élevé de compétence. En revanche, la plupart des pays en développement sont restés fortement tributaires des exportations d'articles manufacturés basés sur les ressources naturelles, ainsi que d'articles manufacturés à fort coefficient de main-d'oeuvre non qualifiée. La diversification et l'amélioration de la structure par produit des exportations de ces pays ont à peine progressé. Les mêmes groupes de produits, au nombre de cinq (textiles, vêtements, produits chimiques, produits manufacturés minéraux non métalliques et formes rudimentaires de produits sidérurgiques) représentaient environ les deux tiers des articles manufacturés

exportés par ces pays en développement vers les pays développés à économie de marché, en 1980 comme à la fin de la décennie.

217. Au demeurant, au lieu de s'atténuer au cours de la dernière décennie, les différences existant entre régions en développement du point de vue de leur potentiel d'offre à l'exportation dans le secteur des articles manufacturés n'ont fait au contraire que s'accroître. Les performances de leurs exportations dans les pays développés à économie de marché sont à cet égard révélatrices. Parmi les régions en développement, seule l'Asie du Sud et du Sud-Est a acquis dans les pays développés à économie de marché une place appréciable en tant que source d'importations d'articles manufacturés. A la fin des années 80, 11 % environ de la valeur des importations d'articles manufacturés à destination des économies de marché développées provenaient de pays en développement d'Asie du Sud et du Sud-Est, contre 7 % environ en 1980. En revanche, à la fin de la décennie, les articles manufacturés en provenance d'Amérique latine représentaient, en valeur, à peine 3 % des importations d'articles manufacturés des économies développées, pourcentage à peine plus élevé qu'en 1980. Et un demi pour-cent seulement de la valeur des importations d'articles manufacturés entrant dans les pays développés à économie de marché provenait d'Afrique à la fin des années 80. Le pourcentage enregistré était déjà le même au début de la décennie.

218. Le comportement dynamique des exportations d'articles manufacturés de l'Asie du Sud et du Sud-Est est dû pour une large part à quatre pays et territoires en développement qui sont devenus des acteurs importants du commerce international : la République de Corée, la province chinoise de Taiwan, Singapour et Hong Kong. De plus, la croissance rapide des exportations d'articles manufacturés en provenance d'autres pays d'Asie du Sud-Est, notamment l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande, a conféré une dimension nouvelle au dynamisme économique de la région dans la seconde moitié des années 80. Dans le même ordre d'idée, le volume des importations d'articles manufacturés s'est fortement accru en Asie du Sud et du Sud-Est pendant les années 1985-1990, ce qui illustre le développement dynamique en cours dans un certain nombre de pays de la région (voir tableau II-1).

219. En volume, la croissance moyenne des exportations d'articles manufacturés de l'Amérique latine a été moins rapide dans la période 1985-1990 que dans la première moitié de la décennie, malgré l'augmentation de la valeur des exportations, due surtout, cependant, à de substantielles augmentations de prix. Il est clair que le dégagement d'excédents commerciaux obtenus grâce à des politiques économiques restrictives, essentiellement pour payer les intérêts dus sur la dette extérieure, n'a pu servir de base pour une croissance durable des exportations. Au contraire, dans la première moitié de la décennie 80, les secteurs industriels de nombreux pays d'Amérique latine ont souffert de la forte chute de l'investissement dans la capacité manufacturière, ce qui a rendu difficile une croissance autonome des exportations. La reprise de l'investissement dans la seconde moitié des années 80 a été lente et inégale d'un pays à l'autre, mais les contraintes pesant sur les importations se sont quelque peu atténuées et les importations d'articles manufacturés, notamment de biens d'équipement essentiels, ont amorcé un redressement après la chute spectaculaire des années 1980-1985 (voir tableau II-1).

Tableau II-1

VARIATIONS DU VOLUME DES ECHANGES ET DU POUVOIR D'ACHAT DES EXPORTATIONS,
PAR GROUPEMENT ECONOMIQUE ET PAR REGION, 1980-1990
(Pourcentage de variation annuelle)

Groupement économique et région	Période	Exportations	Total pour les marchandises Pouvoir d'achat des exportations	Articles manufacturés Importations	Exportations ^{a/}	Importations ^{b/}
MONDE	1980-1985	2.3	..	2.3	3.0	3.0
	1985-1990	6.5	..	6.5	7.0	7.0
<u>Par groupement économique :</u>						
Pays développés à économie de marché	1980-1985	3.3	3.4	3.2	4.0	6.0
	1985-1990	5.4	8.0	7.0	6.2	7.5
Pays en développement	1980-1985	-1.2	-2.1	0.4	10.0	-1.0
	1985-1990	9.0	4.5	6.0	13.0	7.5
Pays les moins avancés	1980-1985	1.9	1.6	1.7	-3.5	-1.4
	1985-1990	1.2	-3.4	0.0	11.6	-4.3
<u>Par région économique :</u>						
Afrique	1980-1985	-5.3	-5.1	-2.5	3.9	-5.7
	1985-1990	2.5	-5.8	-4.4	14.5	-3.3
Afrique du Nord	1980-1985	-6.2	-5.3	-9.6	7.6	-2.6
	1985-1990	5.0	-3.9	-6.4	21.3	-2.8
Afrique subsaharienne	1980-1985	-4.4	-2.0	-6.0	0.1	-9.2
	1985-1990	0.3	-6.4	-1.0	7.5	-3.9
Amérique latine	1980-1985	5.6	5.2	-6.0	12.0	-6.9
	1985-1990	4.3	0.0	2.0	7.1	4.7
Asie occidentale	1980-1985	-12.3	-11.6	-0.6	-0.6	-0.8
	1985-1990	9.0	0.4	-3.8	-0.6	-5.2
Asie du Sud et du Sud-Est	1980-1985	7.4	6.7	5.5	11.3	4.1
	1985-1990	13.0	12.7	12.5	13.3	13.0
Asie orientale ^{c/}	1980-1985	9.2	5.2	6.6	10.6	8.8
	1985-1990	14.2	14.8	15.7	15.0	16.0
ANASE ^{d/}	1980-1985	3.3	0.4	0.6	15.5	-0.5
	1985-1990	12.6	8.6	10.5	21.6	16.5
Chine	1980-1985	11.0	10.0	21.5	11.5	20.0
	1985-1990	12.4	7.8	2.7	21.0	-0.5
URSS	1980-1985	1.5	..	5.8
	1985-1990	0.5	..	0.0
Pays d'Europe orientale ^{e/}	1980-1985	5.1	..	1.1
	1985-1990	-1.7	..	2.2
<u>Pour mémoire :</u>						
PRODUCTION MONDIALE	1980-1985	2.4				
	1985-1990	3.3				

Source : Secrétariat de la CNUCED, d'après des données provenant de sources internationales officielles. Les données pour 1990 sont des estimations.

a/ Sections 5 à 8 de la CTCI, moins le groupe 68.

b/ Les importations des pays en développement sont des estimations établies en partie sur la base des données relatives aux exportations des pays développés à économie de marché.

c/ Hong Kong, Province chinoise de Taiwan, République de Corée, Singapour.

d/ Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande.

e/ Bulgarie, Hongrie, Pologne, ancienne République démocratique allemande, Roumanie et Tchécoslovaquie.

220. La majeure partie des exportations d'articles manufacturés de l'Amérique latine provient toujours d'un petit nombre de pays, en particulier le Mexique et le Brésil. En 1990, ces deux pays ont fourni les trois quarts de la valeur des articles manufacturés que les pays développés ont achetés sur le continent latino-américain. La même année, ces deux pays ont été pratiquement les seuls fournisseurs de machines et de matériel de transport livrés aux Etats-Unis par l'Amérique latine. La modernisation de la production et l'accès aux nouvelles technologies sont des conditions essentielles pour permettre à un nombre accru de pays d'Amérique latine d'améliorer leur compétitivité et d'accroître leurs parts des exportations mondiales d'articles manufacturés.

221. Tant pour l'Afrique du Nord que pour l'Afrique subsaharienne, la croissance en volume des exportations d'articles manufacturés s'est sensiblement accélérée en 1985-1990, mais la valeur des exportations est restée minime. Rares sont les pays africains qui disposent d'un potentiel d'exportation dans le secteur manufacturier. De surcroît, la concentration de la production, qui est un trait saillant de la structure des exportations africaines d'articles manufacturés, est encore très forte, les vêtements et les textiles représentant le poste le plus important. En 1990 trois pays (Maurice, Maroc et Tunisie) se partageaient plus de 90 % de la valeur des ventes de vêtements des producteurs africains sur les marchés des pays développés. La même année, plus de 70 % de la valeur des textiles achetés à l'Afrique par les pays développés provenaient de quatre pays seulement (Côte d'Ivoire, Egypte, Maroc et Tunisie). Le volume des importations africaines d'articles manufacturés a encore diminué en 1985-1990, ce qui risque d'avoir des effets défavorables sur la rénovation du parc de machines et d'équipement et sur les investissements dans de nouvelles capacités (voir tableau II-1). En Afrique, la stagnation du processus d'industrialisation et de la croissance du potentiel productif et de la productivité n'appartient certainement pas au passé. Au demeurant, la faiblesse de l'infrastructure africaine, ainsi que le niveau élevé des coûts de transport encourus pour atteindre les grands marchés d'outre-mer, demeurent des obstacles redoutables qui entravent une expansion plus rapide des exportations.

222. Les performances du secteur extérieur des pays les moins avancés ont été décevantes dans les années 80, caractérisées qu'elles sont par la quasi-stagnation du volume tant des exportations que des importations. De plus, le pouvoir d'achat des exportations n'a enregistré aucune amélioration entre 1980 et 1985 et a reculé pendant la seconde moitié de la décennie. La chute du pouvoir d'achat, la ponction persistante opérée sur les recettes d'exportation pour assurer le service de la dette extérieure et, dans bien des cas, l'application de politiques d'ajustement déflationnistes ont entraîné une compression des importations, en particulier des importations d'articles manufacturés, dans la seconde moitié de la décennie 80. Les pénuries de biens d'importation essentiels et les faibles taux d'utilisation de la capacité ont été, à leur tour, les conséquences les plus graves de cette réduction des importations. Les exportations d'articles manufacturés ont fortement progressé en volume entre 1985 et 1990, mais la base d'exportation des pays les moins avancés est restée tributaire des produits agricoles et des matières premières (voir tableau II-1).

223. La Chine a enregistré un accroissement rapide de ses exportations dans les années 80, notamment de ses exportations d'articles manufacturés (voir tableau II.1). En volume, le total des exportations a progressé à un taux annuel moyen de 11-12 % entre 1980 et 1990, et la part des exportations d'articles manufacturés est passée de 50 % en 1980 à plus de 70 % à la fin de la décennie. Cependant, la structure des exportations de la Chine est très concentrée, les vêtements et les textiles représentant plus des deux cinquièmes des exportations chinoises d'articles manufacturés vers les pays développés à économie de marché. Une évolution de la structure des exportations en faveur des produits à plus fort coefficient de compétence et de technologie était en train de se dessiner, mais il faudra du temps pour que ces changements se confirment.

224. Le rôle des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique en tant que fournisseurs des marchés mondiaux est resté minime dans les années 80. La part de ces pays dans la valeur des exportations mondiales n'était que de 6,5 % à la fin de la décennie, donc inférieure à ce qu'elle était en 1980. De plus, une plus forte proportion de leur commerce était imputable aux échanges mutuels. Leurs exportations sur les marchés tiers représentaient à peine plus de 3 % des exportations mondiales en 1989. En volume, la croissance de leurs exportations s'est considérablement ralentie entre 1985 et 1990, ce qui traduit les bouleversements économiques spécifiques consécutifs aux changements systémiques fondamentaux amorcés à la fin de la décennie (voir tableau II-2).

225. La compétitivité internationale des pays d'Europe centrale et orientale et de l'URSS s'est considérablement dégradée pendant les années 80. C'est ainsi que leurs parts dans les importations des pays développés à économie de marché ont reculé ou sont restées stationnaires dans pratiquement tous les secteurs de production, en particulier pour les articles manufacturés 56/. Les pays d'Europe centrale et orientale et l'URSS sont mal représentés là où les économies en développement bénéficient d'avantages particuliers. Au demeurant, ils sont notablement absents, sur les marchés des pays développés, parmi les fournisseurs d'articles manufacturés à plus forte intensité de compétence et de technologie.

226. Le ralentissement de la croissance du commerce mondial, qui s'est amorcé en 1989, s'est poursuivi en 1990 et en 1991. La décélération considérable de la croissance de la production dans certains grands pays industriels, en particulier aux Etats-Unis, a été la cause principale des signes de fatigue du commerce mondial, en plus de la profonde récession qu'ont connue l'Europe centrale et orientale et l'Union soviétique. En volume, la croissance des exportations, aussi bien pour les pays développés à économie de marché que pour les pays en développement, s'est ralentie en 1990-1991 conformément à l'évolution des échanges mondiaux, tandis que le volume des exportations des pays d'Europe centrale et orientale et de l'Union soviétique accusait un recul catastrophique au cours de cette période, au moment où les transformations systémiques prenaient davantage d'ampleur et où le système d'échanges et de paiements du Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM) se disloquait (voir tableau II-2). Quelques-uns de ces pays, plus particulièrement la Hongrie et la Pologne, ont réussi à accroître leurs livraisons sur les marchés occidentaux, grâce notamment à des conditions d'accès plus faciles sur les marchés de la Communauté européenne. Au contraire, on a assisté à une dégradation spectaculaire du comportement des exportations de l'URSS dans les échanges Est-Ouest.

Tableau II-2

VARIATIONS DU VOLUME DES ECHANGES, 1988-1992
(Pourcentage de variation annuelle)

	1988	1989	1990	1991 <u>a/</u>	1992 <u>b/</u>
EXPORTATIONS MONDIALES	8.5	7.0	4.3	3.0	6.0
<u>Pays développés à économie de marché</u>					
Exportations	8.3	7.5	5.1	3.0	6.0
Importations	8.3	7.7	5.3	3.0	6.0
<u>Pays en développement</u>					
Exportations	11.3	7.2	5.0	4.5	7.0
Importations	14.7	7.0	7.7	7.2	8.5
<u>Chine</u>					
Exportations	14.4	8.0	13.0	3.0	10.0
Importations	16.9	6.5	-9.0	10.0	10.5
<u>Pays d'Europe centrale et orientale c/</u>					
Exportations	3.7	-2.1	-9.8	-11.0	1.5
Importations	3.0	0.6	0.0	-1.5	1.5
<u>URSS</u>					
Exportations	4.8	-0.3	-13.0	-20.0	-8.0
Importations	9.5	9.3	0.0	-20.0	-5.0
<u>Pour mémoire</u>					
PRODUCTION MONDIALE	4.5	3.3	2.4	1.2	2.9

Source : Secrétariat de la CNUCED, sur la base de données provenant de sources internationales officielles.

a/ Chiffres provisoires.

b/ Prévisions.

c/ Bulgarie, Hongrie, Pologne, ancienne République démocratique allemande (jusqu'en 1990), Roumanie et Tchécoslovaquie.

227. Les grands événements de la période récente - crise du Golfe, transformation systémique de l'Europe centrale et orientale et unification allemande - ont tous des répercussions sur le commerce mondial et le commerce des pays en développement. Si, dans l'ensemble, la crise du Golfe n'a pas eu d'effet spectaculaire sur la croissance du commerce mondial, il en est résulté dans bien des cas un grave préjudice pour différents pays en développement. La hausse brutale des prix du pétrole s'est traduite par une détérioration passagère des termes de l'échange des pays en développement importateurs de pétrole, ce qui a réduit leur revenu réel. De surcroît, les pays en développement pour lesquels le Koweït et l'Iraq étaient d'importants débouchés ont enregistré des pertes substantielles dans leurs exportations de marchandises. Et plusieurs pays en développement se sont vus privés des envois de fonds des travailleurs, qui représentaient un montant considérable, outre qu'ils ont dû faire face à des coûts importants pour assurer le rapatriement de leurs ressortissants. Le coût total de la crise du Golfe pour au moins 40 pays en développement a été estimé à plus de 1 % de leur PNB rien que pour 1990 - ce qui correspond à "l'effet d'une catastrophe naturelle de grande ampleur" 57/.

228. En ce qui concerne l'évolution en Europe centrale et orientale et en Union soviétique, la dislocation du système d'échanges et de paiements du CAEM, ainsi que le passage aux prix mondiaux et aux règlements en monnaies convertibles dont elle s'est accompagnée, a eu de graves conséquences pour un certain nombre de pays en développement, surtout pour ceux qui étaient membres du Conseil (Cuba, Mongolie, Viet Nam), mais aussi pour d'autres pays en développement qui avaient entretenu d'étroites relations économiques avec l'Europe centrale et orientale et avec l'Union soviétique. Plus spécialement les anciens membres du CAEM, mais aussi des pays comme l'Afghanistan, l'Angola, le Cambodge, l'Ethiopie et le Mozambique bénéficiaient de conditions préférentielles dans leurs échanges avec les membres européens du CAEM, dont ils recevaient une aide au développement d'un volume considérable.

229. En Europe centrale, l'événement majeur a été l'unification allemande. Etant donné que l'unification s'est traduite par une injection substantielle du pouvoir d'achat dans l'ancienne République démocratique allemande, l'énorme demande insatisfaite qui existait dans la population a entraîné un essor considérable de la consommation. Les importations ont amorcé une ascension spectaculaire, tandis que les exportations reculaient brutalement. Les avantages à l'exportation qui en sont résultés pour les pays en développement ont été inégalement répartis. Les exportateurs de matières premières et de denrées alimentaires (non compris les combustibles minéraux) n'en ont guère bénéficié, mais les exportations d'articles manufacturés des économies en développement ont été favorisées. Cependant, les principaux gagnants ont été les pays membres de la Communauté européenne. En effet, les importations allemandes d'articles manufacturés en provenance de ces pays ont augmenté de 26 milliards de dollars en 1990, soit la valeur totale des importations allemandes d'articles manufacturés en provenance de tous les pays en développement pour la même année.

230. Il est peu probable que l'essor des importations de biens de consommation se poursuive au même rythme. D'un autre côté, la demande de biens d'équipement va sensiblement augmenter une fois que les investissements reprendront.

Les principaux bénéficiaires devraient en être les producteurs des régions ouest de l'Allemagne, ainsi que d'autres pays d'Europe occidentale. Les gains à l'exportation des quelques pays en développement qui possèdent une capacité concurrentielle ne peuvent être que marginaux.

231. Les résultats commerciaux des pays en développement resteront liés à l'évolution du commerce mondial. A court terme, les économies en développement devraient connaître un taux d'expansion des exportations un peu plus soutenu, parallèlement à la reprise de l'économie mondiale. Les perspectives sont apparemment favorables à un rebond de la croissance de la production et du commerce mondial en 1992 (voir tableau II-2).

B. EVOLUTION DU SYSTEME COMMERCIAL INTERNATIONAL DEPUIS LA SEPTIEME SESSION DE LA CONFERENCE

1. Aperçu général

232. Les années 80 ont vu se relâcher régulièrement les disciplines commerciales multilatérales. Les incidences de cette tendance pour la santé de l'économie mondiale ont été longuement analysées 58/. Bien que l'un des objectifs du lancement, en 1986, du cycle des négociations commerciales multilatérales d'Uruguay sous les auspices de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) fût de mettre fin à l'érosion du système multilatéral et des disciplines commerciales, cette initiative a été sapée par une combinaison de politiques commerciales protectionnistes et restrictives. Depuis la septième session de la Conférence on a constaté par exemple une tendance à se dégager du principe de la réciprocité multilatérale et du traitement inconditionnel de la nation la plus favorisée et à mettre de plus en plus l'accent sur la recherche de solutions bilatérales et régionales aux problèmes commerciaux, hors du mécanisme multilatéral. On a vu s'intensifier aussi l'unilatéralisme dans les politiques et législations commerciales de quelques grands pays commerçants et s'intensifier en outre la menace de mesures de rétorsion; on a entendu de plus en plus souvent avancer des arguments fondés sur l'équilibre des échanges commerciaux pour prôner la réciprocité bilatérale; des tentatives ont été faites sous les auspices du GATT pour amender les règles multilatérales concernant les mesures antidumping et les mesures compensatoires afin de laisser une plus grande latitude dans leur application, ce qui a pu faciliter le recours à ces mesures à des fins de harcèlement commercial; des efforts ont été préconisés en vue de ralentir la prolifération de restrictions volontaires à l'exportation ou d'augmentations volontaires des importations 59/ par la mise en place de nouvelles formes d'encadrement du commerce 60/; le respect des engagements de statu quo et de démantèlement a été irrégulier ou inexistant, et les mesures de libéralisation préférentielle en faveur des pays en développement sont peu à peu retirées actuellement de manière unilatérale. Paradoxalement, cette évolution intervient à un moment où la plupart des pays en développement sont devenus parties contractantes à l'Accord général et où quelques pays en développement, la Chine et les pays d'Europe centrale et orientale ont entamé des négociations en vue de leur accession ou manifesté un intérêt considérable pour leur accession future 61/ - bref à un moment où il semble que l'universalisation longtemps attendue de l'appartenance au GATT soit plus près d'entrer dans les faits.

a) Approches bilatérales et plurilatérales

233. Le glissement vers des approches bilatérales semble s'accélérer à la fois sous la forme de pressions bilatérales comportant la menace implicite de mesures de rétorsion et sous celle d'accords de libéralisation des échanges bilatéraux. Ces accords s'inscrivent essentiellement dans deux contextes : a) les accords de libre-échange portant sur les biens, les services et l'investissement, qui sont conclus entre les Etats-Unis et certains partenaires commerciaux, et b) la consolidation de la Communauté économique européenne, en vue de la mise en place du Marché unique en 1992 et de son extension éventuelle à des pays de l'AELE, sans parler des accords d'association avec plusieurs pays d'Europe centrale et orientale (la question est étudiée plus en détail dans la section C.5). En outre, en Amérique latine la libéralisation amorcée au titre des divers programmes d'ajustement structurel a joué le rôle de catalyseur dans l'élimination des forces protectionnistes qui avaient empêché les efforts antérieurs de faciliter une plus grande liberté d'échanges entre pays de cette région.

234. Au cours des années 80, alors que les Etats-Unis continuaient de défendre leurs intérêts commerciaux dans le cadre des négociations multilatérales de l'Uruguay Round, ils ont également complété ces négociations par des initiatives bilatérales 62/. Les mécanismes bilatéraux vont des approches produit par produit, comme les pourparlers sur la "réciprocité" (par exemple les pourparlers en cours avec le Japon au sujet de l'ouverture des marchés, pour tel ou tel secteur), jusqu'aux accords globaux de libre-échange conclus avec le Canada et Israël 63/ et aux négociations envisagées avec le Mexique et le Canada au sujet de l'Accord nord-américain de libre-échange (NAFTA) 64/ et avec d'autres pays en développement d'Amérique latine ("Enterprise for the Americas") et d'ailleurs.

235. Les incidences de ces accords sont importantes pour deux raisons : en premier lieu, ils influent sur le profil de croissance du commerce international et la spécialisation et placent les non-participants aux accords devant toute une série de choix de politique générale. Ces derniers sont souvent obligés de rechercher des accords préférentiels sélectifs pour réduire à un minimum le coût potentiel à la charge de leur économie. De toute évidence, plus le volume des échanges visés par ces accords est important, plus fortes sont les pressions exercées sur les non-participants pour qu'ils recherchent des arrangements spéciaux qui, bien souvent, sont des dérogations aux disciplines multilatérales. En second lieu, les groupements régionaux et sous-régionaux ont un effet discriminatoire dans la mesure où ils assurent un accès préférentiel sur le marché aux partenaires qui ont souscrit à l'accord. La création de groupements régionaux et les arrangements analogues - de caractère bilatéral ou plurilatéral - augmentent les risques de différends commerciaux, aggravent les tensions commerciales et font naître des préoccupations concernant l'avenir du système commercial multilatéral. Les pays qui pèsent peu dans le commerce international risquent fort de subir des pertes plus importantes dues aux effets discriminatoires des arrangements commerciaux sélectifs.

b) Unilatéralisme

236. Un autre événement important et récent qui a touché le système commercial international est la promulgation, aux Etats-Unis, de la loi-cadre de 1988 sur le commerce et la compétitivité. Cette loi a trait à toute une gamme de questions liées au commerce, mais les dispositions qui posent le plus de problèmes et qui ont surtout retenu l'attention de la communauté commerciale internationale ces dernières années sont les nouveaux articles dits "Super 301" et "Spécial 301" 65/. Pendant les 10 premières années qui ont suivi son entrée en vigueur, l'article 301 de la loi de 1974 sur le commerce des Etats-Unis a été assez peu invoqué. Toutefois, les amendements à cette disposition qui figuraient dans la loi de 1984 sur le commerce et les tarifs douaniers, et en particulier ceux de la loi de 1988, ont fait de l'article 301 un instrument essentiel de la politique commerciale des Etats-Unis. Cet article prévoit des mesures de rétorsion commerciale à l'encontre des partenaires commerciaux qui se livrent à des actes considérés unilatéralement comme "déraisonnables", "injustifiables" ou "discriminatoires", non seulement dans le secteur des produits, et non seulement s'ils portent préjudice aux droits commerciaux des Etats-Unis, mais aussi dans des secteurs où n'existe aucune obligation spécifique - comme les services, l'investissement et les droits de propriété intellectuelle. L'amendement apporté à l'article 301 par la Loi de 1988 a élargi les possibilités de rétorsion laissées à l'Administration et réduit la latitude dont elle dispose pour prendre de telles mesures en abrégant les délais impartis. Il a également élargi la définition des pratiques commerciales déloyales et ajouté un nouvel article dit "Super 301" 66/ permettant de négocier des changements dans les pratiques commerciales qui restreignent l'accès des Etats-Unis à tous les secteurs d'un marché. Les Etats-Unis ont eu activement recours à ces dispositifs au titre d'objectifs d'ordre bilatéral, régional et multilatéral, que ce soit en vue de l'ouverture de marchés individuels étrangers dans des domaines de la politique commerciale non visés ailleurs, comme la protection des droits de propriété intellectuelle et l'accès aux marchés dans des secteurs spécifiques, ou pour s'attaquer aux problèmes plus larges du déséquilibre commercial chronique. Une menace couramment proférée a été celle de suspendre les avantages du système généralisé de préférences (SGP) 67/.

237. L'article 301 a également influencé le déroulement des négociations commerciales multilatérales d'Uruguay. L'une des considérations qui ont poussé les pays en développement à réclamer la séparation des négociations relatives aux services des négociations portant sur les domaines traditionnels a été d'éviter que soient légitimées les mesures de rétorsion appliquées à des produits en vue d'obtenir des concessions au sujet des services (comme dans la loi de 1984 sur le commerce et les tarifs douaniers). Les dispositions relatives à la rétorsion ne sont pas invoquées uniquement (comme cela était prévu à l'origine) pour retirer des concessions équivalentes à un pays censé avoir violé ses obligations découlant de l'Accord général au point de réduire à néant les droits des Etats-Unis, mais aussi comme moyen d'exercer des pressions sur les pays pour qu'ils modifient leur politique dans les cas où aucune obligation internationale n'existe, et aussi pour influencer sur le pouvoir de négociation des pays plus faibles dans le cadre de l'Uruguay Round. Le caractère sérieux d'une telle situation a été démontré par le recours à cet article à des fins de rétorsion contre la législation

brésilienne relative aux droits de propriété intellectuelle 68/. Dans ce contexte des mesures commerciales punitives visant à convaincre les pays en développement d'abandonner certaines positions ont été brandies, et dans certains cas appliquées, malgré les engagements concernant le statu quo et le démantèlement. Quelques pays en développement ont été placés sur la liste des pays "visés en priorité" par les dispositions de l'article 301 et semblent avoir ensuite été retirés de cette liste lorsqu'ils sont devenus plus conciliants. Cette approche a été le plus souvent adoptée à propos des problèmes mentionnés ci-dessus au sujet des droits de propriété, en particulier des TRIP. D'un autre côté les Etats-Unis ont hésité à utiliser l'article 301 à l'encontre de partenaires commerciaux disposant d'une capacité de rétorsion crédible, comme par exemple la Communauté économique européenne. En fait un objectif important de la plupart des pays, dans la phase finale des Négociations d'Uruguay, est de s'assurer que cette nouvelle législation des Etats-Unis n'est pas légitimée au niveau multilatéral par le biais de ces négociations et que ces dernières limitent la possibilité qu'ont les Etats-Unis d'invoquer les dispositions en question, au lieu de l'accroître. Par exemple la Communauté a déclaré qu'elle prendra des mesures pour parer à tout comportement irrégulier des Etats-Unis dans l'application du droit commercial international 69/.

238. Des négociations qui se déroulent sous la menace d'une rétorsion plutôt que sous la forme d'échanges d'offres créent une situation dont les incidences sautent aux yeux. Les pays en développement qui sont particulièrement vulnérables auront peut-être du mal à se fixer des objectifs à long terme s'ils se trouvent placés devant la menace imminente de graves difficultés commerciales ou d'autres difficultés économiques. D'un autre côté, les concessions extorquées sous la menace d'une rétorsion paraîtront peu légitimes aux partenaires plus faibles qui se considéreront moralement justifiés à renier de tels accords lorsque les circonstances futures le permettront. Inutile de dire que ce n'est guère là le système commercial international "plus durable" qui est préconisé dans l'Acte final de la septième session de la Conférence comme résultat à attendre des Négociations d'Uruguay.

c) Les négociations commerciales multilatérales d'Uruguay

239. La portée des négociations commerciales multilatérales d'Uruguay - qui constituent le huitième cycle de négociations entrepris sous les auspices du GATT - va bien au-delà des questions traditionnelles traitées dans les précédentes négociations commerciales multilatérales. Contrairement aux négociations antérieures, qui portaient essentiellement sur la réduction des obstacles au commerce de marchandises à la frontière, le présent cycle de négociations concerne plusieurs questions nouvelles telles que le mouvement des capitaux sous la forme d'investissements étrangers, le développement de technologies nouvelles et le commerce et la production de services (voir la section C.1 ci-après). En d'autres termes, les Négociations d'Uruguay visent non seulement le mouvement transfrontière des produits, mais aussi celui des services et des facteurs de production tels que le travail, le capital et la technologie. Leurs résultats ne peuvent donc manquer d'avoir une incidence notable sur la structure du commerce, la concurrence, les investissements consacrés à la production et les réglementations intérieures au cours de la présente décennie. Le succès des Négociations d'Uruguay est par conséquent crucial pour la santé de l'économie mondiale.

240. L'Acte final de la septième session de la Conférence énonçait un certain nombre d'objectifs pour les Négociations d'Uruguay, en particulier la nécessité d'aboutir à des résultats équilibrés et de mettre en place un système commercial plus ouvert qui contribuerait à la promotion de la croissance et du développement. Parmi les autres objectifs énoncés dans ce contexte, on peut citer les suivants : a) améliorer l'accès aux marchés, en particulier pour les produits dont l'exportation intéresse les pays en développement; b) libéraliser le commerce dans le secteur des textiles et des vêtements, pour l'incorporer en définitive à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; c) supprimer les restrictions discriminatoires frappant les exportations, en particulier celles des pays en développement; d) renforcer la discipline et améliorer la prévisibilité dans les échanges de produits agricoles; e) tenir compte des problèmes particuliers des pays les moins avancés et des pays en développement sans littoral ou insulaires; et f) faire en sorte que le respect des engagements pris au niveau multilatéral en matière de commerce de marchandises ne soit pas subordonné à des concessions dans d'autres domaines.

241. L'un des principaux objectifs des Négociations d'Uruguay est "d'assurer une libéralisation accrue et une expansion du commerce mondial au bénéfice de tous les pays, en particulier des parties contractantes peu développées, ...". Pour atteindre cet objectif, il a été convenu d'appliquer aux négociations le principe d'un traitement différencié et plus favorable et le principe de la "non-réciprocité", énoncés dans la partie IV et les autres dispositions et prescriptions pertinentes de l'Accord général. Toutefois les résultats obtenus en matière de traitement différencié et plus favorable, tels qu'ils sont repris dans les propositions soumises à Bruxelles, sont très limités 70/.

242. L'objectif que constitue l'octroi d'un traitement spécial aux pays en développement a été clairement reconnu dans la Déclaration de Punta del Este. Depuis le lancement des Négociations d'Uruguay, quelques pays développés ont émis des doutes au sujet de cet engagement 71/. Le fait cependant que les Négociations d'Uruguay n'ont pu être menées à terme dans les délais convenus a soulevé d'autres questions, dont celle de savoir s'il convenait de rechercher des règles uniformes pour tous les secteurs, quelles que soient les différences subsistant dans les niveaux de développement, tout en conservant une large gamme d'exceptions et de dérogations pour une fraction importante du commerce, dans le cas par exemple des produits agricoles ou des textiles et articles d'habillement. C'est pourquoi l'un des principaux objectifs des Négociations d'Uruguay devrait être que toutes les parties acceptent des disciplines plus rigoureuses en ce qui concerne le recours à des mesures de politique commerciale sur une base mutuelle et équitable, compte tenu de l'intérêt d'une certaine souplesse et eu égard aux différents niveaux de développement.

243. Il est manifeste que le renforcement du système commercial exige que les participants acceptent une plus grande discipline en ce qui concerne leurs mesures de politique commerciale. Cette acceptation d'une discipline plus rigoureuse devrait se faire sur une base mutuelle et équitable, eu égard à l'importance d'une application souple des mesures de politique commerciale - notamment en réponse à des problèmes de balance des paiements, dans le cadre de stratégies cohérentes du développement - et à l'incidence de cette discipline sur les pays moins développés. L'acceptation d'une discipline plus rigoureuse aboutirait à la mise en place d'une structure juridique pour la mise en oeuvre des résultats des Négociations d'Uruguay, ce qui empêcherait de recourir à des mesures commerciales unilatérales hors du cadre du GATT et ne laisserait guère de possibilités de rétorsion intersectorielle entre le commerce des marchandises et les mesures relatives aux services et à la protection de la propriété intellectuelle.

d) Les pays d'Europe centrale et orientale et le système commercial

244. Bien que plusieurs pays d'Europe centrale et orientale soient parties contractantes à l'Accord général depuis plusieurs décennies, les règles et disciplines multilatérales existantes ne leur sont pas encore pleinement appliquées dans les relations commerciales. La législation de la plupart des pays développés à économie de marché prévoit des mesures spéciales de politique commerciale - comme les restrictions quantitatives discriminatoires, ou les mesures sélectives de sauvegarde et les règles spéciales antidumping - à l'encontre des exportations des pays d'Europe centrale et orientale pour remédier aux perturbations du marché causées par des exportations à bas prix (encore que l'on n'ait habituellement pas enregistré d'exportations massives manifestes, en particulier de produits à faible prix de revient). Certaines de ces mesures figurent également dans quelques instruments multilatéraux comme les Protocoles d'accession de certains pays d'Europe centrale et orientale au GATT, dans des accords commerciaux bilatéraux et dans le Code du GATT sur les subventions.

245. On a vu s'améliorer ces dernières années l'environnement dans lequel se situent les relations commerciales Est-Ouest. Toutes les grandes nations commerçantes se sont prononcées en faveur de l'intégration des pays d'Europe centrale et orientale dans le système commercial multilatéral et elles ont reconnu que l'amélioration de l'accès aux marchés, dans le cas des pays d'Europe centrale et orientale, en est une condition essentielle, du fait que ces pays mettent en oeuvre à la fois des réformes du marché intérieur et des politiques commerciales en conformité avec les règles multilatérales 72/. Quelques grands pays commerçants ont appliqué des mesures concrètes de politique commerciale en faveur des pays d'Europe centrale et orientale de 1989 à 1991, ce qui a sensiblement réduit l'élément discriminatoire qui existait dans les relations commerciales Est-Ouest. En particulier, la Communauté économique européenne a éliminé la plupart des restrictions quantitatives discriminatoires et certains pays d'Europe centrale et orientale se sont vu accorder le traitement SGP par la Communauté, les Etats-Unis et quelques autres pays développés à économie de marché.

Encadré II-1

PARTICIPATION DES PAYS EN DEVELOPPEMENT AUX NEGOCIATIONS D'URUGUAY

Contrairement à ce qui s'est passé dans les précédentes séries de négociations commerciales multilatérales, la participation des pays en développement aux Négociations d'Uruguay est impressionnante, sur le plan aussi bien quantitatif que qualitatif. Plus de 80 pays et territoires en développement prennent actuellement part à ces négociations. Leur contribution active et constructive au processus de négociation a été largement reconnue. Plus de 30 pays en développement ont entrepris des programmes unilatéraux de libéralisation du commerce, contribuant ainsi à l'avance à la réalisation des objectifs des Négociations d'Uruguay. En fait, il a été reconnu que de nombreux pays en développement sont actuellement plongés dans une véritable "révolution" de leur politique commerciale au titre des programmes de réforme économique.

Malgré la diversité des opinions exprimées et des marques d'intérêt manifestées par les pays en développement sur des sujets ou problèmes particuliers dans les Négociations d'Uruguay, sans parler de l'apparition de coalitions qui se sont formées sur tel ou tel problème entre pays en développement et pays développés partageant les mêmes idées, comme par exemple le Groupe de Cairns dans le domaine de l'agriculture, les pays en développement ont également visé une série d'objectifs communs, dans de nombreux domaines de négociation, en soumettant des propositions communes parrainées par une alliance de pays en développement ayant des intérêts analogues et appartenant à des régions géographiques différentes.

Dans le domaine de l'agriculture, en particulier, les pays en développement importateurs nets de produits alimentaires ont présenté plusieurs propositions appuyées également par d'autres pays en développement. Ces propositions mettaient en lumière la nécessité et les moyens de prendre en compte les effets négatifs possibles du processus de réforme de l'agriculture sur les pays en développement importateurs nets de produits alimentaires.

A propos des TRIP, des TRIM et des services, les pays en développement ont soumis un certain nombre de propositions communes de négociation concernant notamment la structure d'un cadre multilatéral pour le commerce des services, un cadre multilatéral de principes et de règles pour le commerce des services, des annexes sectorielles sur les déplacements temporaires de la main-d'oeuvre et sur les télécommunications, des projets de propositions portant sur les TRIM, les TRIP, etc. En outre, des groupements économiques et des coalitions spéciales de pays en développement, comme l'ANASE, le MCAC, le SELA, la ZEP des Etats d'Afrique orientale et australe et les pays ACP, ont soumis un certain nombre de propositions. Les pays les moins avancés ont fait dans tous les groupes de négociation des propositions communes exposant leurs préoccupations et besoins particuliers.

246. L'évolution économique et politique rapide qu'ont connue les pays d'Europe centrale et orientale et les changements intervenus parallèlement dans les relations Est-Ouest ont créé les conditions nécessaires à une plus grande intégration de ces pays dans le système commercial international. Les efforts à entreprendre en vue d'une telle intégration devraient prendre en considération la base politique, économique et juridique/institutionnelle sur laquelle le commerce a été fondé pendant la période d'après guerre et il faudrait déterminer à cet effet si de tels arrangements sont encore valables dans le contexte actuel.

2. Le mouvement enclenché vers la libéralisation du commerce

247. Depuis la septième session de la Conférence, l'un des objectifs des Négociations d'Uruguay a été de poursuivre le mouvement amorcé vers la libéralisation du commerce à l'échelle multilatérale, en particulier dans les secteurs où les disciplines multilatérales existantes n'ont pas été effectivement appliquées. Les pays en développement ont accordé la plus haute priorité à la recherche de concessions notables en ce qui concerne les droits de douane et les mesures non tarifaires afin de promouvoir la libéralisation du commerce et de développer les possibilités d'exportation qui s'offrent à leurs produits sur les marchés mondiaux.

a) Droits de douane

248. Bien que le niveau moyen des droits de douane appliqués dans les pays développés soit descendu relativement bas à la suite des négociations commerciales multilatérales qui se sont succédé depuis la seconde guerre mondiale, dans certains secteurs ces droits de douane restent importants. L'incidence de droits de douane élevés qui frappent les importations en provenance de pays en développement dans les pays développés à économie de marché est plus forte que dans le cas des importations provenant d'autres pays développés parce que les mesures d'assouplissement des droits NPF entreprises lors des précédentes séries de négociations commerciales multilatérales ont joué à l'encontre des pays en développement 73/, et cela malgré l'existence de systèmes préférentiels, du fait que de nombreux produits frappés de droits élevés sont exclus des systèmes de préférences tels que le SGP 74/.

249. L'examen des tarifs douaniers des principaux pays indique que ces dernières années des droits NPF élevés, appliqués par la Communauté économique européenne, les Etats-Unis et le Japon, ont touché près de 100 milliards de dollars (1988/89) d'importations de produits non agricoles 75/, dont quelque 57 milliards de dollars en provenance de pays en développement. Comme le montre le tableau annexe II-3, la part des pays en développement dans les importations de produits touchés par des droits de douane élevés (59 %) est plus forte que ne semblerait l'indiquer leur part dans le total des importations (33 %). Un certain nombre de groupes de produits lourdement taxés en douane sont exclus de la liste des produits visés par certains schémas de préférences généralisées ou bénéficient d'avantages beaucoup plus faibles que les produits relevant d'autres positions tarifaires.

250. La fréquence sectorielle des droits de douane élevés est assez analogue dans les différents pays développés à économie de marché. Les droits appliqués dans le secteur des textiles et de l'habillement sont généralement importants.

Ils le sont également dans un certain nombre de sous-secteurs de produits à base de ressources naturelles et produits d'origine tropicale 76/. En ce qui concerne le reste du secteur industriel, les droits de douane élevés semblent être fréquents pour un certain nombre de groupes de produits dont l'exportation intéresse les pays en développement, y compris certains produits chimiques, le verre et la verrerie, la coutellerie, l'équipement ménager en métaux de base, les bicyclettes, les malles et valises, les chaussures, les jouets, les articles en matériaux précieux et divers autres articles.

251. Bien que de nombreux pays en développement aient procédé à une libéralisation unilatérale de leur commerce et participé activement aux Négociations d'Uruguay, la discrimination tarifaire à leur encontre s'est en fait accrue. Comme dans les cycles de négociations précédents, il y a d'importantes exceptions aux offres tarifaires dans le cas de produits hors SGP dont l'exportation intéresse particulièrement les pays en développement. Il y a lieu de noter que certains pays développés ont accordé aussi des concessions tarifaires à des produits intéressant les pays en développement, mais sous réserve de réciprocité. Enfin, pour de nombreux produits dont l'exportation intéresse les pays en développement, les droits de douane ont tendance à monter selon le degré de transformation 77/.

La protection effective accordée aux industries de transformation par la progressivité des droits de douane est donc probablement plus forte que les droits nominaux ne le donnent à penser. Les produits particulièrement touchés par cette progressivité des obstacles au commerce sont les boissons dérivées de produits tropicaux, les épices, les matières végétales employées dans le tressage, les graines oléagineuses et huiles végétales, les fruits et noix d'origine tropicale, le tabac, le riz, le manioc et les tubercules.

b) Mesures non tarifaires

252. Avec la réduction sensible des droits de douane qui a fait suite à plusieurs séries de négociations commerciales multilatérales, les mesures non tarifaires ont pris de l'importance en tant qu'instruments de protection 78/. Certaines de ces mesures, comme les restrictions quantitatives, les monopoles d'importation d'Etat et les systèmes de licences discrétionnaires, entravent le commerce plus que ne le font les droits de douane. Le tableau annexe II-4 montre qu'à la fin de la période 1981-1989, malgré la croissance économique enregistrée continuellement depuis 1983 et les négociations en cours au titre de l'Uruguay Round, quelques pays seulement avaient sensiblement moins recours aux mesures non tarifaires.

253. L'application des mesures non tarifaires manque souvent de transparence, ce qui rend l'accès aux marchés incertain et imprévisible. Un important problème que soulèvent certains types de mesures non tarifaires vient de ce qu'elles ne sont pas faciles à identifier ou à quantifier. Les politiques intérieures et les pratiques institutionnelles (taxes internes, redevances pour services fournis, complexité du système de distribution, par exemple) constituent parfois en elles-mêmes des obstacles non tarifaires au commerce. Enfin, les mesures non tarifaires sont le plus souvent appliquées à titre sélectif, ce qui entraîne une discrimination entre les divers fournisseurs.

254. L'importation, dans les pays développés à économie de marché, de tous les produits en provenance des pays en développement (minéraux non compris) a représenté plus de 335 milliards de dollars en 1988. Les mesures non tarifaires appliquées à la frontière à tel ou tel produit ont touché 22 % environ de ces importations, soit pas moins de 75 milliards de dollars d'échanges 79/.

255. La mesure non tarifaire la plus importante de toutes celles qui touchent les pays en développement est l'Arrangement multifibres (AMF), qui s'applique à des échanges d'une valeur de quelque 36 milliards de dollars. Le quatrième AMF qui est entré en vigueur en 1986 a été prorogé de 17 mois, jusqu'au 31 juillet 1991. Il constitue une importante dérogation aux règles du GATT en ce sens qu'il permet aux Parties contractantes de négocier des restrictions quantitatives qui constituent une discrimination à l'encontre des pays en développement.

256. Les systèmes d'octroi de licences non automatiques et les systèmes de contingents (autres que les contingents fixés au titre de l'AMF) ont eu des répercussions sur des échanges d'une valeur de quelque 26 milliards de dollars (tous produits à l'exception des combustibles), dont 14 millions de dollars de produits agricoles. Les mesures compensatoires et antidumping ont touché des échanges d'une valeur d'environ 8 milliards de dollars, qui concernaient une large gamme de produits. Les mesures de contrôle des prix, y compris les prélèvements variables, ont affecté quelque 4,5 milliards de dollars d'échanges, portant principalement sur des produits agricoles. Des échanges d'une valeur d'environ 8 milliards de dollars ont été touchés par les restrictions volontaires à l'exportation. S'agissant de l'acier, par exemple, depuis le milieu des années 80 les importations en provenance des pays en développement ont stagné en chiffres absolus (et ont en fait fléchi aux Etats-Unis), en raison surtout de l'imposition de restrictions volontaires à l'exportation et d'autres mesures. Dans d'autres domaines tels que l'électronique grand public, les automobiles et le matériel automobile, les articles en cuir et les produits chimiques, on a surtout recouru à des limitations volontaires des exportations et d'autres restrictions quantitatives, ainsi qu'à des mesures antidumping.

257. Une part disproportionnée des mesures non tarifaires appliquées dans les pays développés joue à l'encontre des pays en développement sous l'effet combiné de la composition des échanges et de l'application sélective de ces mesures 80/. Leur application est surtout discriminatoire dans le cas des mesures non tarifaires prises en dehors du système du GATT et des mesures dites "de la zone grise", pour lesquelles le principe NPF n'est pas respecté. L'exemple le plus manifeste est celui de l'Arrangement multifibres. Ayant une position commerciale et des pouvoirs de rétorsion plus faibles, les pays en développement sont en général plus faciles à persuader qu'ils doivent limiter volontairement leurs exportations. Les mesures non tarifaires, même celles qui sont compatibles avec l'Accord général, peuvent également avoir un caractère discriminatoire parce qu'elles ne restreignent pas le commerce dans la même mesure pour tous les partenaires commerciaux. Par exemple, la tendance à attribuer des contingents d'importation en fonction des courants commerciaux traditionnels touche plus sévèrement les nouveaux venus dans un secteur particulier.

258. Un certain nombre de mesures non tarifaires ont été éliminées depuis le milieu des années 80. Dans certains cas les gouvernements ont suspendu l'application de la législation nationale qui maintenait des restrictions quantitatives à l'importation 81/. Un certain nombre d'autres mesures non tarifaires qui ont été libéralisées avaient auparavant été contestées au titre du mécanisme mis en place par le GATT pour le règlement des différends 82/. Dans certains cas on a laissé devenir caduques des mesures de sauvegarde prises au titre de l'article XIX de l'Accord général 83/. D'autres mesures de libéralisation ont eu pour but d'appuyer le processus de réforme en cours dans les pays d'Europe centrale et orientale, notamment le démantèlement de mesures non tarifaires spécifiques.

259. En fait, presque toutes les mesures non tarifaires qui étaient censées venir à expiration à différentes dates après l'adoption de la Déclaration de Punta del Este ont été renouvelées et de nouvelles mesures provoquant une distorsion du commerce ont été introduites. De plus, très peu de mesures commerciales incompatibles avec l'Accord général ont été éliminées, et cela malgré le fait que, devant l'insistance essentiellement des pays en développement, un des principaux objectifs des Négociations d'Uruguay dans le domaine des mesures non tarifaires a été d'éliminer les mesures incompatibles avec l'Accord général (démantèlement) et d'éviter l'application de nouvelles mesures (statu quo) (voir les tableaux annexes 6 et 7).

c) Produits d'origine tropicale

260. Les changements intervenus depuis la septième session de la Conférence dans les conditions d'accès des produits tropicaux aux différents marchés reflètent essentiellement l'évolution des Négociations d'Uruguay. L'examen à mi-parcours effectué à Montréal en décembre 1988 a abouti à toute une série de résultats spécifiques concernant les produits d'origine tropicale, l'objectif étant de les concrétiser rapidement. Des engagements négociés ont été pris par la Communauté économique européenne et par 10 pays développés à économie de marché et 11 pays en développement. Trois pays socialistes, un autre pays développé et deux autres pays en développement ont également pris des engagements à titre autonome. Les engagements pris par dix pays développés à économie de marché et par la Communauté économique européenne ont en grande partie été suivis d'effet en 1989, à l'exception des engagements de l'Australie, mis en oeuvre le 1er juillet 1988 ou par étapes à partir de cette date jusqu'au 1er juillet 1992, et des engagements pris par la Nouvelle-Zélande, qui se sont étalés du 1er juillet 1988 au 1er juillet 1992. Ils se traduisent essentiellement par une réduction du taux de la nation la plus favorisée (NPF) et par la consolidation des taux existants. En outre, des améliorations ont été apportées au système généralisé de préférences (SGP) par l'Australie, l'Autriche, la Communauté économique européenne, la Finlande, le Japon, la Norvège, la Suède et la Suisse. Des engagements concernant le traitement spécial accordé aux pays les moins avancés ont été pris par l'Autriche, le Japon et la Nouvelle-Zélande. Seuls la Communauté et le Japon se sont engagés à libéraliser les mesures non tarifaires. L'Australie s'est engagée à supprimer en 1995 les quelques restrictions quantitatives appliquées aux produits d'origine tropicale. La consolidation des concessions est en général offerte sous condition.

261. En février 1990 le Groupe de négociation sur les produits tropicaux a fixé, pour la poursuite des négociations, des procédures détaillées et un calendrier permettant aux participants de faire des offres complémentaires, y compris d'améliorer leurs propositions antérieures. Dès juillet 1990, quelque 45 participants avaient présenté des offres au sujet des produits tropicaux. Les offres de concessions tarifaires faites (jusqu'à la fin de 1990) par les principaux pays commerçants industrialisés (Australie, Autriche, Canada, Communauté économique européenne, Etats-Unis, Finlande, Japon, Norvège, Nouvelle-Zélande, Suède et Suisse) donnent à penser qu'elles auront sur le commerce les effets directs ci-après : l'amélioration de l'accès à ces marchés, à la suite des offres en question, devrait créer dans le cas des produits visés des courants supplémentaires d'importations (sur ces marchés) d'un montant d'environ 746 millions de dollars, soit 3 % environ de la valeur des produits importés en 1986 par les marchés en question; un tiers seulement de ces importations supplémentaires (soit 245 millions de dollars) viendrait des pays en développement, ce qui ne donnerait qu'une augmentation de 1,7 % de leurs exportations, à destination de ces marchés, dans le cas des produits visés. Le reste des échanges supplémentaires se ferait au profit des pays industrialisés eux-mêmes. A l'échelle régionale, l'Afrique est la seule des régions en développement qui subirait une perte nette (118 millions de dollars environ), soit quelque 3 % de la valeur atteinte en 1986 par ses exportations dans le cas des produits visés.

262. Plusieurs facteurs expliquent ces résultats. Tout d'abord, les offres sont faites en majeure partie sur une base NPF. Par conséquent, dans la mesure où certains produits proviennent également de pays industrialisés (par exemple les produits tropicaux transformés), la libéralisation dans le secteur des produits tropicaux n'avantagera pas que les pays en développement. En outre, du fait que les pays en développement jouissent d'un traitement tarifaire préférentiel pour ces produits, la libéralisation sur une base NPF entraîne une érosion des marges préférentielles, si bien que l'on peut s'attendre à des pertes commerciales. En fait, pour les pays les moins avancés qui jouissent sur certains marchés d'un traitement meilleur que celui du SGP, même une libéralisation du traitement SGP n'apporterait pas d'avantages commerciaux supplémentaires. La même chose vaudrait pour les pays ACP à l'égard du marché de la Communauté.

263. La volonté des pays développés de libéraliser les importations de produits tropicaux est devenue un test pour ce qui est du respect des engagements. Bien que la Déclaration de Punta del Este ait reconnu l'importance que le commerce relevant de ce secteur présente pour un grand nombre de pays en développement, le progrès des négociations visant à aboutir à la "plus complète libéralisation possible" a été entravé essentiellement par deux facteurs : i) le lien entre les produits de ce secteur et ceux du secteur agricole, à propos duquel subsiste une impasse qui a encore compliqué les négociations relatives aux produits tropicaux, et ii) la réciprocité exigée par les pays développés.

d) Produits provenant des ressources naturelles

264. Les conditions d'accès aux marchés, dans le cas du commerce des produits de la pêche, des produits forestiers et des produits minéraux et métalliques, n'ont guère changé depuis la septième session de la Conférence. Les progrès

ont été lents dans les négociations menées au titre de l'Uruguay Round au sujet des produits provenant des ressources naturelles, négociations dont l'objectif est "la libéralisation la plus complète du commerce des produits provenant des ressources naturelles, y compris le commerce de ces produits à l'état transformé et semi-transformé", par la réduction ou l'élimination des droits de douane et des mesures non tarifaires, y compris la progressivité des droits de douane. Des difficultés ont surgi à la suite des tentatives que certains pays développés ont faites pour lier une réduction des droits de douane et des mesures non tarifaires dans ce secteur à des questions portant sur l'accès aux approvisionnements, en particulier les droits de pêche, et pour étendre la liste des produits visés à celle qui avait déjà été convenue pour les Négociations d'Uruguay - en particulier afin d'y inclure les produits énergétiques.

265. Un calcul de simulation a été effectué au sujet des effets commerciaux potentiels d'une réduction des droits NPF sur les produits de la pêche, les produits forestiers et les produits minéraux et métalliques écoulés sur les principaux marchés (Canada, Communauté économique européenne, Etats-Unis, Japon et Suède), à partir de la proposition énoncée dans le texte rédigé par le Président le 16 novembre 1990 sur la réduction des droits de douane. Il ressort de ce calcul que le commerce mondial de produits provenant des ressources naturelles augmenterait de 823 millions de dollars (représentant l'accroissement des importations effectuées par les marchés mentionnés ci-dessus), dont 614 millions d'importations en provenance des pays industrialisés et 210 millions de dollars seulement des pays en développement. Les pays en développement y gagneraient surtout dans le cas des produits de la pêche, et en second lieu dans le cas des produits forestiers (d'origine tropicale) et ils enregistreraient une perte nette pour les produits minéraux et métalliques. Le groupe des pays d'Afrique subirait une perte commerciale nette dans les trois catégories de produits, cette perte étant la plus forte pour les produits de la pêche. L'érosion des marges préférentielles due à la libéralisation des taux NPF est la principale explication de la faiblesse relative des gains dont bénéficieraient les pays en développement et de la perte nette subie par les pays d'Afrique.

e) Commerce des produits agricoles

266. Depuis la phase préparatoire des Négociations d'Uruguay, on a généralement considéré que le succès ou l'échec de ces négociations dépendra dans une grande mesure de l'aptitude des négociateurs à instaurer des disciplines multilatérales plus efficaces dans le commerce des produits agricoles.

267. Le marché international des produits agricoles se ressent de toute une série de mesures diverses de politique générale appliquées par les gouvernements. Ces mesures englobent les politiques de soutien interne (octroi de subventions sous diverses formes aux producteurs locaux), qui stimulent artificiellement la production intérieure et réduisent la demande d'importations ou augmentent l'offre de produits pour l'exportation; la protection aux frontières (droits de douane, progressivité des droits et mesures non tarifaires) qui vise à limiter l'accès des importations, enfin, les subventions à l'exportation, qui faussent la concurrence entre pays exportateurs. Bien que de nombreux gouvernements appliquent des politiques qui

entrent dans une ou plusieurs de ces catégories, celles qui sont appliquées sur les marchés des pays industrialisés ont, du fait de l'importance de ces marchés dans le commerce international, une incidence particulièrement forte sur le marché mondial.

268. Une mesure globale, en termes monétaires, de tous les transferts effectués au profit des agriculteurs concernés, par le biais de programmes de soutien interne et de mesures commerciales, est l'"équivalent des subventions à la production". Il ressort d'estimations que le secrétariat de l'OCDE a faites à ce sujet pour les principaux produits agricoles (céréales, viande, produits laitiers et sucre) que les transferts effectués au cours de la décennie en faveur des agriculteurs des pays de l'OCDE ont été particulièrement élevés en 1987, avec quelque 177 milliards de dollars. Au cours de l'année en question ces transferts ont représenté environ 50 % du revenu agricole. Depuis lors ils ont relativement diminué, revenant à 168 milliards de dollars en 1988 et à 151 milliards de dollars en 1989, pour repasser en 1990 à 175 milliards de dollars 84/. Le coût supporté par les consommateurs du fait que les prix intérieurs sont soutenus à des niveaux supérieurs à ceux qu'ils atteindraient en l'absence d'interventions officielles (coût mesuré sous forme d'équivalent des subventions négatives à la consommation) est passé à 133 milliards de dollars. En outre, du fait que les estimations concernant ces deux équivalents ne portent pas sur tous les produits agricoles et ne comprennent pas tous les transferts imputables à la politique agricole, elles constituent une sous-évaluation des transferts globaux supportés par les contribuables (après déduction des recettes budgétaires provenant des droits de douane) et par les consommateurs (sous la forme de prix plus élevés), transferts que l'on a estimés à 299 milliards de dollars en 1990, ce qui représente un accroissement de 12 % par rapport à 1989.

269. Les subventions à l'exportation ont été ces dernières années une importante source de différends concernant le commerce agricole, parce qu'elles servent à écouler sur les marchés mondiaux la production qui est en excédent par rapport aux besoins intérieurs. Du fait que les exportations subventionnées peuvent faire baisser les cours du marché mondiaux et servir à capturer des parts de marché, elles imposent des pertes de revenu aux exportateurs non subventionnés. Elles se traduisent cependant par des transferts de revenu au profit des pays importateurs de produits agricoles qui bénéficient des subventions. La part des subventions à l'exportation dans les niveaux moyens du soutien accordé en 1986-1988 à l'agriculture (en termes d'équivalents subventions à la production) par six pays de l'OCDE (Australie, Canada, Communauté économique européenne, Etats-Unis, Japon et Nouvelle-Zélande) s'est située entre 0,3 % dans le cas de la Nouvelle-Zélande et 43,7 % dans le cas de la Communauté 85/.

270. Les négociations commerciales multilatérales d'Uruguay ont fourni depuis la septième session de la Conférence le cadre dans lequel des efforts sont déployés pour aboutir à une réforme fondamentale du commerce mondial de produits agricoles. Lorsque les ministres se sont réunis à Punta del Este en 1986 pour lancer la nouvelle série de négociations, ils sont convenus, entre autres, que les négociations sur l'agriculture devaient viser "à libéraliser davantage le commerce des produits agricoles et à assujettir toutes les mesures touchant l'accès des importations et la concurrence à l'exportation à des règles et disciplines du GATT renforcées et rendues plus efficaces dans la pratique". Un examen à mi-parcours des négociations,

commencé en décembre 1988, a été achevé en avril 1989. Dans le domaine de l'agriculture a été approuvée "une approche-cadre" comprenant des éléments à court et à long terme interdépendants et des arrangements sur les réglementations sanitaires et phytosanitaires.

271. En ce qui concerne la réforme à long terme, il a été convenu que l'objectif des négociations était d'établir un système de commerce des produits agricoles qui soit équitable et axé sur le marché et qu'il fallait arriver, par un processus suivi s'étendant sur une période convenue, à "des réductions progressives substantielles du soutien et de la protection de l'agriculture", qui permettraient de remédier aux restrictions et distorsions touchant les marchés agricoles mondiaux et de les prévenir. A court terme, pendant le reste des Négociations d'Uruguay, il a été décidé de ne pas dépasser les niveaux actuels de soutien, sur le plan intérieur et à l'exportation, et de protection dans le secteur agricole. En particulier, les participants se sont engagés à faire en sorte que les obstacles tarifaires et non tarifaires ne soient pas intensifiés ni étendus à d'autres produits, ainsi qu'à ne pas relever les prix de soutien à la production.

272. L'accord adopté à mi-parcours comprenait d'importantes décisions concernant les intérêts des pays en développement, décisions qui ont marqué un progrès déterminant dans les négociations sur l'agriculture. Cet accord précise que, dans une perspective à long terme, a) un traitement spécial et différencié des pays en développement est un élément qui fait partie intégrante des négociations, en particulier des négociations sur les règles et disciplines du GATT renforcées et rendues plus efficaces dans la pratique; b) les mesures gouvernementales d'aide, directe ou indirecte, destinées à encourager le développement agricole et rural font partie intégrante des programmes de développement des pays en développement; et c) il conviendrait de trouver des moyens de tenir compte des effets négatifs possibles du processus de réforme sur les pays en développement importateurs nets de produits alimentaires. En outre, il a été convenu que "les pays en développement ne sont pas censés souscrire aux engagements à court terme".

273. A la Réunion de Bruxelles, les ministres n'ont pas réussi à concilier les offres faites par divers participants au sujet de l'agriculture. Les vues divergeaient beaucoup, en particulier à propos : a) de l'ampleur et de la durée des engagements concernant la réduction du soutien interne à l'agriculture, de la protection à la frontière et des subventions à l'exportation; b) des modalités de la réduction, ainsi que des subventions et mesures de protection qui seraient visées; et c) des produits auxquels s'appliqueraient les engagements. En définitive, il a été décidé de suspendre les négociations officielles pour donner aux participants le temps de reconsidérer et d'harmoniser leurs positions dans certains domaines essentiels, notamment l'agriculture. En même temps le Directeur général du GATT, en sa qualité de président du Comité des négociations commerciales, a été prié de mener des consultations intensives au début de 1991 pour favoriser l'accord sur toutes les questions.

274. Le 26 février 1991, le Comité des négociations commerciales s'est réuni de nouveau à Genève et a décidé de reprendre les Négociations d'Uruguay. En ce qui concerne l'agriculture, les participants sont convenus de négocier des engagements spécifiques et contraignants dans le domaine du soutien interne,

de l'accès aux marchés et de la concurrence à l'exportation, ainsi qu'un accord sur les questions sanitaires et phytosanitaires, et d'entreprendre immédiatement des travaux techniques pour faciliter les négociations.

f) Textiles et vêtements

275. Depuis la septième session de la Conférence, les pays développés ont continué d'appliquer aux importations de textiles et de vêtements des politiques essentiellement restrictives. Les politiques protectionnistes ont touché ceux des pays en développement qui sont des exportateurs bien établis de textiles et de vêtements et elles se sont traduites par l'imposition de plafonds à la croissance des exportations et de la production des nouveaux pays exportateurs. Il y a eu cependant un certain assouplissement des restrictions en faveur de certains pays figurant parmi les moins avancés, ou octroi d'un traitement plus favorable au titre de certains arrangements préférentiels régionaux, comme les arrangements conclus entre les Etats-Unis et les pays des Caraïbes visés par le Caribbean Basin Economic Recovery Act pour le montage ou l'assemblage des articles d'habillement, ou encore les accords conclus par la Communauté européenne avec les pays ACP et quelques pays méditerranéens.

276. Les Négociations d'Uruguay constituent depuis quatre ans le cadre dans lequel s'inscrivent les efforts déployés pour libéraliser le commerce des textiles et des vêtements. A la fin de l'examen à mi-parcours qui a eu lieu en 1989, les participants sont convenus que les modalités d'intégration de ce secteur dans le système du GATT devraient concerner notamment l'élimination progressive des restrictions découlant de l'Arrangement multifibres et des autres restrictions relatives aux textiles et aux vêtements qui ne sont pas compatibles avec les règles et disciplines du GATT, la durée du processus d'intégration et le caractère progressif de ce processus, qui devrait commencer après l'achèvement des négociations. A la fin de 1990, malgré un certain rapprochement des positions, en ce qui concerne notamment la durée de la période transitoire et la technique à utiliser pour l'élimination progressive des restrictions, des divergences de vues subsistaient au sujet des arrangements transitoires, y compris au sujet d'un mécanisme transitoire de sauvegarde. Etant donné que les Négociations d'Uruguay ne se sont pas terminées comme prévu en décembre 1990, l'Arrangement multifibres a été prorogé en juillet 1991 pour une nouvelle période de 17 mois.

277. Les négociations ont piétiné pendant quelque temps en raison de l'opposition suscitée par les propositions de certains pays développés importateurs concernant l'établissement d'un système de "contingents globaux" ou de "contingents tarifaires"; finalement les participants ont décidé de négocier la création d'un mécanisme pour la suppression progressive de l'Arrangement multifibres et l'application graduelle des disciplines du GATT afin d'incorporer le commerce des textiles à l'Accord général.

3. Le SGP et les autres arrangements préférentiels

278. Les importations préférentielles effectuées en 1988 par les pays de l'OCDE donneurs de préférences se sont chiffrées à quelque 60 milliards de dollars - soit le quintuple du chiffre de 12 milliards de dollars enregistré en 1976, première année où tous les schémas de préférences généralisées étaient en application (voir le tableau annexe II-8). Ces importations ont en moyenne augmenté près de deux fois plus vite que les importations en provenance de toutes sources. Cela tend à montrer que la gamme des produits visés par les divers schémas s'est élargie, que les bénéficiaires ont accru leur capacité de produire pour l'exportation, et qu'ils se sont efforcés de diversifier leurs exportations en se tournant vers des produits non traditionnels. Si le SGP a apporté des avantages commerciaux considérables aux pays en développement pendant la décennie des années 80, l'évolution du système n'a cependant pas été favorable à tous égards. Certains des principaux pays donneurs de préférences ont eu tendance à exclure unilatéralement tel ou tel pays des avantages du système. Les limites apportées au traitement préférentiel par le biais de divers mécanismes ont proliféré. Les mesures non tarifaires appliquées hors SGP ont également limité l'accès effectif au traitement préférentiel. Les règles d'origine restent complexes et différentes d'un schéma à l'autre, ce qui décourage les bénéficiaires potentiels, en particulier les pays les moins avancés et autres pays à faible revenu, de tirer parti du système. Au total, si la proportion d'importations passibles de droits qui ont effectivement bénéficié d'un traitement préférentiel a légèrement varié au cours des années, elle est cependant restée aux alentours de 20 % 86/.

279. Le deuxième examen d'ensemble du SGP, portant sur la deuxième décennie de son application (1979-1989), a été effectué par le Comité spécial des préférences à sa session annuelle de mai 1990. Le Comité a réaffirmé son attachement au SGP et souligné son importance en tant qu'instrument d'expansion du commerce international au cours des années 90. En même temps, il a reconnu que les objectifs du SGP n'avaient pas été pleinement atteints et qu'il était donc nécessaire de veiller à ce que le système réalise son plein potentiel, à ce que les pays donneurs de préférences maintiennent, renforcent et améliorent leurs propres schémas, et à ce que les pays en développement fassent des efforts complémentaires pour tirer parti au maximum des avantages commerciaux potentiels offerts par le SGP. En plus de l'élargissement de la gamme des produits visés, le Comité a recommandé que les pays donneurs de préférences accordent des réductions tarifaires plus importantes tendant si possible à l'octroi de la franchise de droits en vertu du SGP. Il a en outre demandé instamment aux pays donneurs de préférences de s'employer à réduire les limitations à priori et les restrictions aux importations préférentielles et de conférer ainsi une certaine stabilité et une certaine prévisibilité à leurs schémas. Dans le même ordre d'idées, le Comité a recommandé que les mesures de sauvegarde concernant le SGP soient prises sur la base de critères objectifs et de procédures transparentes. Il a reconnu aussi qu'il fallait accorder une attention particulière aux produits dont l'exportation intéresse les pays les moins avancés, en particulier par l'admission en franchise de droits.

280. S'agissant des autres accords commerciaux préférentiels entre pays développés et pays en développement, il convient de mentionner en particulier la Convention de Lomé et la Caribbean Basin Initiative (CBI). La quatrième Convention de Lomé a été signée le 15 décembre 1989 entre la Communauté économique européenne et 69 pays en développement d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) pour une période de dix ans se terminant le 1er mars 2000. La nouvelle Convention prévoit une amélioration des conditions d'accès au marché de la Communauté pour les produits des pays ACP, notamment dans le cas des produits agricoles, les seuls qui soient encore l'objet de restrictions au titre des arrangements commerciaux de la précédente Convention de Lomé, la troisième.

281. Les préférences commerciales que les Etats-Unis avaient accordées à 28 pays des Caraïbes et d'Amérique centrale, en vertu de sa loi dite Caribbean Basin Economic Recovery Act (CBERA) de 1983, initialement pour une période de 12 ans allant jusqu'en 1995, ont acquis un caractère permanent avec la promulgation de la loi de 1990 sur les douanes et le commerce (Customs and Trade Act). Cette loi ouvre davantage le marché des Etats-Unis aux pays visés par la CBI, en particulier dans le cas de certains produits auxquels cette initiative ne s'appliquait pas jusqu'alors.

4. Sécurité de l'accès aux marchés

282. Les règles en vigueur dans le système commercial multilatéral autorisent les pays, dans certaines circonstances bien définies, à imposer des restrictions à l'importation ou à suspendre des concessions tarifaires pour sauvegarder une industrie intérieure qui est menacée par une brusque poussée des importations, ou pour contrecarrer le "dumping" de produits étrangers sur le marché intérieur et faire contrepoids au subventionnement des produits ainsi importés. L'expérience a cependant montré (les résultats d'enquêtes spéciales par exemple) que le souci des gouvernements de justifier juridiquement les mesures prises par eux pour restreindre les importations les a, dans un grand nombre de cas, conduits à invoquer les dispositions de l'Accord général concernant les sauvegardes, les mesures antidumping et les mesures compensatoires, alors même que la situation était loin de répondre aux prescriptions de l'Accord général.

Encadré II-2

LE SGP EN ACTION

Dans sa résolution 21 (II), la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement a fixé comme suit les objectifs du système généralisé de préférences en faveur des pays en développement : a) augmenter leurs recettes d'exportation; b) favoriser leur industrialisation; c) accélérer le rythme de leur croissance économique. Un grand programme d'études, achevé en 1989, a été lancé pour essayer de déterminer dans quelle mesure le SGP a atteint ses trois objectifs a/.

Ce programme d'études a confirmé les résultats de recherches antérieures d'où il ressortait que le SGP avait des effets positifs. Il a été constaté que le montant des exportations annuelles attribuables au SGP depuis la fin des négociations du Tokyo Round était probablement de l'ordre de 1 à 4 milliards de dollars, et cette estimation ne tenait pas compte des effets dynamiques qui se manifestaient sur de plus longues périodes. Si cette expansion était en majeure partie attribuable à quelques bénéficiaires relativement compétitifs, il ressortait cependant d'une autre étude que 19 bénéficiaires avaient été en mesure d'augmenter de plus de 10 % leurs exportations relevant du SGP.

Dans le cas des produits auxquels le traitement préférentiel avait été régulièrement refusé à cause des limites imposées par le SGP, il n'y avait certes pas eu d'effet positif perceptible. Ces produits représentaient plus de la moitié de ceux qui étaient en principe visés par le SGP. Il a été montré que les taux d'utilisation (pourcentage d'importations par rapport à un plafond ou à un contingent) étaient des indicateurs inexacts des avantages procurés par le SGP, étant donné qu'ils peuvent dépendre d'un ajustement arbitraire des limites fixées par le SGP, des règles d'origine, de la rigueur avec laquelle le traitement préférentiel est appliqué et des mesures non tarifaires. Il s'est révélé difficile d'analyser les effets des limites sur le commerce parce que les schémas ont un caractère assez endogène. Le traitement préférentiel n'a été retiré que dans les cas où la croissance des importations était supérieure au relèvement des limites. On peut néanmoins en déduire que les importations auxquelles le traitement préférentiel a été refusé ont été plus faibles que ce n'aurait été le cas autrement.

Les limites imposées aux principaux bénéficiaires du SGP n'ont pas contribué à étaler les avantages du SGP, contrairement à l'argument souvent avancé par ceux qui étaient en faveur d'une limitation du traitement préférentiel. Le programme d'études a permis de constater que dans certains cas le retrait de préférences à certains bénéficiaires avait accru les parts de marché de pays non bénéficiaires, en particulier de pays industrialisés avancés. Dans d'autres cas, ce sont les producteurs intérieurs des pays donneurs de préférences qui semblent avoir tiré avantage de ces limites. Bien que ces dernières aient essentiellement touché les principaux bénéficiaires, on a constaté qu'elles avaient abouti également au retrait du traitement préférentiel à de nombreux bénéficiaires de petite taille ou peu avancés. Au total, les limites imposées aux importations en provenance des principaux bénéficiaires n'ont pas accru la part de marché des bénéficiaires moins compétitifs.

Bien que les effets du SGP sur le commerce se chiffrent, d'après les estimations, en milliards de dollars, les exportations des pays en développement bénéficiaires qui ont été induites par le SGP n'ont malgré tout représenté que 1 ou 2 % du total des exportations des pays en développement. Ces dernières atteignent plusieurs centaines de milliards de dollars, ce qui ne représente malgré tout que 10 à 30 % de l'activité économique totale de la plupart des pays en développement. Globalement, par conséquent, le SGP ne pouvait apporter qu'une très petite contribution à l'industrialisation générale et à la croissance économique. La conclusion serait différente, naturellement, pour un pays fortement spécialisé dans l'exportation de produits visés par le SGP.

a/ Voir Craig R. MacPhee, "A synthesis of the GSP Study Programme", étude de la CNUCED, UNCTAD/ITP/19 (anglais seulement).

a) Mesures de sauvegarde

283. Lors des négociations menées au sujet des sauvegardes dans le cadre de l'Uruguay Round, les participants ont inclu dans le projet d'acte final un projet d'accord qui vise à clarifier et renforcer "les disciplines de l'Accord général, et en particulier celles de l'article XIX, pour rétablir un contrôle multilatéral sur les sauvegardes et éliminer les mesures qui échappent à ce contrôle" 87/. Ce projet d'accord contient de nombreux éléments qui sont positifs pour les pays en développement, notamment les suivants :

a) obligations strictes concernant la preuve que le préjudice causé à l'industrie intérieure est incontestablement imputable à un accroissement des importations; b) amélioration des dispositions concernant la détermination du préjudice, en ce sens que ce préjudice devrait toucher plus qu'un petit nombre d'entreprises; c) préférence pour les droits de douane plutôt que les restrictions quantitatives; d) limitations de durée et dispositions concernant l'élimination progressive des mesures de sauvegarde; et surtout e) engagement d'éliminer les mesures dites "de la zone grise" (par exemple, les restrictions volontaires des exportations) ou de les aligner sur l'accord envisagé au sujet des mesures de sauvegarde. Sur la question de la sélectivité, à propos de laquelle les pays en développement veulent s'assurer que toute mesure de sauvegarde prise à l'encontre des importations n'aurait aucun caractère discriminatoire, les débats qui ont eu lieu à Bruxelles laissent entrevoir certaines possibilités d'aboutir à un résultat satisfaisant. En outre des dispositions visant à exempter les pays les moins avancés et les pays en développement fournisseurs dont la part du marché est inférieure à 1 %, ou dont les produits ont une importance cruciale pour leurs recettes d'exportation, sont encore en cours d'examen.

b) Mesures antidumping et mesures compensatoires

284. Ces dernières années, les procédures antidumping et les droits compensateurs sont devenus, après les droits de douane, les instruments de politique commerciale auxquels on a fait le plus souvent appel 88/. L'Australie, le Canada, la Communauté économique européenne et les Etats-Unis sont ceux qui ont eu le plus fréquemment recours à des mesures antidumping et à des droits compensateurs au cours des années 80 89/. Les secteurs les plus touchés ont été la sidérurgie, l'industrie chimique et pétrochimique et la production de machines. Dans le secteur sidérurgique, le nombre de cas nouveaux a sensiblement diminué depuis la dernière poussée de 1985 90/, tandis que le nombre d'enquêtes est resté stable dans l'industrie chimique et la production de machines. Il y a cependant eu en 1988 une augmentation notable du nombre d'affaires concernant l'industrie électronique.

285. L'analyse montre que c'est seulement au Canada que des enquêtes ont abouti à l'imposition de droits dans plus de 50 % des cas 91/. En Australie les enquêtes pour dumping ont abouti dans plus de la moitié des cas à des conclusions négatives (allégations de dumping non fondées). La Communauté économique européenne a manifesté une forte propension à régler les affaires par le biais d'engagements concernant le prix ou le volume 92/ et un grand nombre d'affaires ont été retirées aux Etats-Unis. Sur ces marchés, dans l'ensemble, des droits ont été imposés relativement plus souvent à l'encontre d'exportateurs de pays en développement qu'à l'encontre d'autres exportateurs.

Près de 60 % des enquêtes mettant en cause d'autres pays développés à économie de marché ont été retirées ou ont abouti à des conclusions négatives. La proportion correspondante pour les pays en développement (Chine comprise) n'a été que de 46 %.

286. Depuis la septième session de la Conférence, le champ d'application des mesures antidumping s'est élargi dans la Communauté économique européenne et aux Etats-Unis. En 1988, le Conseil des ministres de la Communauté a adopté un nouveau règlement qui modifiait et renforçait la législation antidumping de la Communauté 93/. Ce règlement incorporait un autre règlement adopté en 1987 qui visait à empêcher que l'on échappe aux droits antidumping appliqués aux produits finals en assemblant les pièces composant ces produits dans la Communauté elle-même 94/. D'autres modifications avaient un caractère essentiellement technique 95/.

287. Aux Etats-Unis, la loi-cadre de 1988 sur le commerce et la compétitivité (Omnibus Trade and Competitiveness Act) a institué de nouvelles règles concernant les lois antidumping et les lois relatives aux droits compensateurs, y compris l'application d'un traitement cumulatif des importations en provenance de deux ou plus de deux pays pour déterminer la menace de préjudice important, des dispositions visant à empêcher le détournement, au moyen d'opérations d'assemblage ou de finissage aux Etats-Unis ou d'une expédition par l'intermédiaire d'un pays tiers, des ordonnances instituant un droit antidumping ou un droit compensateur, la possibilité d'inclure les producteurs d'un produit agricole brut dans l'industrie intérieure qui transforme le produit, et l'attribution, au Représentant pour le commerce des Etats-Unis, du pouvoir de rejeter dans certaines circonstances le test de détermination d'un préjudice dans des affaires relatives à l'application de droits compensateurs

288. Le nombre de procédures antidumping et procédures compensatrices nouvellement engagées a diminué par rapport aux niveaux de pointe enregistrés au milieu des années 80. Toutefois, le nombre d'affaires concernant des pays en développement n'a pas diminué au même rythme. Par conséquent, la part des affaires en suspens visant des pays en développement est passée d'environ 35 % en 1986 à plus de 45 % en 1990 (voir le tableau annexe II-9). Bien que le nombre d'affaires venant s'ajouter chaque année aux affaires en suspens à propos des mesures antidumping et des droits compensateurs ait diminué, il n'y a guère eu de progrès sensibles dans la réduction du nombre d'affaires en suspens, sauf dans le cas de l'Australie 96/.

289. Le projet d'acte final présenté à la réunion ministérielle de Bruxelles du Comité des Négociations commerciales d'Uruguay ne contenait aucun texte commun de négociation sur les droits antidumping qui pût constituer la base de négociations ultérieures, et aucun texte n'a pu être préparé pour le 13 novembre 1991. Le projet d'acte final contenait cependant un texte sur le nouveau code des subventions et des mesures compensatoires qui nécessitait un certain nombre de modifications de rédaction mais exigeait aussi une décision politique au plus niveau. Les questions en suspens concernaient principalement la rigueur des disciplines appelées à régir le recours à des subventions intérieures par la fixation de seuils quantitatifs et de délais pour les pays en développement, et l'adoption de règles plus précises sur le recours à des subventions ne donnant pas lieu à une action. De plus, il restait à arrêter la liste des produits visés par l'accord en fonction des résultats obtenus dans

d'autres domaines. La principale préoccupation des pays en développement avait trait aux propositions tendant à élargir la gamme des subventions prohibées, ou des subventions pouvant donner lieu à une action, pour l'étendre aux subventions destinées à promouvoir et accroître les investissements nécessaires au développement socio-économique, en l'absence de disciplines suffisamment claires sur les conditions d'application des mesures compensatoires.

c) Transparence des mécanismes

290. Les avantages découlant d'une action protectionniste sont souvent concentrés sur des secteurs spécifiques de l'économie ou sur certains groupes d'intérêt. Or, le coût de la protection, qui peut être de beaucoup supérieur à ces avantages, est souvent répercuté sur l'ensemble de la société. Cette incidence du protectionnisme bien connue en économie politique, demande un renforcement des institutions qui, en examinant les faits et en diffusant les informations correspondantes, contribuent à replacer le problème dans l'ensemble du contexte national.

291. A la septième session de la Conférence, les Etats membres ont reconnu l'importance des mécanismes nationaux d'examen dans la lutte contre le protectionnisme. Ils sont convenus que, "dans le cadre de leur lutte contre le protectionnisme, les gouvernements devraient envisager, selon les besoins, de mettre en place au niveau national des mécanismes transparents pour évaluer les mesures protectionnistes demandées par des entreprises ou secteurs, leurs conséquences sur l'économie nationale dans son ensemble et leurs répercussions sur les intérêts des pays en développement en matière d'exportation" 97/.

292. La nécessité d'une plus grande transparence des politiques intérieures et du rôle joué par les institutions indépendantes dans l'élimination du protectionnisme a été soulignée aussi dans d'autres instances, dont le GATT et l'OCDE. L'une des propositions faites était d'analyser les coûts et avantages des mesures de politique commerciale, existantes ou envisagées, par le biais d'un "bilan du protectionnisme" 98/. Un rapport de l'OCDE analyse la manière dont plusieurs pays ont réussi à améliorer la transparence de l'assistance fournie par l'Etat 99/. L'OCDE a également publié une liste des mesures de politique commerciale qui contribueraient à la rationalisation des mesures nationales de politique commerciale et encouragerait l'ajustement structurel 100/.

293. Il existe dans de nombreux pays développés à économie de marché des établissements universitaires, privés et publics, qui analysent les grands aspects des politiques commerciales intérieures et qui ont une certaine influence dans le processus de prise de décisions. Dans le secteur public, on peut mentionner trois institutions relativement autonomes qui ont certaines des caractéristiques d'un mécanisme national : la Commission du commerce international (ITC) aux Etats-Unis, la Commission de l'aide aux industries (IAC) en Australie et la Commission pour le développement économique (EDC) en Nouvelle-Zélande.

294. L'une des fonctions de l'ITC est d'informer le Président de l'effet qu'aurait probablement sur l'industrie intérieure et sur les consommateurs une modification des droits et autres obstacles au commerce qu'il serait

question d'inclure dans tout accord commercial envisagé avec des pays étrangers 101/. De plus, la Commission effectue des études, des enquêtes et des recherches sur une large gamme de sujets concernant le commerce international, comme suite aux demandes du Président ou des organes législatifs, ou de sa propre initiative 102/. Le mandat de l'ITC va donc au-delà des questions de "préjudice" causé à des industries particulières concurrencées par les importations 103/.

295. En s'acquittant de la tâche qui lui a été confiée de faciliter l'examen public du protectionnisme et d'aider le gouvernement à rationaliser sa politique commerciale, la Commission australienne d'aide à l'industrie (IAC) publie notamment un rapport annuel détaillé sur l'aide à l'industrie ainsi que sur l'ensemble de l'économie australienne. Avant d'apporter un changement quelconque au niveau de l'assistance fournie en faveur d'une industrie particulière, le gouvernement est tenu de solliciter l'avis de l'IAC, sans toutefois être obligé de suivre cet avis.

296. La Commission pour le développement économique (EDC) a été créée en Nouvelle-Zélande à des fins à peu près analogues 104/. Bien que les deux institutions fonctionnent à peu près de la même façon, le Gouvernement néo-zélandais n'est pas tenu de solliciter l'avis de la Commission. D'un autre côté, cette dernière peut entreprendre des enquêtes de sa propre initiative.

297. L'expérience que certains pays ont acquise du fonctionnement de mécanismes de ce genre peut être riche en enseignements pour les pays désireux de faire la même chose. Il est possible aussi que des gouvernements veuillent voir comment le mécanisme national en place peut être amélioré et renforcé, afin d'évaluer les incidences des mesures prises sur l'ensemble de l'économie nationale, ainsi que les effets de ces mesures sur les intérêts des pays en développement désireux d'exporter. Il peut être utile aussi de dégager les grands éléments à prendre en compte dans l'évaluation des incidences mentionnées ci-dessus 105/. A cet égard, les gouvernements qui disposent de mécanismes nationaux transparents et ceux qui voudraient mettre en place de tels mécanismes pourraient juger bon d'organiser des réunions périodiques de fonctionnaires ou experts compétents en vue d'un échange d'informations et de données d'expérience. Les rapports sur ces réunions pourraient être communiqués au Conseil du commerce et du développement.

5. La politique en matière de concurrence et les pratiques commerciales restrictives

298. Le protectionnisme met en jeu divers types de restrictions au commerce, englobant non seulement les obstacles tarifaires et non tarifaires institués par les pouvoirs publics, mais aussi des obstacles moins nets centrés sur les pratiques commerciales restrictives des entreprises, les deux se complétant parfois mutuellement. Les pratiques commerciales restrictives sont des mesures que les entreprises appliquent pour limiter la concurrence et exclure les "outsiders" ou les nouveaux arrivants et maintenir ou renforcer ainsi leur position sur un marché donné (national, régional ou mondial), soit individuellement afin d'acquérir ou de renforcer une "position dominante sur le marché", soit de concert avec d'autres entreprises qui fournissent (ou achètent) des biens ou services analogues.

299. La collusion entre plusieurs entreprises constituant un genre de cartel se traduit habituellement par des ententes sur les prix (au titre d'un monopole ou d'un monopsonne, y compris les soumissions collusoires), par un partage du marché et par une action concertée visant à empêcher des "outsiders" de pénétrer sur le marché. Les pratiques commerciales restrictives comprennent aussi les contraintes ou limitations imposées par des entreprises occupant une position dominante à des entreprises et agents économiques qui occupent une place moindre dans l'approvisionnement et la distribution, comme par exemple les accords sur l'imposition de prix de vente, l'interdiction de vendre au rabais, le système de ventes liées, l'exclusivité des marchés ou de la clientèle, l'interdiction d'exporter, le refus de traiter et les ventes à perte. En recourant à des pratiques commerciales restrictives, les entreprises peuvent "monopoliser" ou contrôler les marchés nationaux, régionaux ou internationaux, entravant ainsi l'accès aux marchés ou l'empêchant totalement dans le cas des produits offerts par des nouveaux arrivants sur le marché, en particulier par des pays en développement. De telles pratiques, qui ont eu pour effet de protéger des marchés déterminés contre les importations concurrentes, ont été constatées dans tous les secteurs, y compris les matières premières, les articles manufacturés et les services, de même que la technologie 106/.

300. La concentration de la puissance commerciale pour le biais de fusions, prises de contrôle, coentreprises ou autres modes d'acquisition de contrôle peut également renforcer la position dominante d'entreprises sur des marchés spécifiques et avoir des effets anticoncurrentiels sur les marchés étrangers, y compris ceux des pays en développement 107/.

301. Les obstacles gouvernementaux au commerce ayant relativement diminué à la suite de plusieurs séries de négociations menées sous l'égide du GATT, les distorsions du commerce et pratiques anticoncurrentielles constatées au niveau des entreprises ont acquis davantage d'importance dans le système commercial international. En outre, les réformes économiques en cours dans les pays en développement et dans les pays d'Europe orientale tendent toutes à laisser un plus grand rôle au mécanisme du marché et, par conséquent, au libre jeu de la concurrence. Les programmes d'ajustement structurel adoptés dans de nombreux pays en développement ont tous comme points communs la libéralisation des prix, la suppression des règlements applicables jusqu'alors à certains secteurs de l'économie et la privatisation des entreprises d'Etat, y compris des monopoles, et l'ouverture des marchés intérieurs à la concurrence des importations. Les pays d'Europe centrale et orientale sont également en train de passer d'une économie dirigée, basée sur les entreprises d'Etat, à une économie de marché. Ce changement en faveur d'une intervention plus large des mécanismes du marché, tant sur le plan intérieur que dans le commerce international, fait qu'il devient indispensable, si l'on veut que les marchés fonctionnent d'une manière optimale dans la répartition des ressources et l'accroissement du bien-être, d'éviter la distorsion des marchés par les entreprises et les pratiques anticoncurrentielles. Cela signifie qu'il faut adopter une législation favorable à la concurrence et visant à contrôler les pratiques commerciales restrictives au niveau aussi bien intérieur qu'international.

302. Au niveau national, une politique bien menée en faveur de la concurrence faciliterait le développement de l'entreprise privée en ouvrant les marchés aux nouveaux arrivants, ce qui permettrait d'éviter les cartels et monopoles privés qui protègent leurs intérêts au moyen de pratiques commerciales restrictives. Au niveau international, s'il existe des procédures bien mises au point pour remédier aux obstacles commerciaux d'ordre gouvernemental, y compris un mécanisme de règlement des différends au GATT, les procédures visant à contrecarrer les effets préjudiciables des pratiques commerciales restrictives n'ont jamais été appliquées. Les procédures de consultation prévues dans l'Ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives 108/ n'ont pas force obligatoire, et cet Ensemble de règles n'a pas été appliqué systématiquement et de manière adéquate pour l'élimination des obstacles au commerce qui résultent du recours, par les entreprises, à des pratiques commerciales restrictives. C'est là une lacune de longue date du système commercial, qui a été reconnue dans l'Acte final de la septième session de la Conférence, où il est indiqué que "les travaux en cours à la CNUCED devraient être poursuivis et renforcés, en particulier pour assurer la transparence et pour définir des procédures de consultation" 109/.

303. La deuxième Conférence des Nations Unies chargée de revoir tous les aspects de l'Ensemble de principes et de règles, qui a eu lieu en novembre/décembre 1990 110/, a adopté une résolution visant à renforcer l'application de l'Ensemble de principes et de règles, notamment a) en améliorant la transparence au moyen de diverses mesures préconisées en ce qui concerne la collecte, la diffusion et l'échange d'informations sur les pratiques commerciales restrictives, b) en définissant les procédures de consultation (à cet égard le secrétariat de la CNUCED a été prié d'établir une liste d'éléments que les pays pourraient prendre en compte avant d'engager une procédure pour pratiques commerciales restrictives), et c) en fournissant une assistance technique accrue aux pays, sur demande, afin de les aider à adopter et à appliquer efficacement une législation relative au contrôle des pratiques commerciales restrictives.

304. Cette Conférence des Nations Unies sur les pratiques commerciales restrictives et le Groupe intergouvernemental d'experts des pratiques commerciales restrictives, créé par la CNUCED, ont tous deux pour objectif de veiller à l'application et à la mise en oeuvre de l'Ensemble de principes et de règles, seul code de la concurrence qui fasse l'objet d'un consensus au niveau multilatéral. Toutefois, sous sa forme actuelle l'Ensemble est une recommandation adoptée à l'unanimité par l'Assemblée générale des Nations Unies, si bien qu'un objectif à plus long terme serait de mettre au point, en tant que partie intégrante du système commercial international, un accord d'ensemble sur la politique en matière de concurrence. Un tel accord devrait porter sur tous les biens et services, y compris la technologie, l'investissement et les produits de base.

C. GRANDES QUESTIONS DE POLITIQUE GENERALE POUR LES ANNEES 90

305. Les relations commerciales internationales sont maintenant à une croisée de chemins. D'une part les règles et les normes qui ont aidé à façonner la croissance du commerce international depuis la fin de la guerre subissent une érosion généralisée. En même temps, des règles et disciplines multilatérales apparaissent dans plusieurs domaines nouveaux - dont la propriété intellectuelle, les investissements et les services - dans le cadre des négociations commerciales multilatérales d'Uruguay. La conciliation de ces tendances apparemment contradictoires est pour les décideurs un défi majeur dans un environnement économique et commercial international qui évolue à un rythme peut-être plus rapide qu'à toute autre période de l'histoire.

306. Les sections qui suivent portent sur un certain nombre de problèmes déterminés qui se posent à l'échelle du système et que la Conférence se doit d'examiner pour donner des directives générales. Ces problèmes risquent fort de rester au centre des débats de politique nationale et internationale dans un avenir prévisible, quels que soient les résultats de l'une ou l'autre des séries de négociations commerciales en cours. Ils vont de l'incidence des nouveaux blocs régionaux et arrangements commerciaux plurilatéraux à la question d'un développement durable, aux questions d'environnement et à l'intégration des pays en développement et des pays d'Europe centrale et orientale au système commercial international. Les questions de politique générale qui se posent à cet égard ont en outre fortement mis en lumière la nécessité de s'attaquer aux problèmes et aux réformes d'ordre institutionnel. La nécessité de s'intéresser aux dimensions institutionnelles des relations commerciales découle en partie des préoccupations dues au fait que les institutions actuelles et les règles et principes qui régissent leurs activités ne sont pas pleinement adaptés à l'évolution de l'économie internationale, laquelle est maintenant induite en grande partie par l'investissement, les connaissances et la technologie. La Conférence jugera peut-être bon par conséquent de s'attacher à définir des règles et des disciplines multilatérales adaptées à la nature des transactions économiques internationales naissantes. En s'attaquant à ces problèmes, les gouvernements ont maintenant à choisir essentiellement entre deux possibilités : rechercher des solutions ad hoc aux problèmes du système, y compris par des réformes fragmentaires du système de négociations commerciales multilatérales du GATT, ou entreprendre des réformes fondamentales des relations commerciales parallèlement à celles du système monétaire et du système financier internationaux.

1. Réforme de la politique commerciale dans les pays en développement

a) Modifications récentes de la politique générale

307. A partir des années 80, un nombre croissant de pays en développement ont adopté des politiques visant à intégrer plus étroitement leur économie dans les marchés internationaux. Ces modifications de la politique générale ont souvent été accompagnées par des initiatives visant à laisser plus largement jouer les forces du marché, par la privatisation des entreprises d'Etat, par l'adoption de réglementations plus libérales en matière d'investissements étrangers directs et par la libéralisation des marchés de capitaux.

308. Dans le domaine de la politique commerciale, les changements d'orientation récents ont été caractérisés essentiellement par un mouvement dans la voie de la libéralisation, tant unilatérale (voir à cet égard les tableaux II-3 et II-4) que plurilatérale, au sein de différents groupes de pays (cette question est abordée dans la section du présent rapport qui a trait aux groupements économiques). Un changement important a été la réduction notable des restrictions non tarifaires à l'importation, en particulier de celles qui provoquent le plus de distorsion (systèmes restrictifs de licences, contingents et prohibitions). En outre, dans plusieurs pays les niveaux moyens des droits de douane et la dispersion des taux de droit ont été considérablement réduits. Un grand nombre de pays en développement participent actuellement aux négociations tarifaires qui ont lieu dans le cadre de l'Uruguay Round et ils ont offert de consolider leurs droits de douane et d'en réduire encore les taux. Cinq pays d'Amérique latine - la Bolivie, le Chili, le Costa Rica, le Mexique et le Venezuela - ont déjà consolidé la totalité de leurs tarifs douaniers. Ce sont les seuls membres du GATT qui l'aient fait.

309. La rupture avec le passé a été particulièrement marquée en Amérique latine, où les réductions tarifaires et l'élimination des mesures non tarifaires représentent une libéralisation radicale de la politique commerciale. Plusieurs pays d'autres régions (par exemple le Maroc et la République de Corée) ont également participé à ce mouvement de libéralisation.

310. En même temps, dans une majorité de pays en développement les taux de change effectifs ont diminué en valeur réelle, sous l'influence des forces du marché ou à cause d'importantes dévaluations nominales effectuées par les autorités. Cela a favorisé en soi une modification de l'affectation des ressources au profit des secteurs de l'économie qui produisent des biens et services marchands. Les baisses importantes de la valeur réelle des monnaies ont laissé aux gouvernements une marge de manoeuvre pour rationaliser les structures tarifaires et réduire les taux de protection effectifs.

311. Plusieurs pays se sont mis également à renforcer les incitations à exporter afin de contrecarrer l'effet de distorsion exercé à l'encontre des exportations par les droits de douane et les mesures non tarifaires qui subsistaient. Dans les pays en développement les droits de douane restent en général plus élevés que dans les pays développés, en partie parce que les premiers comptent beaucoup plus que les seconds sur les droits de douane pour alimenter le budget de l'Etat. De plus, les instruments de politique commerciale ont traditionnellement été utilisés à l'appui des politiques d'industrialisation. Contrairement à l'usage qui est fait des mesures non tarifaires dans les pays développés, dans les pays en développement ces mesures commerciales touchent souvent de nombreux produits et sont appliquées sur une base générale et non sélective 111/.

Tableau II-3

VALEUR DES EXPORTATIONS D'ARTICLES MANUFACTURES DES PAYS
ET TERRITOIRES EN DEVELOPPEMENT, 1970, 1980 et 1988 a/
(En millions de dollars)

Pays/territoire	1988		1980		1970	
	Valeur	Rang	Valeur	Rang	Valeur	Rang
Corée, République de Taiwan	56 431,5	1	15 622,3	2	634,9	6
Province chinoise de	55 486,2	2	17 428,6	1	1 082,3	2
Singapour	27 553,7	3	9 048,4	4	427,7	7
Hong Kong	26 596,6	4	13 079,3	3	1 949,3	1
Chine	21 994,9	5	8 680,0	5	1 019,0	4
Brésil	17 261,9	6	7 491,9	6	362,5	10
Mexique	10 392,9	7	1 839,2	11	391,3	9
Yougoslavie	9 849,6	8	6 533,0	7	1 001,5	5
Malaisie	9 196,9	9	2 426,7	9	110,4	14
Inde	8 604,5	10	4 404,3	8	1 040,2	3
Thaïlande	8 032,7	11	1 604,1	12	32,2	26
Turquie	7 491,9	12	782,0	16	52,6	21
Indonésie	5 622,9	13	500,6	21	12,2	31
Pakistan	2 960,5	14	1 247,2	13	397,6	8
Argentine	2 888,7	15	1 856,4	10	245,9	11
Philippines	2 274,2	16	1 213,2	14	79,2	10
Egypte	2 016,2	17	333,5	25	206,6	12
Maroc	1 807,1	18	565,1	18	47,2	22
Tunisie	1 617,5	19	797,8	15	34,9	25
Colombie	1 207,1	20	775,1	17	58,7	19
Equateur	1 024,5	21	74,3	33	3,3	34
Bangladesh	988,0	22	500,8	20	170,0	13
Sri Lanka	689,7	23	193,5	28	4,7	32
Maurice	623,6	24	115,0	32	1,2	35
Chili	620,9	25	416,8	23	53,3	20
Uruguay	548,4	26	401,7	24	46,5	23
Trinité-et-Tobago	461,3	27	202,5	27	61,8	17
Pérou	431,8	28	550,2	19	14,8	30
Côte d'Ivoire	427,1	29	149,3	30	28,0	28
Zimbabwe	416,7	30	470,2	22	59,0	18
Jordanie	396,2	31	135,7	31	4,2	33
Costa Rica	343,7	32	292,1	26	43,1	24
Sénégal	157,4	33	71,9	34	30,2	27
Kenya	126,3	34	159,4	29	25,0	29

Source : Secrétariat de la CNUCED, d'après des données communiquées par le Bureau de statistique des Nations Unies.

a/ Les pays pris en considération sont ceux dont les exportations d'articles manufacturés ont atteint au moins 100 millions de dollars et ceux dont la part des articles manufacturés dans le total de leurs exportations a dépassé 15 % en 1988.

Tableau II-4
INDICATEURS DE LA CROISSANCE DES EXPORTATIONS DANS CERTAINS PAYS OU TERRITOIRES EN DEVELOPPEMENT,
1970-1980 et 1980-1988 a/
(pourcentages)

Pays/territoire <u>b/</u>	Taux de croissance du volume des exportations d'articles manufacturés				Taux de croissance du volume total des exportations		Taux de croissance de la valeur ajoutée par l'industrie manufacturière		Rapport des investissements au PIB <u>c/</u>		
	1980-88		1970-80		1980-88		1970-80		1970	1980	1988
	1980-88	1970-80	1980-88	1970-80	1980-88	1970-80	1980-88	1970-80	1970	1980	1988
Indonésie	30.3	20.8	2.8	6.9	3.8	7.3	8.4	13.1	14.4	25.4	28.5
Turquie	23.3	13.2	14.3	4.2	5.3	5.5	7.6	5.9	20.6	22.3	19.6
Maurice	19.8	33.2	11.4	3.7	5.9	6.2	10.8	6.9	15.4	20.9	38.1
Mexique	19.1	6.3	5.4	12.6	0.4	6.0	0.2	6.8	22.2	28.0	17.4
Thaïlande	17.6	16.2	10.7	9.6	5.7	6.7	6.5	10.0	28.7	26.6	26.5
Malaisie	14.8	15.1	9.0	4.7	4.1	7.4	7.0	11.0	23.5	31.6	27.6
Sri Lanka	14.1	20.8	5.7	1.9	4.2	4.7	6.1	1.9	15.4	34.0	23.3
Corée, République de	13.7	23.4	13.7	21.1	9.7	8.7	12.7	15.7	25.2	32.8	33.1
Taiwan, Province chinoise de	13.1	16.1	12.6	14.5	-	9.4	-	12.3	26.2	32.6	-
Chine	12.5	8.3	11.2	8.3	9.8	5.0	16.3	7.0	26.3	32.2	37.6
Maroc	11.3	13.7	4.8	3.8	4.0	5.2	4.1	5.8	21.3	25.0	25.5
Hong Kong	11.2	10.5	11.6	10.3	5.8	8.8	-	10.6	25.8	36.0	27.1
Pakistan	10.1	-0.4	8.1	0.6	6.1	4.5	7.7	5.3	20.9	18.7	18.0
Tunisie	8.3	19.3	2.9	7.2	3.1	6.5	5.8	9.8	33.0	30.3	14.6
Chili	8.1	20.3	4.4	9.76	1.6	1.2	1.9	-0.8	21.0	21.6	16.9
Egypte	7.7	-10.4	6.0	1.5	5.3	6.5	5.5	-4.4	14.2	29.4	22.0
Singapour	7.3	18.2	7.0	4.2	6.8	7.8	4.7	9.3	43.3	48.1	35.3
Bangladesh	6.8	2.5	5.9	3.6	3.5	3.5	2.4	11.2	14.2	15.0	14.5
Brésil	6.0	18.8	5.9	8.1	2.9	7.5	4.2	8.6	20.9	23.6	17.4
Jordanie	5.6	20.1	6.3	18.6	3.0	7.8	3.4	16.8	12.0	41.4	25.0
Zimbabwe	4.8	7.4	1.5	2.8	2.5	3.5	2.0	2.8	26.5	19.1	15.2
Sénégal	4.8	-2.6	6.8	1.8	3.1	2.0	3.3	2.6	17.5	15.8	15.0
Inde	4.5	7.5	4.6	5.4	5.5	3.3	7.9	4.5	19.3	22.8	21.7
Costa Rica	4.5	10.6	2.9	5.0	2.3	5.3	2.3	7.9	19.0	27.9	25.8
Trinité-et-Tobago	4.1	0.7	-6.2	-7.6	-05.8	4.9	-10.0	1.7	12.4	32.2	9.7
Philippines	3.0	25.6	0.4	5.8	-0.0	6.4	-0.3	6.7	23.6	30.7	16.9
Uruguay	2.0	14.9	2.0	6.3	-0.7	3.2	-0.5	1.8	10.1	17.5	9.4
Equateur	1.4	22.5	5.5	11.8	1.9	8.9	0.6	10.0	24.0	27.5	16.7
Yougoslavie	0.5	7.2	0.9	5.2	0.5	5.8	1.3	7.7	38.0	40.3	38.3
Kenya	0.3	6.8	0.1	-1.9	3.0	5.4	2.9	5.6	20.3	19.1	17.9
Colombie	0.3	12.8	7.9	1.9	3.0	5.4	2.9	5.6	20.3	19.1	17.9
Guatemala	0.1	4.8	-2.0	5.5	-0.3	5.8	1.1	6.0	12.3	11.6	10.3
Côte d'Ivoire	-1.0	12.4	1.5	4.7	0.4	5.6	7.5	7.7	19.3	29.8	12.9
Argentine	-1.3	9.1	0.1	6.9	-0.3	2.3	-0.2	1.3	20.0	22.4	12.2
Pérou	-2.4	35.3	-2.5	4.5	1.1	3.1	1.6	3.0	17.3	28.8	23.6

Source : Secrétariat de la CNUCED, d'après des sources internationales officielles.

a/ Les pays pris en considération sont ceux dont les exportations d'articles manufacturés ont atteint au moins 100 millions de dollars et ceux dont la part des articles manufacturés dans le total de leurs exportations a dépassé 15 % en 1988.

b/ Pays classés selon le taux de croissance du volume des exportations d'articles manufacturés entre 1980 et 1988.

c/ Le PIB et l'investissement sont mesurés en prix constants de 1980.

312. Les raisons qui sont à l'origine de ces changements de politique sont diverses. La persistance des contraintes imposées par le manque de devises et la nécessité d'assurer le service de la dette extérieure ont été des facteurs déterminants dans un grand nombre de pays. Plusieurs pays qui avaient besoin d'une aide financière extérieure ont en outre été pressés par les institutions financières multilatérales de libéraliser leur économie, y compris leur politique commerciale. Une plus grande prise de conscience des avantages à tirer d'un effort d'exportation et des limites d'une industrialisation axée sur le remplacement des produits d'importation par des produits locaux a également joué un rôle important.

313. L'ampleur et le rythme des réformes ont varié sensiblement d'un pays à l'autre. Quelques pays ont mis sur pied des réformes draconiennes et les ont mises en oeuvre en un laps de temps relativement court. Ces réformes ont consisté à éliminer les obstacles non tarifaires et, en même temps, à réduire fortement le niveau moyen des droits de douane et la dispersion des taux de droit. On peut mentionner comme exemples à cet égard le Chili (1974-1979), la Bolivie (1985), la Guinée (1985) et le Mexique (1985-1988). Tout récemment le lancement de programmes draconiens de libéralisation commerciale rapide a été l'une des caractéristiques dominantes des réformes d'envergure entreprises dans plusieurs pays d'Amérique latine (Argentine, Brésil, Pérou, Venezuela) 112/. D'autres pays ont éliminé ou réduit sensiblement les restrictions quantitatives tout en n'abaissant que progressivement les droits de douane (Costa Rica, Côte d'Ivoire et Uruguay). Certains pays ont relevé leurs droits de douane en même temps qu'ils abaissaient des obstacles non tarifaires (Ghana, Nigéria et Turquie), ce qui donne à penser que leur intention était de convertir les mesures non tarifaires en droits de douane. D'autres pays encore ont lancé des programmes progressifs de libéralisation du commerce qui visaient essentiellement à rationaliser la structure des mesures d'incitation et à ouvrir progressivement l'économie au commerce extérieur. Ce groupe comprend des pays tels que le Bangladesh, l'Indonésie, le Maroc, le Pakistan et le Sénégal.

314. Comme on l'a noté plus haut, de nombreux pays en développement ont également libéralisé la politique qu'ils appliquaient en matière d'investissements intérieurs et d'investissements étrangers. Sur le front intérieur, la réforme a sensiblement progressé en ce qui concerne le régime de licences d'investissement et les règlements relatifs à la teneur en éléments d'origine locale. Pour ce qui est des licences d'investissement, l'ampleur de la réforme a été variable, allant de la suppression totale à la limitation du système à des secteurs ou domaines d'activité spécifiques. Même dans les pays où il faut encore des licences pour investir, on s'est efforcé de simplifier les formalités administratives liées à l'octroi de licences de premier investissement, d'investissement, d'importation, etc. A cet égard la méthode la plus couramment employée a consisté à regrouper en un seul lieu tous les services chargés de délivrer les licences et autorisations nécessaires pour effectuer un investissement ou monter une entreprise.

315. Il continue cependant d'y avoir des différences sensibles, d'un pays à l'autre, dans les réformes portant sur la réglementation et la politique relatives à la teneur en éléments d'origine locale. Dans les pays où les prescriptions appliquées à ce sujet avaient tendance à étouffer l'investissement, les restrictions de ce genre ont été en grande partie

abandonnées. Elles restent toutefois en vigueur dans les pays en développement industriellement plus avancés, encore que ces dernières années on les ait appliquées avec davantage de souplesse.

316. Les autres changements apportés aux politiques d'investissement au cours des années 80 ont consisté essentiellement à stimuler les investissements étrangers directs et, en particulier, à encourager les investissements des sociétés étrangères dans des secteurs orientés vers l'exportation. La libéralisation des règles et réglementations applicables aux investissements étrangers directs a consisté notamment à autoriser de tels investissements dans des secteurs réservés jusqu'alors aux ressortissants du pays, à abaisser les pourcentages maximaux de participation au capital dans le cas des investisseurs étrangers et à assouplir les restrictions concernant le rapatriement des bénéficiaires et des capitaux. Quelques pays ont créé des zones industrielles travaillant pour l'exportation - ou renforcé celles qui existaient déjà - et mis sur pied d'autres régimes similaires en vue d'attirer des investisseurs étrangers désireux d'exporter.

b) Incidences sur la performance économique

317. Une analyse des relations qui ont existé au cours des années 70 et des années 80 entre la politique générale appliquée par les différents pays et leur performance en matière de croissance économique aboutit à des conclusions assez agnostiques 113/. Comme on peut le voir d'après les tableaux II-3 et II-4, depuis 1970 les quatre pays relativement industrialisés de l'Asie du Sud-Est enregistrent constamment un fort accroissement de leurs exportations totales et de leurs exportations d'articles manufacturés, des taux d'investissement élevés et une croissance économique générale rapide 114/. Les politiques générales qu'ils ont appliquées, cependant, ont été très disparates. Hong Kong et Singapour sont de petites économies ouvertes, ne disposant pas de ressources naturelles, qui ont toutes deux régulièrement appliqué des politiques commerciales libérales, encore que pendant les années 60 Singapour ait traversé une phase d'industrialisation visant au remplacement des importations par des produits locaux. Au contraire, la République de Corée et la Province chinoise de Taiwan ont pratiqué une sélectivité intersectorielle marquée dans leurs stratégies commerciales et industrielles, elles se sont toutes deux appuyées au départ sur le remplacement des importations et l'on ne peut en aucune façon attribuer leurs excellents résultats en matière d'exportation à l'application d'un régime de libre-échange. Ces deux économies n'ont libéralisé progressivement leur politique d'importation qu'à partir du début des années 80, une fois bien engagée l'industrialisation tournée vers l'exportation.

318. Des progrès particulièrement rapides dans l'exportation d'articles manufacturés ont été réalisés au cours des années 70 et des années 80 par un groupe diversifié de pays comprenant l'Indonésie, la Turquie, Maurice, le Mexique, la Thaïlande, la Malaisie, Sri Lanka et le Maroc. Sauf en ce qui concerne le Mexique, on ne peut dire d'aucun de ces pays qu'il ait adopté une politique commerciale libérale 115/. La plupart d'entre eux ont superposé toute une série de mesures de promotion des exportations au régime de remplacement des importations qui était en place. En même temps, la structure de la protection a été rationalisée et la dispersion des taux de protection effectifs a été sensiblement réduite. Plusieurs de ces pays ont recouru largement à des zones franches industrielles.

319. D'une manière générale, il y a deux facteurs liés à la politique commerciale qui expliquent en grande partie le succès obtenu, sur le plan des exportations et de la croissance, par les quatre exportateurs bien établis d'articles manufacturés de l'Asie du Sud-Est et par ceux qui sont arrivés plus récemment sur les marchés internationaux d'articles manufacturés 116/. En premier lieu, ils ont réussi à créer un environnement économique intérieur qui a permis aux entreprises de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux. Ils ont par exemple évité de surévaluer leur monnaie, laissé entrer sans restriction des facteurs de production importés aux prix du marché mondial, autorisé l'accès des biens d'équipement importés et des capitaux à investir, et fourni aux exportateurs des capitaux d'investissement adéquats et des crédits commerciaux à court terme à des taux d'intérêt peu élevés.

320. En second lieu, ces pays ont trouvé les moyens de parer à leur manque de connaissances techniques et de savoir-faire en matière de gestion et de commercialisation en alliant la capacité productive locale à l'expertise étrangère. Dans certains cas, ils ont eu recours pour cela à des politiques assez libérales à l'égard des investisseurs étrangers. Dans d'autres cas, ils ont favorisé soit les coentreprises, soit les formes d'association sans participation au capital, comme par exemple l'octroi de licences concernant la technologie ou les accords de sous-traitance (en vertu desquels les entreprises locales produisaient pour les marchés internationaux en utilisant des spécifications, des modèles et même des facteurs de production fournis par des entreprises étrangères).

321. Il faut naturellement souligner que les pays dont la croissance économique est rapide et dont l'expansion et la diversification des exportations sont soutenues ont satisfait à d'autres conditions qui n'ont aucun lien avec la politique commerciale. Il est largement démontré qu'un facteur fondamental expliquant le succès à long terme des exportateurs bien établis d'articles manufacturés de l'Asie du Sud-Est a été que d'importants investissements ont été consacrés à l'éducation de base et à l'enseignement technique, en même temps qu'était maintenu en place un système d'incitations qui n'entraînait pas de discrimination à l'encontre des exportations. La mise en valeur des compétences humaines a facilité le transfert de main-d'oeuvre de l'agriculture vers l'industrie manufacturière travaillant pour l'exportation 117/. Dans la République de Corée, le gouvernement a imposé un contrôle des salaires qui a facilité directement et indirectement la croissance des exportations : la compétitivité des entreprises n'a pas été menacée périodiquement par l'agitation de la main-d'oeuvre, et il a été plus facile de maintenir la stabilité des prix et des taux de change.

322. L'importance des ressources humaines est mise en lumière par l'expérience des pays en développement à faible revenu, tributaires de produits de base, qui ont essayé de réformer leur politique commerciale et industrielle. Il y a parfois eu de grandes différences entre les engagements de réforme pris par les gouvernements et les réformes que les pays en question étaient à même d'appliquer dans la pratique, en raison surtout de l'environnement macro-économique intérieur. Dans ces pays, la principale priorité reste l'expansion des possibilités existant sur le plan de l'offre.

323. Dans certains cas, alors même qu'il était possible d'exécuter des programmes de réforme, ces derniers n'ont pas donné de résultats durables en matière d'exportations et de croissance. Dans les pays à faible revenu qui sont tributaires de produits de base, il ne suffit manifestement pas de modifier la structure des mesures d'incitation, parce que l'offre a tendance à ne réagir que faiblement face aux variations des prix. Dans ces pays, par exemple, les dévaluations réelles ont peu d'impact ou n'en ont pas du tout sur l'activité économique réelle : étant donné que les produits exportés ne sont pas consommés sur le marché intérieur, la variation de la consommation de produits non échangés qui fait suite à une dévaluation n'a aucune incidence sur la quantité de produits d'exportation qui est disponible, et l'intérêt accru qu'une dévaluation susciterait normalement pour le remplacement de biens importables ne se traduit pas par une augmentation de la production parce que les importations des pays en question se composent essentiellement de biens intermédiaires et de biens d'équipement qui ne peuvent être produits localement. Dans ces pays, l'évolution et l'aménagement des structures exigent des efforts soutenus ayant pour but de renforcer l'offre plutôt que de tout simplement "corriger les prix" 118/.

324. Ainsi qu'on l'a déjà souligné, dans le cas des pays qui libéralisent considérablement leur régime commercial, on n'a pas encore assez de recul pour pouvoir tirer des conclusions de leur expérience. La seule exception concerne le Chili : les mesures de libéralisation de son commerce ont jeté les bases d'une croissance à long terme axée sur l'exportation. Toutefois, au cours de la phase qui a suivi le régime de remplacement des importations, il lui aurait été possible d'appliquer un programme plus progressif de libéralisation du commerce et de mieux utiliser les possibilités dont il s'était doté au cours d'une période d'industrialisation antérieure 119/.

c) Problèmes qui se posent pour les années 90

325. Il y a quelques enseignements à tirer des résultats que la politique commerciale a donnés, aussi bien récemment que sur une plus longue période. Les pays qui ont adopté des mesures en faveur d'une promotion cohérente et stable des exportations ont incontestablement obtenu des résultats meilleurs que ceux dont les mesures d'incitation visaient exclusivement le marché intérieur. La gestion du taux de change conçue en vue d'éviter la surévaluation et de stabiliser à peu près les mesures propres à encourager la production commercialisable semble avoir eu plus d'effets que la libéralisation des importations dans les pays où l'industrialisation et l'ouverture vers l'extérieur ont donné les meilleurs résultats. Dans ces pays, la libéralisation des importations est venue plus tard, après la consolidation des bons résultats obtenus en matière d'exportation.

326. On ne peut jusqu'à présent pas citer de cas où la libéralisation des importations a, en soi, provoqué une croissance rapide. En fait, il est extrêmement coûteux de retirer tout simplement la protection sans la remplacer par des mesures de soutien visant à redistribuer les ressources ou à améliorer la productivité dans l'industrie. L'économie réagit très lentement et sans efficacité à ce genre de traitement de choc. D'un autre côté, l'expérience montre aussi que les politiques de remplacement des importations peuvent être poussées jusqu'à des extrêmes qui ne font que retarder la croissance économique et qui n'ont même rien de rationnel. De telles politiques peuvent

facilement mener à la recherche généralisée d'une rente économique et ne favoriser aucun objectif de développement à long terme. Il semblerait par conséquent qu'un des buts essentiels d'un certain nombre de pays doive être de rationaliser la structure des mesures d'incitation.

327. Cela ne signifie pas que le remplacement des importations par des produits locaux ne doit avoir aucun rôle dans les stratégies d'industrialisation. La protection du marché intérieur peut être inévitable, en particulier aux premiers stades de l'industrialisation. Toutefois, l'expérience des pays en développement nous apprend effectivement que, si la protection est retenue comme option en matière de politique générale, elle doit être très sélective, modérée, et diminuer avec le temps. C'est la seule façon pour un gouvernement de s'assurer que les industries naissantes "grandiront" en un laps de temps raisonnable. Dans la mesure où cela est possible, il est souhaitable aussi de contrebalancer la distorsion engendrée à l'encontre des exportations par des politiques de remplacement des importations en appliquant des mesures à peu près équivalentes de stimulation des exportations. Le système de ristourne des droits de douane aux exportateurs "directs" et "indirects" 120/ s'est révélé utile en ce qu'il permet aux exportateurs de se procurer des facteurs de production importés aux prix mondiaux.

328. L'intérêt d'une politique commerciale sélective doit naturellement être jugé au regard de l'aptitude d'un pays à la mettre en oeuvre. Cela dépendra en partie des disponibilités en main-d'oeuvre qualifiée et de l'aptitude des pouvoirs publics à travailler de concert à la réalisation d'objectifs communs et cohérents avec des instruments de politique générale bien compris. Un autre élément déterminant sera la capacité du gouvernement d'orienter le secteur privé vers des objectifs socialement utiles et d'éviter d'être à la merci de groupes d'intérêts spéciaux.

329. La leçon à tirer des cas d'industrialisation réussie est qu'une politique industrielle est indispensable pour assurer une croissance soutenue et qu'à cet égard la libéralisation du commerce ne peut être considérée comme un instrument de remplacement. Dans ce contexte, il faut prendre l'expression "politique industrielle" dans un sens large, englobant les mesures qui sont nécessaires pour élever le taux d'investissement, accroître l'absorption de technologies étrangères et la capacité d'innover, et améliorer les compétences de la main-d'oeuvre.

330. Pour aboutir à la compétitivité internationale, il faut aussi s'entendre sur une répartition du revenu qui contribue à la paix sociale et qui ne mette pas en danger une stratégie de croissance orientée vers l'exportation. Les mesures appliquées dans certains des pays de l'Asie du Sud-Est pour maintenir les salaires à un bas niveau ne risquent guère d'être acceptables dans des sociétés plus démocratiques.

331. Les difficultés que les pays à faible revenu éprouvent pour mobiliser les ressources intérieures à des fins d'investissement dans l'infrastructure matérielle et humaine sont bien connues et il n'y a pas lieu de les rappeler ici. Il suffit de souligner que, pour progresser dans ce domaine, les pays en question auront besoin d'importants apports de ressources étrangères afin d'échapper aux contraintes initiales entravant à cet égard une croissance soutenue.

332. La réforme de la politique commerciale ne suffit pas à elle seule pour assurer l'ajustement structurel. Au cours des années 80, quelques pays ont réussi à accroître leurs taux d'exportations par rapport au PIB, parfois même d'une manière spectaculaire. Une forte croissance des exportations n'a cependant pas toujours abouti à une augmentation du PIB. L'expérience des années 80 montre qu'en l'absence d'un accroissement des importations, l'augmentation des exportations peut mener à une baisse de la production et des niveaux de vie. Les effets du surendettement et de la dégradation des termes de l'échange sont actuellement les principaux obstacles qui empêchent de nombreux pays en développement de transformer une expansion de leurs exportations en un surcroît d'importations. La réforme de la politique intérieure est par conséquent une condition nécessaire mais insuffisante d'une plus grande orientation vers l'extérieur.

2. Nécessité d'appliquer des politiques orientées vers l'ajustement dans les pays développés

333. L'évolution structurelle s'est considérablement accélérée dans les pays développés au cours des années 80. Les progrès extraordinaires de la technologie, l'évolution rapide des préférences des consommateurs, l'abrègement du cycle de vie des produits dans certains secteurs, la saturation des marchés dans d'autres et l'internationalisation croissante de l'économie de ces pays, tous ces éléments se sont combinés pour exercer des pressions en faveur de l'ajustement structurel. S'agissant des produits dont l'exportation intéresse les pays en développement, les pressions qui se sont exercées en faveur de l'ajustement dans les pays développés ont été particulièrement marquées dans l'agriculture, les textiles, la chaussure, l'électronique grand public, la construction navale et la sidérurgie.

334. Les pays développés ont essayé dans de nombreux cas de régler le problème des mutations structurelles au moyen de politiques à caractère défensif et protectionniste, en essayant de résister au changement et de renverser les forces fondamentales du marché. Si de telles politiques n'ont pas réussi à empêcher les mutations structurelles, elles les ont certainement ralenties et en ont accru le coût. En même temps, elles ont pénalisé les producteurs efficaces de pays tiers, y compris ceux des économies en développement, auxquels a été refusé le libre accès de leurs exportations sur les marchés.

335. Les politiques défensives de soutien n'ont pas empêché la baisse de l'emploi, pas plus qu'elles n'ont aidé les industries bénéficiant de ce soutien à devenir plus compétitives, encore que des réactions stratégiques aient permis à certaines entreprises de branches d'activité en déclin de soutenir la concurrence et même de prospérer. En général cependant ces changements ont été liés à la capacité d'entreprise - en particulier à la capacité de pousser la production "vers le haut", pour la fabrication de produits plus élaborés, et de s'ouvrir de nouveaux créneaux sur les marchés - plutôt qu'à l'octroi d'une aide par les pouvoirs publics.

336. La réduction des subventions et des mesures de protection qui provoquent une distorsion de la répartition des ressources est cruciale lorsqu'il s'agit de donner plus de souplesse à l'économie et d'accroître le commerce international dans le cadre de la libre concurrence. Une diminution plus

rapide des subventions et de la protection aidera à accélérer la redistribution des ressources dans une perspective dynamique pour en faire bénéficier les secteurs productifs et en voie d'expansion de l'économie plutôt que les secteurs en stagnation ou en déclin.

337. Toutefois, un programme qui s'appuie uniquement sur les forces du marché pour mener à bien l'ajustement structurel peut être coûteux et lent et se heurter à une résistance politique assez forte. Le problème qui se pose aux gouvernements est de concevoir des programmes d'aide à l'ajustement qui contribuent au transfert de ressources prises dans des secteurs qui ont besoin de se réaménager pour être réaffectées à des secteurs caractérisés par un plus grand potentiel à long terme et une plus grande productivité des ressources. Comme l'expérience l'a montré, le déplacement de ressources qui est nécessaire peut dans certains cas intervenir dans la même branche, des activités à forte intensité de main-d'oeuvre vers les activités qui demandent davantage de compétences et de capital.

338. L'aide à l'ajustement peut être ciblée sur les travailleurs ou sur les entreprises. En ce qui concerne les travailleurs, l'objectif des programmes de ce type devrait être d'améliorer l'aptitude de la main-d'oeuvre à s'adapter aux changements de structure de la demande. Si plusieurs pays ont déjà mis en place des programmes de cette nature, leur ampleur et leur portée sont cependant inadéquates dans bien des cas. Les travailleurs déplacés par la concurrence des importations ont besoin de temps pour trouver un nouvel emploi. L'allongement de la durée des prestations d'assurance-chômage sur des périodes adaptées à la nature du problème serait par conséquent une mesure appropriée. Les autres composantes de l'aide à l'ajustement à prévoir pour les travailleurs déplacés par la concurrence des importations consistent à engager des dépenses pour le recyclage et l'amélioration des compétences, à fournir les informations nécessaires pour la prise de décisions concernant le changement d'emploi et/ou de lieu de travail, et à favoriser la mobilité géographique en versant des allocations destinées à couvrir les frais de recherche d'un emploi et de réinstallation.

339. Dans la plupart des pays développés à économie de marché, la plus grosse partie (1 à 3 % du PIB) des dépenses publiques consacrées à la main-d'oeuvre au titre des programmes d'aide à l'ajustement est affectée au maintien du revenu, essentiellement sous la forme d'indemnités de chômage et, dans quelques pays, d'allocations de préretraite. Si le maintien du revenu est sans aucun doute nécessaire et socialement souhaitable, l'amélioration de la capacité qu'ont les marchés du travail de s'adapter aux mutations structurelles exige aussi la prestation des autres services sociaux dont il vient d'être question. Or on a affecté relativement peu de ressources aux programmes ayant pour objectif économique d'améliorer la souplesse des marchés du travail pour que l'offre et la demande de main-d'oeuvre s'équilibrent et pour que cette main-d'oeuvre y soit continuellement et rapidement dirigée vers les emplois les plus productifs et les plus rémunérateurs. Dans la plupart des pays développés à économie de marché, les dépenses publiques consacrées à ces programmes d'ajustement de la main-d'oeuvre "active" représentent moins de 1 % du PIB.

340. L'enjeu des politiques à appliquer au cours des années 90 en ce qui concerne le marché du travail va bien au-delà de la création d'emplois pour les personnes actuellement en chômage. Ce qu'il faut, c'est aider tous les travailleurs à changer d'emploi et d'activité dans tous les cas où des mutations structurelles exigent cette adaptation. Il est manifestement nécessaire d'accorder une place plus importante aux dimensions économiques et structurelles des politiques relatives au marché du travail dans les pays développés. En faisant une plus grande place aux programmes de placement, au recyclage et aux systèmes favorisant la mobilité, on peut contribuer à mieux apparier la demande et l'offre de qualifications. Etant donné que les avantages sociaux de telles initiatives sont supérieurs à leur coût individuel, cela peut raisonnablement justifier l'octroi de subventions par les pouvoirs publics.

341. Il est possible aussi d'envisager des programmes spéciaux dans le cas des entreprises qui sont obligées de faire un effort d'ajustement. Sur le plan fiscal, par exemple, on pourrait autoriser les entreprises qui se lancent dans une nouvelle activité à déduire leurs pertes de leurs bénéfices ultérieurs.. Une autre possibilité serait que l'organisme gouvernemental approprié achète à leur "valeur nominale" les pertes nettes d'exploitation reportées par ces entreprises (montant de ces reports multiplié par le taux marginal de l'impôt sur les sociétés), à condition que l'entreprise bénéficiaire investisse un montant au moins équivalent dans une branche d'activité nouvelle 121/. De tels programmes pourraient faire une différenciation, dans les avantages accordés, selon la taille de l'entreprise en accordant des avantages relativement plus importants aux petites et moyennes entreprises, qui sont moins en mesure d'effectuer des ajustements que les entreprises plus importantes et plus diversifiées.

342. Les programmes d'ajustement ciblés sur les entreprises pourraient également contenir un certain élément axé sur la diffusion de la technologie. Il arrive souvent que des entreprises appelées à prendre des mesures d'ajustement soient très mal informées des technologies qui sont disponibles pour réduire les coûts ou accroître l'efficacité. Tel est le cas en particulier des petites entreprises qui n'ont pas un personnel technique adéquat. Pour s'attaquer à ce problème, il faudrait intégrer plus étroitement les politiques suivies en ce qui concerne la technologie et le marché du travail et accroître les investissements consacrés au capital humain.

343. L'élaboration de politiques plus efficaces d'ajustement structurel, dans les pays développés, aurait beaucoup à gagner d'une évaluation des résultats que les politiques passées ou en cours ont permis d'obtenir en matière d'adaptation au changement. Les examens annuels effectués par le Conseil du commerce et du développement au sujet du protectionnisme et de l'ajustement structurel pourraient être plus fortement centrés sur les questions techniques que soulèvent de tels programmes d'ajustement structurel. Vu les étroites relations mutuelles qui jouent entre le protectionnisme et l'ajustement structurel, chaque examen des politiques d'ajustement structurel pourrait avoir lieu parallèlement à celui des mécanismes transparents d'évaluation des politiques commerciales dont il est question dans le présent rapport. Vu le caractère technique des problèmes, le Secrétaire général de la CNUCED pourrait convoquer un groupe d'experts de différents pays pour l'aider et aider le Conseil à se préparer en vue d'un débat sur ces questions et à formuler des recommandations concrètes concernant l'action à entreprendre.

3. Le processus de réforme dans les pays d'Europe centrale et orientale

344. Les changements de système et les réformes économiques se poursuivent en Europe centrale et orientale, encore que leur ampleur et leur rythme diffèrent d'un pays à l'autre. L'héritage du passé joue un grand rôle dans la dégradation récente et rapide des résultats économiques, qui est aggravée encore par le coût des changements de système en cours et par les événements extérieurs. Les stratégies appliquées dans le passé en matière d'investissement se sont souvent traduites par l'affectation d'investissements fixes à des secteurs moins productifs, favorisant l'industrie lourde aux dépens des biens de consommation et des biens d'équipement à forte composante technologique. Les niveaux de productivité sont en conséquence faibles et cette productivité ne s'est guère améliorée. De plus, le fait que les pays d'Europe orientale disposaient dans le passé d'un marché assuré en Union soviétique a réduit considérablement la nécessité de moderniser un équipement désuet et d'améliorer l'efficacité de la production.

345. Le passage d'une économie planifiée à une économie de marché entraînera des coûts économiques et sociaux importants pendant la période de transition, encore que certains pays - la Hongrie, la Pologne et la Tchécoslovaquie - soient mieux préparés que les autres à faire face aux problèmes que soulève le changement de système, en particulier parce qu'ils bénéficient d'un consensus national en ce qui concerne leur direction politique et les principaux aspects de leurs programmes de réformes. Le passage à des systèmes orientés vers le marché entraînera inévitablement la fermeture d'entreprises non compétitives, le déplacement de travailleurs et une certaine perturbation de nombreuses activités de production. La réussite des efforts déployés pour limiter ces "coûts" dépendra énormément de la rapidité d'adaptation des agents économiques qui doivent se familiariser avec les nouvelles institutions d'une économie de marché et vaincre l'inertie d'attitudes passées incompatibles avec l'ouverture sur l'extérieur. De plus, le désarroi économique apparu au niveau national a été aggravé par l'impact défavorable de l'effondrement du CAEM, par le ralentissement parallèle des échanges entre pays d'Europe orientale, par la hausse des prix du pétrole intervenue dans le sillage de la crise du Golfe et par la diminution des livraisons de pétrole de l'Union soviétique.

346. Le programme des réformes qu'exige le passage généralisé à une économie de marché est long et hérissé d'obstacles. Les réformes nécessaires et leur dosage approprié varieront d'un pays à l'autre, mais il y a un certain nombre d'éléments clés qui seraient indispensables pour placer les pays concernés dans la voie d'une économie de marché. D'importants changements sont nécessaires dans l'environnement macro-économique, de nouvelles institutions sont à mettre en place et des changements et ajustements structurels fondamentaux sont à effectuer dans la base de production :

a) Le passage à l'économie de marché doit être appuyé par des politiques financières et monétaires propres à favoriser l'établissement et le maintien d'un cadre macro-économique stable. Il n'existe cependant pratiquement pas encore de système de gestion macro-économique et de contrôle par le biais de politiques monétaires et financières en Union soviétique et dans certains des pays d'Europe orientale.

b) Il faut restructurer les régimes fiscaux et les rendre plus transparents, plus conformes à ceux des pays à économie de marché où les principales sources de recettes fiscales sont la taxe à la valeur ajoutée, l'impôt sur le revenu des sociétés et l'impôt sur le revenu des personnes physiques. La création d'une infrastructure moderne d'entreprises industrielles et commerciales nécessite également la mise en place rapide d'un système juridique efficace (droits de propriété, réglementation bancaire, législation sur la concurrence, législation du travail, etc.).

c) Un élément important des réformes concernant le secteur financier est la transformation du système monobancaire en un système à deux degrés, comprenant une banque centrale dotée de larges pouvoirs pour l'application de la politique monétaire et un ensemble complémentaire de banques commerciales indépendantes, travaillant pour réaliser des bénéfices.

d) D'autres tâches ardues sont celles qui consistent à privatiser et à rompre les monopoles d'Etat, à libéraliser les mécanismes de fixation des prix et à démanteler les subventions. L'autonomie à laisser aux entreprises pour le recrutement et le licenciement des travailleurs exige d'un autre côté la mise en place d'un réseau de sécurité sociale, y compris des programmes d'assurance-chômage et des systèmes de recyclage bénéficiant de l'appui des pouvoirs publics.

e) Le développement des marchés financiers est important parce qu'il faut mobiliser l'épargne et aider à diriger les capitaux peu abondants vers les investissements les plus productifs. Par ailleurs le développement des marchés boursiers peut favoriser le financement de la création ou de l'expansion d'entreprises et faciliter la privatisation des entreprises publiques.

f) Des régimes de changes fondés sur la convertibilité de la monnaie et sur des taux de change réalistes déterminés par les forces du marché sont indispensables pour aligner les prix intérieurs sur ceux du marché mondial. Dans le même ordre d'idée, une libéralisation progressive du commerce extérieur est indispensable pour aider à intégrer l'économie nationale dans le système commercial international.

g) Il faut supprimer les obstacles sérieux à l'investissement de capitaux étrangers. En particulier, l'infrastructure juridique des droits de propriété est inadéquate et souvent ambiguë, ce qui limite la possibilité laissée aux étrangers de posséder ou de vendre des biens privés. Il faut renforcer aussi la protection de la propriété intellectuelle. D'une manière générale, d'importants investissements étrangers n'arriveront dans la filière qu'une fois que les réformes entreprises pour ouvrir les économies sur les marchés extérieurs auront pris forme et progressé suffisamment pour donner aux investisseurs l'assurance qu'il n'y aura pas de renversement du mouvement amorcé vers la libéralisation économique.

347. Toutes ces réformes sont liées les unes aux autres et se renforcent mutuellement, et elles devront être menées à bien plus ou moins simultanément. Différer une série de mesures de réforme risque fort d'entraver l'application effective des autres. Toutefois, même si les réformes sont mises en oeuvre simultanément sur tous les principaux fronts, il faudra encore du temps pour

transformer des économies dirigées en systèmes pleinement orientés vers le marché. Les mesures sociales d'accompagnement contribueront par conséquent pour beaucoup à atténuer le coût social du processus de transition.

348. La tâche la plus ardue sera peut-être la modernisation générale et la restructuration de l'agriculture, de l'industrie et du secteur des services dans les différents pays désireux d'assurer ou de renforcer la compétitivité internationale de leur production. Tous les pays d'Europe orientale sont sensiblement en retard sur les pays développés à économie de marché dans les domaines de haute technologie. En particulier les branches d'activité qui consomment beaucoup de matières premières et d'énergie, notamment la métallurgie et l'industrie chimique, sont confrontées à de grands problèmes d'ajustement. En outre, il sera nécessaire de rénover l'infrastructure matérielle, et tout spécialement les transports et les télécommunications, pour fournir un appui efficace à la base productive et au secteur travaillant pour l'exportation. Le processus d'ajustement peut se révéler très long et son coût sera certainement énorme.

349. Les pays en développement pourraient trouver de nouvelles possibilités d'exporter en Europe orientale lorsque les pays de la région seront davantage tournés vers le marché et s'ouvriront aux exportations des pays en développement en appliquant une politique commerciale active. L'accroissement des exportations destinées à ces marchés pourrait pourvoir à la demande jusqu'ici non satisfaite ou remplacer certains échanges qui s'effectuaient auparavant entre pays d'Europe orientale, ce qui indiquerait que ces derniers se tournent vers des sources d'approvisionnement plus compétitives. Les pays en développement pourraient en particulier tirer avantage d'une forte demande latente de produits tropicaux et d'une large gamme d'articles manufacturés destinés à la consommation. Comme le manque de devises limitera pendant quelque temps encore la capacité d'importation des pays d'Europe orientale, ces pays donneront peut-être la préférence à des produits peu coûteux provenant de pays en développement. D'un autre côté, on peut considérer que les biens d'équipement domineront dans les importations des pays d'Europe orientale. Ces derniers se procureront dans les pays développés à économie de marché la plus grande partie des biens d'équipement dont ils auront besoin pour moderniser leur base de production, encore que quelques pays en développement de l'Asie du Sud-Est, exportateurs d'articles manufacturés, puissent être en mesure de pénétrer sur ces nouveaux marchés.

350. Les changements de système et les mutations économiques qui sont en cours en Europe orientale nécessitent un appui international vigoureux. Une assistance financière a été fournie ou promise par des gouvernements et par des institutions financières telles que la Banque mondiale, le FMI et la BERD à un certain nombre de pays d'Europe orientale pour les aider dans leurs efforts de stabilisation économique et d'ajustement. Une assistance technique a été mise également à leur disposition pour les aider à mettre en place des mécanismes de marché et à promouvoir un changement d'attitude à cet égard, en particulier par la formation à la gestion et la formation professionnelle dans l'industrie, l'agriculture et le commerce. Cet appui international devrait se poursuivre et être encore développé.

351. D'un autre côté, l'aide internationale ne peut être efficace que si les pays d'Europe centrale et orientale accélèrent l'adoption et s'assurent de l'application de lois et règlements indispensables au fonctionnement des mécanismes du marché, s'ils créent des conditions favorables à l'investissement étranger, notamment en autorisant le rapatriement sans restriction des capitaux et des bénéfices, s'ils accélèrent l'amélioration de leur infrastructure qui est indispensable pour avoir une production intérieure efficace et attirer les investisseurs étrangers, s'ils libéralisent progressivement leur politique commerciale et leur politique d'importation, s'ils participent aux mécanismes internationaux déjà en place pour éviter de perturber les marchés de pays tiers, enfin et surtout, s'ils poursuivent le processus de démocratisation. Certains de ces pays ont déjà fait des progrès considérables en ce sens; les autres doivent se montrer plus actifs et plus cohérents.

4. Nouvelles questions à l'ordre du jour des négociations commerciales

352. Le processus de globalisation dont il a été question au début du présent chapitre a été à la fois une des causes et une des conséquences d'un accroissement de volume et d'une diversification des transactions internationales. Certaines de ces transactions ont poussé plus loin les limites traditionnelles du commerce international : par exemple, les échanges internationaux en sont arrivés à porter sur une gamme toujours plus large de services. Dans d'autres cas c'est la nature des échanges qui s'est transformée : les processus de globalisation et de régionalisation ont l'un et l'autre accru, par exemple, la proportion de pièces détachées et d'éléments manufacturés dans le commerce international total.

353. Il y a eu en même temps une croissance spectaculaire des formes relativement nouvelles d'échanges internationaux. Les transactions financières se sont multipliées et dépassent maintenant de beaucoup, en valeur, les transactions portant sur des produits. A l'intérieur de cette grande catégorie, les courants interpays d'investissements étrangers directs ont atteint des ordres de grandeur sans précédent. En plus des transferts de capitaux, ces courants d'investissements étrangers directs ont entraîné un transfert de technologie, forme de transaction internationale qui a encore pris de l'ampleur du fait d'arrangements tels que les systèmes de licences, le franchisage, les contrats de gestion et diverses formes de sous-traitance. Plus précisément, on a vu apparaître un nombre croissant de coentreprises constituées par des sociétés de pays différents pour entreprendre expressément des travaux de recherche et de mise au point de produits.

354. La compétitivité internationale est de plus en plus liée aux prouesses technologiques, à la possession de diverses formes de connaissances et à l'accès à l'information. Cela explique pourquoi ceux qui ont de tels atouts ou qui les créent tiennent beaucoup à en garder le contrôle, et pourquoi aussi il y a une concurrence aussi vive de la part de ceux qui voudraient les acquérir. Les pays en développement, en particulier, sont en grande partie privés de ces atouts désormais importants, mais reconnaissent le rôle crucial qu'ils peuvent jouer dans le développement.

355. Malgré les possibilités de conflit économique international qu'une telle situation pourrait faire naître, il n'y a pas eu d'augmentation correspondante ou d'élargissement des arrangements institutionnels et instruments multilatéraux qui les aurait étendus à toute la gamme de plus en plus variée des transactions internationales.

a) Investissement

356. C'est ainsi que les questions de propriété en général, l'investissement, la propriété intellectuelle et les services ont pris une nouvelle importance qui s'est traduite par l'inclusion, dans les Négociations d'Uruguay, de thèmes de négociation dits "questions nouvelles", comme les mesures concernant les investissements et liées au commerce (TRIM), les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (TRIP) et le commerce des services. De telles initiatives visent, dans une grande mesure, à renforcer les règles internationales relatives aux droits de propriété et à les lier aux engagements pris en matière d'accès aux marchés. Cela semble constituer une nouvelle façon de chercher à atteindre certains objectifs de longue date concernant les droits et privilèges des détenteurs d'actifs internationaux, objectifs que l'on a visés dans le passé au niveau bilatéral ou à titre de réaction devant les initiatives prises par des pays en développement, dans les organismes des Nations Unies, au cours des années 70.

357. Bien qu'il existe des accords portant sur certains aspects des investissements internationaux aux niveaux bilatéral et régional, il n'y a, à proprement parler, pas d'accord qui porte sur l'ensemble de la question. Les problèmes liés aux investissements ont été soulevés à maintes reprises dans les discussions internationales et se sont souvent révélés être des sujets de discorde. Alors que les pays développés et les sociétés transnationales les situent dans le cadre de la fiabilité des contrats et de la sécurité des droits acquis, les pays en développement les voient sous l'angle de leur souveraineté économique et de leurs besoins et priorités en matière de développement national. C'est ainsi que les propositions formulées au cours des Négociations d'Uruguay en vue de réduire la latitude qu'ont les gouvernements de réglementer les investissements étrangers et de les soumettre à certaines conditions se sont heurtées à l'opposition résolue des pays en développement et de quelques pays développés qui sont d'avis que le droit de déterminer si, dans quelle mesure, et à quelles conditions, ils peuvent autoriser les investissements étrangers, est un droit qui leur est nécessaire pour s'assurer que ces investissements ont un impact maximum sur le développement et pour contrecarrer ou prévenir les pratiques anticoncurrentielles des sociétés transnationales. Dans les Négociations d'Uruguay, les TRIM sont devenues un sujet de profond désaccord ne laissant guère d'espoir de voir se rapprocher les points de vue des participants, d'autant plus qu'il n'y a aucun consensus fondamental sur les négociations y relatives. Quelques pays développés ont cherché à faire interdire en elles-mêmes les mesures concernant les investissements, tandis que les pays en développement et certains autres pays développés ont estimé que le mandat de Punta del Este portait uniquement sur les restrictions au commerce qui découlaient de ces mesures.

i) Mesures concernant les investissements et liées au commerce (TRIM)

358. La plupart des pays en développement ont libéralisé leur politique en matière d'investissements étrangers directs, le plus souvent en remplaçant les mesures limitant l'entrée de ces investissements par des mesures visant à les attirer. En même temps, les gouvernements des pays où ces investissements s'effectuent essayent de s'assurer que le comportement des sociétés transnationales est compatible avec les objectifs nationaux de développement, en subordonnant leurs opérations à certaines conditions. Ces conditions prennent diverses formes, dont la plus courante est probablement la fixation d'un minimum en ce qui concerne la participation du capital local. Certaines ont des conséquences directes pour les courants d'échanges, par exemple lorsqu'elles consistent à imposer un minimum pour les éléments d'origine locale (c'est-à-dire un maximum pour les éléments importés) ou un niveau minimum dans le cas des exportations. Du fait que de telles mesures entraînent une distorsion de la structure normale des échanges, un certain nombre de pays ont demandé qu'il en soit question dans les négociations commerciales. En particulier, un point important acquis lors du lancement de l'Uruguay Round est qu'il a été convenu d'élargir les négociations pour qu'elles englobent, notamment, les mesures de ce genre dites mesures concernant les investissements et liées au commerce (TRIM).

359. Au cours de ces négociations, certains pays ont fait valoir qu'il fallait aborder aussi la question des subventions destinées à attirer les investissements étrangers directs, étant donné qu'elles ont toutes des répercussions sur le commerce, directement ou indirectement. Les subventions prennent toute une série de formes et sont maintenant chose courante aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement. Dans bien des cas elles font partie intégrante de la politique commerciale nationale (en particulier là où l'on s'efforce de mettre en place des zones franches industrielles), mais dans d'autres cas il s'agit d'une question qui concerne les autorités locales. Par exemple, certaines des plus grosses subventions liées aux investissements étrangers directs sont celles que divers Etats des Etats-Unis ont offertes à des sociétés japonaises qui envisageaient d'installer des usines de construction automobile dans le pays; dans la Communauté économique européenne, divers pays se sont livrés à une concurrence analogue pour accueillir de telles usines. Malgré les mesures que les pays en développement ont prises pour attirer les investissements étrangers directs, ces derniers ont de plus en plus été concentrés dans des pays développés. Au cours des années 70, un tiers de ce courant de capitaux est allé aux pays en développement, et un cinquième seulement au cours des années 80 - où 10 pays en ont reçu 75 % 122/. Cette diminution a été due à un certain nombre de facteurs internes et externes, par exemple à la dette totale des pays en développement, qui dépassait les 1 000 milliards de dollars des Etats-Unis, à l'importante "fuite de capitaux", à l'accroissement des courants d'investissements entre pays développés et à la transformation économique récente des pays d'Europe centrale et orientale.

360. Les subventions accordées et les conditions imposées aux investissements étrangers directs peuvent entraîner une affectation des ressources qui diffère de celle qui existerait en leur absence, et tel est à vrai dire leur objectif. Dans un monde très compétitif, une telle distorsion de l'affectation des ressources mènerait à un manque d'efficacité économique et ne serait pas à

l'avantage du pays qui impose ses conditions. Dans la réalité, la concurrence sur le marché mondial est loin d'atteindre cet idéal, d'autant plus que les entreprises qui effectuent des investissements directs à l'étranger jouissent déjà, en général, d'une certaine puissance commerciale. D'autres "imperfections" des marchés accroissent la possibilité qu'une intervention des pouvoirs publics, sous une forme ou une autre, améliore la situation : on ne peut donc plus en déduire que l'imposition de certaines conditions sera nécessairement contraire aux intérêts d'un pays. Il est possible, par exemple, qu'un pays recueille en fait certains des "avantages" qui, dans le cas contraire, pourraient revenir à l'entreprise ou à un autre pays.

361. On pourrait recourir à un argument du type "industrie naissante" pour justifier l'obligation faite à des filiales d'entreprises étrangères d'acheter des facteurs de production locaux (comme cela est souvent le cas dans l'industrie automobile des pays en développement). Ce genre de prescription peut jouer en faveur des producteurs locaux d'éléments et de pièces détachées, stimuler l'investissement intérieur et contribuer à la création d'emplois. Toutefois, l'efficacité à long terme d'une telle approche dépend, comme dans le cas plus classique, de la question de savoir si l'industrie naissante parvient à maturité. Sinon, les facteurs de production peuvent continuer de coûter plus cher que s'ils étaient importés; cela pourrait diminuer les bénéfices de l'entreprise, mais aurait aussi un coût pour le consommateur et réduirait la compétitivité internationale de la branche d'activité concernée.

362. Les prescriptions en matière d'exportation peuvent également apporter une contribution positive au développement : en obligeant les sociétés à exporter, elles ne donnent pas seulement l'assurance que ces entreprises sont compétitives sur le plan international; elles les forcent aussi à s'approprier une part du marché mondial d'un produit. Une étude analytique pourrait montrer que, comme dans le cas des droits de douane, une subvention appropriée peut avoir le même effet qu'une condition liée à l'exploitation de l'investissement, mais sans avoir certains de ses inconvénients. Pour les pays en développement, toutefois, les subventions ont l'inconvénient d'avoir à être payées : des limites budgétaires peuvent faire qu'il est plus facile d'adopter l'approche classée au deuxième rang des préférences, parce qu'elle n'exige pas d'effort financier de la part du gouvernement.

ii) Une approche plus globale de la question des investissements internationaux

363. Ainsi donc, les TRIM et les mesures analogues peuvent dans certains cas être considérées comme des mesures exceptionnelles que les pays en développement sont autorisés à prendre, dans le contexte du GATT, pour mettre en place une branche d'activité industrielle. De plus, en se concentrant exclusivement sur la limitation des TRIM telles qu'elles sont actuellement définies, on risque fort d'encourager les pays à trouver d'autres moyens d'atteindre le même objectif, ce qui rendrait cet effort tout à fait vain. Une approche plus globale du problème paraît donc nécessaire.

364. Ainsi qu'il a été mentionné plus haut, les efforts que l'on a déployés pour aboutir à un accord multilatéral sur un ensemble de principes prenant en compte les nouvelles dimensions de l'investissement international et toutes les questions connexes (comme le Code de conduite des sociétés transnationales

et le Code de conduite pour le transfert de technologie) n'ont pas été couronnées de succès. Il faut donc redoubler d'efforts pour atteindre certains des objectifs de ces initiatives. Cela inclut des programmes et des politiques de nature à promouvoir le développement socio-économique des pays en développement, par exemple : a) assurer la contribution la plus efficace et la plus complète des investissements à l'activité économique nationale; b) améliorer et porter à leur maximum les possibilités d'emploi; c) faciliter la restructuration dans des conditions socialement acceptables; d) éliminer les handicaps industriels, économiques et sociaux de certaines régions; e) diversifier et développer les activités économiques et les marchés d'exportation; f) alléger les pressions qui s'exercent sur les réserves de devises et utiliser ces devises au maximum et le plus efficacement possible dans les conditions qui caractérisent le secteur extérieur; g) tirer le meilleur parti possible des ressources naturelles et de leur contribution à la valeur ajoutée dans l'économie; h) assurer une offre adéquate de certains produits pour parer aux besoins des marchés locaux; i) améliorer la contribution des investissements à la création et au renforcement d'une capacité technologique locale; j) encourager les programmes de recherche-développement et k) promouvoir le transfert de technologie.

365. Il est impératif aussi que la communauté internationale appuie les mesures prises par les pays en développement pour remédier aux effets restrictifs et à la distorsion que les pratiques et le comportement des entreprises exercent sur le commerce. Il s'agit de mesures visant à :

- i) empêcher toute mainmise sur les marchés internationaux en assurant une puissance commerciale correspondante aux producteurs locaux d'articles manufacturés, qui dans le cas contraire pourraient être éliminés par une concurrence étrangère déloyale;
- ii) éviter les pratiques abusives appliquées en matière de fixation des prix par les entreprises constituées en sociétés;
- iii) protéger les entreprises locales contre les pratiques de prédateurs;
- iv) faire en sorte que certains produits soient disponibles, dans le pays d'implantation de l'investissement, en quantités suffisantes et à des prix appropriés pour répondre aux besoins du marché local;
- v) s'opposer au refus de traiter de certaines sociétés ou à la fixation déloyale des prix (cartel);
- vi) limiter les sorties nettes de devises;
- vii) lutter contre les arrangements internationaux de répartition des marchés au sein des entreprises étrangères ou entre ces entreprises, contre les contrats d'exclusivité à long terme ou les accords de ventes liées;
- viii) exercer un certain contrôle sur la gestion locale;
- ix) empêcher la répartition interentreprises des marchés ou les contrats d'exclusivité;
- x) empêcher la répartition des marchés internationaux par les entreprises étrangères, ainsi que les restrictions à l'exportation; et
- xi) assurer l'accès aux circuits de distribution internationaux.

366. Dans les Négociations d'Uruguay, tout accord au sujet des TRIM devrait clairement reconnaître le droit des pays en développement d'imposer aux investisseurs étrangers des conditions visant à promouvoir le développement et à favoriser la concurrence, aussi longtemps que de telles mesures ne portent pas préjudice aux partenaires commerciaux.

b) Droits de propriété intellectuelle

367. La protection des droits de propriété intellectuelle relève d'instruments multilatéraux, actuellement gérés par l'OMPI, dont certains (la Convention de Paris par exemple) sont en vigueur depuis plus d'un siècle. Le traitement de cette question a toujours été compliqué par la contradiction fondamentale existant entre les droits de propriété intellectuelle, qui engendrent des situations de monopole, et la législation sur la concurrence, qui vise à empêcher les entreprises d'acquérir des positions dominantes sur le marché et d'en abuser, ainsi que par la nécessité dans laquelle se trouvent les pays en développement d'accéder plus facilement à la technologie. Les pays en développement ont visé ce dernier objectif dans les négociations qui ont eu lieu à la CNUCED au sujet d'un code de conduite sur le transfert de technologie, ainsi qu'au sein de l'OMPI à l'occasion des efforts déployés pour réviser la Convention de Paris afin d'établir un équilibre entre les intérêts des détenteurs de propriété intellectuelle et les besoins des pays en développement désireux d'accéder à la technologie et d'atteindre des objectifs sociaux et de développement 123/.

368. Dans les Négociations d'Uruguay, la discussion sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (TRIP) occupe une place importante, sans parler des initiatives visant à établir un lien entre les droits de propriété intellectuelle et les droits et obligations d'ordre commercial relevant de l'Accord général - en d'autres termes, à faire des droits de propriété intellectuelle un élément du système commercial international 124/.

369. Les pays en développement ont reconnu la nécessité de disciplines propres à éliminer la contrefaçon, qui est néfaste pour la réputation commerciale des producteurs légitimes, qui n'est pas faite pour inciter à maintenir des normes de qualité élevées et qui ne contribue en rien aux efforts que les pays déploient pour se doter de capacités industrielles et technologiques. L'instauration de normes concrètes et uniformes se traduisant par une plus forte protection des droits de propriété intellectuelle a soulevé des objections de la part des pays en développement à cause des incidences qu'elle aurait sur leur propre développement technologique. Dans les pays qui ont déjà atteint un certain niveau de développement industriel et technologique, la protection de la propriété intellectuelle peut bien être un instrument contribuant pour beaucoup à favoriser l'innovation, dans la mesure où elle assure l'exploitation des résultats de la R-D par le truchement des droits exclusifs. Les pays en développement, dont les dépenses de recherche-développement représentent à peine 3 % du total mondial, n'ont pas considéré sous le même angle la relation entre la protection et l'innovation. Les quelques pays en développement dont la capacité d'innovation s'est sensiblement améliorée se sont vu reprocher de maintenir des niveaux particulièrement faibles de protection de la propriété intellectuelle.

370. Les pays en développement craignent de ne pas avoir toute la latitude voulue pour progresser sur le plan technologique en recourant à l'imitation, fondée sur l'exploitation inverse, l'adaptation et l'amélioration des innovations existantes; ils craignent aussi qu'un accord sur les TRIP ne favorise indûment l'innovation contrôlée par des monopoles et n'empêche sa diffusion à grande échelle par la voie de la concurrence sur le marché libre.

Cela ne veut pas dire qu'ils s'opposent à la protection de la propriété intellectuelle, mais simplement qu'ils devraient conserver une certaine liberté d'appliquer le type et le degré de protection qui convient à leur situation particulière et de prendre les mesures nécessaires pour en pallier les effets monopolistiques indésirables. Ces préoccupations risquent de devenir plus vives encore du fait qu'un nombre croissant de pays en développement se lancent actuellement dans des réformes de politique commerciale et de politique intérieure qui les mettront à même de suivre le chemin de l'enrichissement technologique que les pays développés ont eux-mêmes suivi précédemment.

371. Si une meilleure protection de la propriété peut favoriser le processus de transfert de la technologie, cette protection en soi ne compensera pas le manque de personnel qualifié, le manque d'équipement et l'absence d'une infrastructure générale, ni l'éloignement des grands centres de recherche, tous facteurs qui sont essentiels dans les décisions concernant l'implantation des moyens de recherche-développement. D'un autre côté, une plus forte protection confortera naturellement le pouvoir de négociations des détenteurs de droits de propriété, ce qui les mènera à exiger des redevances plus élevées et à imposer des clauses restrictives de divers types. L'incidence de la protection de la propriété intellectuelle sur les consommateurs est également une source de préoccupation. En règle générale, plus les droits exclusifs accordés sont importants et larges, plus grand est le risque de voir appliquer des prix exorbitants et d'autres pratiques abusives. Par exemple, les prix élevés demandés pour des spécialités pharmaceutiques ont déclenché des mesures correctives de la part des gouvernements, y compris la mise en place de mécanismes spéciaux d'octroi obligatoire de licences.

372. Ainsi qu'il est indiqué dans le chapitre III du présent rapport, il importe d'aboutir à un accord qui permettrait aux pays en développement de concevoir des régimes de propriété intellectuelle qui soient conformes à la fois aux engagements internationaux et à leurs propres objectifs de développement. Il importe aussi qu'un tel accord empêche toute rétorsion mutuelle entre le commerce de marchandises et les droits de propriété intellectuelle.

c) Commerce des services

373. Les pays en développement ont accepté que la question du commerce des services soit incluse dans les Négociations d'Uruguay 125/, du fait que la déclaration ministérielle sur ces négociations établissait une distinction juridique entre les négociations relatives au commerce des services et celles qui devaient porter sur le commerce des marchandises. Les négociations sur les services ont amené les gouvernements à aborder toute une gamme de questions telles que le mouvement de la main-d'oeuvre, le mouvement des capitaux, l'échange de données informatisées et l'identité culturelle - toutes questions dont les incidences sont vastes et variées et qui sont difficiles à traiter dans une série de négociations commerciales. Le projet de cadre multilatéral qui prend actuellement corps au sujet du commerce des services définit l'accès aux marchés et le traitement national en y incluant la présence de personnes morales (c'est-à-dire que "l'accès" doit être interprété comme comprenant "l'établissement") et dispose que cet accès doit être limité aux engagements spécifiques qui pourraient être négociés aux niveaux sectoriel et

sous-sectoriel dans des séries successives de négociations (approche dite "de la liste positive"); les premières négociations sur les "engagements initiaux" se sont déroulées en 1991. Un élément fondamental de la position prise par les pays en développement a été le maintien du droit d'imposer des conditions aux fournisseurs étrangers qui cherchent à être "présents" et l'imposition, aux pays développés, de l'obligation d'aider à remédier à "l'asymétrie" existant entre pays développés et pays en développement dans le commerce des services, afin que ces derniers pays puissent disposer des moyens de renforcer leurs secteurs de services intérieurs et d'accéder effectivement aux marchés mondiaux.

374. Un aspect particulier des négociations relatives au commerce des services a été l'élaboration d'un "compromis" entre la présence de personnes morales sous forme de capitaux ("présence commerciale") et le mouvement de main-d'oeuvre (présence de personnes "physiques"), tous deux reconnus comme constituant un "commerce" de services aux fins du cadre envisagé, des efforts ayant par ailleurs été déployés pour négocier un texte qui définisse les obligations "commerciales" en ce qui concerne le mouvement des personnes. L'application des principes de l'universalité et du traitement inconditionnel de la nation la plus favorisée est compliquée par l'existence d'accords internationaux et d'organismes qui s'occupent du commerce dans certains secteurs de services (par exemple les transports aériens). La question de savoir comment le cadre "cohabiterait" avec l'OACI, le Code de conduite des conférences maritimes (ONU), l'UIT, etc. a retenu l'attention aux stades ultérieurs des négociations. Malgré les positions prises au départ sur "l'application de l'Accord général au commerce des services", tous les participants admettent maintenant que le cadre multilatéral pour le commerce des services devrait constituer un instrument juridique distinct et ne pourrait être rattaché au cadre juridique de l'Accord général en l'absence de dispositions institutionnelles spéciales.

375. De l'avis des pays en développement, un cadre multilatéral pour le commerce des services devrait être fondé sur les principes du traitement inconditionnel de la nation la plus favorisée et de l'universalité, et tout engagement de libéralisation pris par eux au titre de ce cadre serait fonction des progrès réalisés dans le renforcement de leurs secteurs de services intérieurs et des moyens qui leur sont accordés à cette fin (par exemple, transfert de technologie et conditions imposées aux fournisseurs étrangers), ainsi que des possibilités effectives qu'ils auraient d'accéder aux marchés mondiaux, y compris par le mouvement de leur main-d'oeuvre. Le cadre multilatéral peut apporter une contribution importante au commerce et au développement des pays en développement s'il leur permet vraiment d'obtenir, en contrepartie de leurs mesures de libéralisation, un accès réciproque effectif de leurs services aux marchés des pays développés ainsi qu'un accès à la technologie et aux systèmes de réseaux et de distribution.

376. Les négociations sur le commerce des services se poursuivent sur la base d'un projet de texte d'Accord général pour le commerce des services qui a été présenté à la réunion de Bruxelles, l'hypothèse étant qu'elles devaient être terminées pour la fin de 1991. Elles portent sur trois principaux éléments : le texte du cadre multilatéral, des annexes sectorielles et des listes d'engagements. Des annexes sectorielles sur les transports maritimes, aériens, routiers et par voies d'eau intérieures, sur les télécommunications "de base"

et sur les services audiovisuels avaient été proposées en vue de résoudre les difficultés rencontrées par certains pays dans l'application de la clause inconditionnelle NPF dans ces secteurs. Des propositions ont été faites touchant d'autres moyens de résoudre ce problème. A la fin d'octobre 1991, 40 pays avaient soumis des offres préliminaires et les négociations avaient commencé sur les engagements initiaux selon un système de demandes et d'offres.

377. S'agissant du commerce des services, l'accord sur un cadre multilatéral devrait aider à améliorer la compétitivité internationale des sociétés de services des pays en développement et à les mettre en mesure d'accéder effectivement aux marchés mondiaux, et il devrait leur permettre de recevoir en contrepartie de leurs mesures de libéralisation des possibilités effectives réciproques d'accès aux marchés pour leurs exportations de services, le transfert de technologie, etc.

5. Tendance à l'intégration économique régionale

378. Plusieurs faits nouveaux survenus récemment en Europe et sur le continent américain rendent d'autant plus probable une modification radicale, dans un proche avenir, de la structure du système commercial international. En Europe, l'établissement du marché unique européen, prévu pour janvier 1993, est en bonne voie. En outre, les négociations menées entre la Communauté économique européenne et l'AELE sur le renforcement des liens économiques sont sur le point d'aboutir, et trois pays d'Europe orientale (Hongrie, Pologne et Tchécoslovaquie) sont en train de négocier des accords d'association avec la Communauté et des accords de libre-échange avec l'AELE. Sur le continent américain, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis est en cours d'application et le Mexique a engagé des négociations avec ces deux pays au sujet de la création d'une zone de libre-échange nord-américaine. En juin 1990, les Etats-Unis ont lancé l'Initiative pour les Amériques, dont l'un des objectifs est de négocier la création de zones de libre-échange avec des groupes de pays d'Amérique latine et des Caraïbes. Parallèlement, et apparemment dans la foulée de l'initiative des Etats-Unis, plusieurs pays latino-américains ont entamé entre eux des négociations bilatérales ou plurilatérales ou ont décidé de renforcer les accords d'intégration existants.

379. Il est difficile de dire ce que ces événements récents laissent présager pour les pays en développement dans leur ensemble, pour différents groupes de pays en développement ou pour le système commercial international. Les pays en développement ont manifestement intérêt à ce que le système commercial multilatéral soit renforcé. Les uns ou les autres peuvent tirer des gains temporaires d'un accès préférentiel à l'un des principaux marchés, mais à la longue ils seront tous perdants si le système commercial international est divisé en quelques gros blocs économiques caractérisés par un encadrement des importations. Sous leurs formes les plus protectionnistes, les groupements régionaux influeraient sensiblement sur les incitations qui poussent à implanter des unités de production dans telle ou telle région ou tel ou tel pays. De ce fait, ils entraîneraient une ingérence considérable des facteurs politiques dans la répartition efficace de l'investissement au niveau mondial.

380. S'agissant des conséquences qui en résulteraient pour le système commercial international, des groupements d'intégration dûment constitués - tout en étant intrinsèquement discriminatoires - peuvent représenter soit une contribution, soit un obstacle à la mise en place d'un système commercial plus ouvert. Tout dépendra de la politique appliquée par les groupements à l'égard des importations provenant de pays tiers.

381. L'évolution qui se dessine en Asie pourrait également contribuer à la régionalisation du système commercial international, mais les modalités d'intégration dans cette région revêtent un caractère différent. S'il y a eu des pourparlers visant à créer un mécanisme commercial préférentiel en Asie, ils n'en sont qu'au stade préliminaire et la configuration finale de ce mécanisme n'apparaît pas encore clairement. Il est néanmoins manifeste que le Japon occupera une place de premier plan dans tout groupe qui se créerait dans la région 126/.

382. Le groupement plus informel, axé sur l'investissement, que certains voient se dessiner en Asie présente des perspectives et des problèmes distincts. Dans la mesure où des liens commerciaux de ce type sont fonction des forces du marché, tout pays en développement qui adopte des politiques propres à encourager la compétitivité internationale serait en mesure de participer au dynamisme économique de la région. Cependant, si les échanges commerciaux, entre les pays au niveau régional sont conditionnés par des arrangements informels à l'intérieur de grandes entreprises, des mesures internationales propres à sauvegarder la concurrence semblent s'imposer.

383. La plupart des pays en développement sont déjà associés avec l'un ou l'autre des principaux groupes commerciaux ou alors s'y emploient activement. Cependant, ils n'ont pas, individuellement ou même en groupe, un poids suffisant, non seulement dans les négociations concernant leur affiliation ou leur association, mais aussi dans les pourparlers ultérieurs menés au sein des groupements. Les groupements commerciaux sont également à la source de choix politiques difficiles et de problèmes d'accès aux marchés pour les pays en développement qui ne leur sont pas associés. Un système d'examen au niveau international du fonctionnement de ces groupements et de leurs politiques à l'égard des pays tiers pourrait contribuer à protéger les intérêts aussi bien des membres les plus faibles que des non-participants. Le Secrétaire général de la CNUCED pourrait réunir un groupe d'experts de haut niveau désignés par les gouvernements pour l'aider, ainsi que le Conseil du commerce et du développement, à procéder à de tels examens.

a) Les pays en développement et l'intégration européenne élargie

i) Evolution récente sur le plan des politiques

384. Ainsi qu'il l'a été noté ci-dessus, la Communauté économique européenne est en bonne voie de se transformer en un véritable marché commun. Le marché unique européen entraînera une harmonisation des politiques des Etats membres qui ira bien au-delà de mesures applicables aux frontières, qu'il s'agisse de l'adoption de normes techniques communautaires, de l'ouverture des marchés publics nationaux aux entreprises de tous les Etats membres, de l'harmonisation des politiques nationales en matière de concurrence, de l'ouverture des marchés nationaux aux services ou de la liberté complète

de déplacement de la main-d'oeuvre et des capitaux 127/. Les négociations entre la Communauté et les pays de l'AELE sur la formation d'un Espace économique européen (EEE) entrent dans leur phase finale.

ii) Incidences sur les pays en développement

385. Comme le montre de manière détaillée le Rapport sur le commerce et le développement, 1991, une telle évolution donne à penser qu'un marché essentiellement intégré couvrant la majeure partie de l'Europe est en cours de formation, ce qui aura de lourdes conséquences pour le reste du monde. Le commerce des pays en développement avec l'Europe s'en ressentira nécessairement et les groupes de pays en développement seront touchés de manière différente, non seulement selon la composition de leurs exportations à destination de l'Europe, mais aussi en fonction de la position qu'ils pourront négocier dans l'échelle des préférences de l'Europe.

386. L'intérêt que suscite actuellement l'intégration européenne est en grande partie polarisé sur la mise en place du marché unique européen. Même si les politiques suivies à l'égard des pays tiers ne varient pas, celui-ci devrait se solder pour les pays en développement par la création et par le détournement de courants commerciaux 128/. Les effets de création de courants commerciaux découlent de hausses des revenus dans la Communauté dues au marché unique européen, qui feront croître la demande d'importations en provenance des pays en développement. En même temps, l'essentiel du programme communautaire est de réduire les coûts à l'intérieur de la Communauté en renforçant la concurrence et en réduisant les obstacles au commerce existant au niveau national, comme les contrôles aux frontières, ou en éliminant les différences entre les normes techniques; l'abaissement des coûts de production dans la Communauté aurait pour effet de réorienter la demande au détriment des importations et au profit des producteurs communautaires, d'où un détournement des courants commerciaux.

387. L'effet net de création de courants commerciaux (c'est-à-dire, déduction faite des effets de détournement) sur les pays en développement en tant que groupe et par grandes régions sera positif mais minime 129/. Pour l'ensemble des pays en développement, on estime que le marché unique européen entraînera un accroissement des exportations à destination de la Communauté de l'ordre de 10 milliards de dollars, soit 7 % de leurs exportations de 1988 (voir tableau II-5). Les principaux bénéficiaires seront les exportateurs de pétrole d'Asie de l'Ouest et d'Afrique du Nord et les pays et territoires d'Asie du Sud et du Sud-Est, qui sont, parmi les pays en développement, les principaux fournisseurs de la Communauté en articles manufacturés de haute technicité. Les pays exportateurs de pétrole tireront profit de la hausse des revenus dans la Communauté, car l'élasticité-revenu de la demande de pétrole est plus forte que la tendance à l'unité. D'importants déplacements des courants commerciaux se produiront sans doute en ce qui concerne les produits manufacturés les plus complexes (machines et matériel de bureau, par exemple), mais les pays d'Asie bénéficieront du fait qu'une part notable de leurs exportations à destination de la Communauté se caractérisent par une forte élasticité-revenu de la demande. L'effet net de création de courants commerciaux pour les pays ACP et les pays d'Amérique latine devrait être beaucoup plus modeste, car leurs exportations consistent en grande partie en produits primaires ou en articles manufacturés dépourvus d'élasticité-revenu.

Tableau II-5

ESTIMATIONS RELATIVES AUX EFFETS NETS DE CREATION DE COURANTS
COMMERCIAUX QUE LA MISE EN PLACE DU MARCHE UNIQUE EUROPEEN
AURA SUR LES EXPORTATIONS DES PAYS EN DEVELOPPEMENT,
PAR REGION ET PAR GROUPE DE PRODUITS
(Millions de dollars)

Région	Produits primaires	Combus- tibles	Articles manu- facturés	Total	En pourcentage des exportations de 1988 à destination de la Communauté
Ensemble des pays en développement	1 923	3 306	4 920	10 149	6.9
Dont :					
Pays ACP	491	443	85	1 019	5.2
Pays méditerranéens <u>a/</u>	225	694	754	1 673	6.4
Asie du Sud-Est <u>b/</u>	266	-	2 587	2 853	6.8
Amérique latine <u>c/</u>	894	261	404	1 559	5.4
Asie de l'Ouest <u>d/</u>	24	1 346	177	1 547	9.1

Source : Estimations faites par le secrétariat de la CNUCED à partir de données internationales officielles.

a/ Algérie, Chypre, Egypte, Liban, Malte, Maroc, République arabe syrienne, Tunisie, Turquie, Yougoslavie.

b/ Hong Kong, Indonésie, Malaisie, Philippines, Province chinoise de Taiwan, République de Corée, Singapour, Thaïlande.

c/ Non compris les pays et territoires des Caraïbes (qui figurent parmi les pays ACP).

d/ Arabie saoudite, Bahreïn, Iran (République islamique d'), Iraq, Koweït, Oman.

388. Une augmentation de 10 milliards de dollars peut sembler importante, mais il faut voir les choses dans leur contexte. Durant la période 1985-1989, les exportations des pays en développement à destination de la Communauté économique européenne ont progressé à un taux annuel moyen de 8 % en volume. Le gain global d'exportation de 7 % escompté pour les pays en développement représente donc approximativement l'accroissement moyen d'une année, et beaucoup moins que le maximum annuel enregistré au cours de la décennie écoulée (10 % en 1988). L'élimination effective de l'Arrangement multifibres (AMF) et/ou d'autres obstacles non tarifaires qui limitent les exportations des pays en développement aurait des effets autrement plus puissants que la réalisation du marché unique européen.

389. Le marché unique peut avoir d'autres effets favorables, mais plus difficiles à mesurer. Les termes de l'échange des exportateurs de produits primaires vont sans doute s'améliorer. Cela tient au fait que la demande communautaire de produits primaires augmentera parallèlement aux revenus et, toutes choses étant égales par ailleurs, les prix de ces produits seront plus élevés; en même temps, les prix des articles manufacturés exportés par la Communauté baisseront. De plus, la suppression des contingents nationaux applicables aux importations de textiles et de vêtements (même s'ils sont remplacés par leurs équivalents au niveau communautaire) entraînera une utilisation accrue des contingents prévus au titre de l'AMF par les pays exportateurs qui subissent actuellement la contrainte des contingents nationaux. Les droits d'accise frappant les produits tropicaux destinés à la préparation de boissons seront en outre harmonisés et abaissés, ce qui profitera aux pays en développement 130/. Ces effets positifs, qui n'ont pas été pris en considération dans les estimations mentionnées ci-dessus, risquent d'être faibles en valeur absolue.

390. D'un autre côté, les effets de détournement de courants commerciaux du marché unique européen pourraient avoir eux aussi été sous-estimés du fait que l'incidence des économies d'échelle n'a pas été prise en compte. Si ces économies sont importantes, leurs effets sur la compétitivité des entreprises communautaires pourraient être considérables, et le remplacement des approvisionnements en provenance de pays tiers pourrait être beaucoup plus étendu qu'on ne l'a supposé ici. Enfin, la suppression des restrictions au commerce appliquées au niveau national désavantagerait les producteurs des pays ACP et des territoires d'outre-mer des Etats membres de la Communauté, lesquels bénéficient actuellement d'un accès préférentiel à certains marchés de la Communauté pour des produits tels que la banane, le rhum et le sucre. L'abolition des contingents nationaux s'accompagnerait probablement d'une réorientation de la demande au profit des pays en développement à bas prix de revient qui se heurtent actuellement à des restrictions au commerce imposées au niveau national.

391. Vu que les effets positifs nets qui résulteraient du marché unique européen dans l'hypothèse d'un maintien des politiques actuelles seraient relativement minimes, l'évolution de la politique commerciale à l'égard des pays non membres de la Communauté déterminera de manière décisive l'ampleur, voire l'orientation des effets de ce marché sur les pays en développement. A cet égard, le traitement des restrictions quantitatives nationales après 1992 - qu'elles soient simplement éliminées ou remplacées par des limitations communautaires plus ou moins restrictives - sera capital. Le mieux

serait de les supprimer, mais ce résultat est loin d'être certain, en particulier dans l'environnement commercial actuel. A cet égard, le recours récent à des limitations volontaires des exportations à l'échelle de la Communauté dans des secteurs faisant l'objet d'un ajustement structurel, les efforts visant à créer de nouveaux arrangements de type AMF (par exemple, les propositions formulées récemment pour l'acier) et la multiplication des mesures antidumping sont un motif de préoccupations. Il faut résister avec force à la tentation de recourir à de telles limitations et mesures au niveau communautaire pour répercuter sur les partenaires commerciaux les coûts de l'ajustement au marché unique.

392. Dans les branches d'activité tertiaires, l'accès des sociétés de services de pays en développement au marché communautaire pourrait pâtir de la notion de réciprocité, qui soulève la question de savoir si des entreprises européennes bénéficieraient d'avantages équivalents (par opposition au traitement national) lorsqu'elles sont implantées dans des pays tiers. Ce point est particulièrement pertinent au regard de la deuxième directive de la Communauté économique européenne visant à la coordination dans le secteur bancaire, qui entrera en vigueur en 1993. Cette directive comprend des dispositions qui donnent aux banques des pays de la Communauté la possibilité d'offrir directement aux clients d'autres Etats membres, et sans agrément supplémentaire, toute une gamme de services financiers. En même temps, elle limite également l'accès au marché dans le cas de pays qui n'accordent pas aux banques de la Communauté "un accès effectif au marché comparable à celui qu'offre la Communauté" et "un traitement national offrant les mêmes possibilités de concurrence qu'aux établissements de crédit nationaux". Des préoccupations similaires pourraient s'appliquer à la quasi-totalité des services marchands, tels que la distribution, le transport aérien, les télécommunications et les services professionnels. Les conséquences susceptibles d'en résulter sont examinées de façon plus détaillée dans le chapitre sur les services.

b) Libéralisation du commerce entre les pays d'Amérique du Nord et du Sud

393. Les Etats-Unis ont été conduits à renforcer leurs relations commerciales avec le reste du continent américain du fait, pour partie, des changements survenus dans la contexture commerciale d'autres régions du monde. Pour les mêmes raisons, de nombreux pays d'Amérique latine craignent de se retrouver marginalisés dans l'économie internationale des années 90 s'ils ne s'associent pas à l'un des trois pôles mondiaux de l'activité économique. Pour eux, l'Amérique du Nord est le choix le plus logique. La nécessité d'éviter les sanctions commerciales que les Etats-Unis peuvent imposer en vertu des clauses dites "super" et "spéciale" de l'article 301 de la loi-cadre de 1988 sur le commerce et la compétitivité est l'une des autres raisons qui les ont poussés à conclure des accords commerciaux avec ce pays.

394. Des négociations ont déjà été entreprises entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique en vue de la constitution d'une zone de libre-échange qui engloberait 360 millions de personnes, avec un PNB de 6 000 milliards de dollars, soit un marché beaucoup plus vaste que celui de la Communauté économique européenne. Ce nouveau marché unifié aurait d'importantes conséquences pour le système commercial mondial tout entier, et plus spécialement pour l'économie des pays d'Amérique latine. Dans ce contexte, le programme "Enterprise for the Americas" est d'une importance particulière.

Il repose sur trois éléments fondamentaux qui sont le commerce, l'investissement et la dette, mais les propositions les plus ambitieuses concernent le commerce, notamment celle qui vise à établir une zone de libre-échange couvrant la totalité de l'hémisphère occidental. Bien que les moyens de parvenir à ce résultat ne soient pas précisés, les Etats-Unis ont fait savoir qu'ils étaient disposés à conclure des accords de libre-échange soit avec des pays individuels, soit avec des groupes de pays qui auraient conclu entre eux des accords de libéralisation du commerce. Les "accords-cadres" bilatéraux déjà conclus avec la Bolivie et le Mexique étaient considérés comme une première étape. Seize pays ont depuis signé des accords-cadres et plusieurs ont exprimé le désir d'entamer avec les Etats-Unis des négociations devant déboucher sur des accords commerciaux bilatéraux. L'effet de cette initiative a été de relancer l'intégration en Amérique latine, comme en témoignent les différents accords commerciaux signés entre des pays latino-américains depuis l'annonce du programme 131/.

6. Le développement durable et le système commercial international

395. Un large consensus semble se dégager sur l'idée que, en fin de compte, il ne devrait pas y avoir d'incompatibilité entre le commerce et le développement durable. Cependant, l'on redoute de plus en plus que, à court et à moyen terme, les mesures adoptées en fonction de considérations écologiques n'aient des effets négatifs sur le commerce et n'entravent la croissance économique, notamment dans les pays en développement, faisant ainsi obstacle aux objectifs d'un "développement durable". Il est de plus en plus admis que des politiques s'imposent aux plans aussi bien national qu'international pour faire en sorte que le processus de développement durable et les règles du système commercial international se renforcent mutuellement.

a) Politique de l'environnement et commerce

396. Les politiques en matière d'environnement peuvent influencer sur le commerce de multiples façons; c'est ainsi, par exemple, que : i) les mesures écologiques introduites par les gouvernements risquent de réduire la compétitivité de telle ou telle branche d'activité, d'où des pressions en faveur d'une protection du commerce au motif que la concurrence exercée par les importations provenant de pays qui protègent moins l'environnement est déloyale 132/; ii) les mesures de protection de l'environnement, de la sécurité ou de la santé appliquées par les gouvernements risquent de se traduire par des restrictions au commerce ou un embargo sur les importations 133/; iii) les programmes de protection de l'environnement dans les pays développés peuvent rejaillir sur l'implantation globale des investissements, car ils peuvent entraîner une relocalisation des branches d'activité préjudiciables à l'environnement (ou "polluantes") des pays développés vers les pays en développement qui appliquent des prescriptions moins rigoureuses en la matière.

397. Bien que l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce reconnaisse que les pays ont le droit d'appliquer des mesures commerciales pour "la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou la préservation des végétaux" et "la conservation des ressources naturelles épuisables" (à condition que ces mesures soient compatibles avec les obligations multilatérales), les auteurs du texte de cet accord ne prévoyaient

manifestement pas la préoccupation que suscite actuellement la protection de l'environnement. Par la suite, l'Accord du GATT relatif aux obstacles techniques au commerce ("Code de la normalisation") 134/ a été adopté en 1979 pour faire en sorte que les règlements et les normes techniques ne créent pas d'obstacles inutiles au commerce international. Dans le cadre de ces règles, et comme suite aux décisions prises au titre du mécanisme de règlement des différends du GATT, il s'est développé une jurisprudence spécifique qui offre des indications sur la façon de distinguer entre les vraies mesures de protection de l'environnement et les mesures protectionnistes 135/.

398. Ces dispositions de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce et du Code de la normalisation peuvent s'appliquer dans les cas où une mesure commerciale restrictive est imposée à un produit sur le marché intérieur (qu'il s'agisse de sa distribution, de son utilisation ou de son écoulement) au motif que le produit lui-même constitue une menace pour la santé, la sécurité et l'environnement.

399. Cependant, les règles du GATT sont plus difficilement applicables dans le cas de situations dépassant les limites du territoire national, c'est-à-dire lorsque la protection de l'environnement transnational ou mondial est en jeu et que la situation intérieure n'est touchée que de façon secondaire ou indirecte. Tel est le cas lorsqu'un pays impose des restrictions aux importations (de bois tropicaux par exemple) pour inciter d'autres pays à préserver leurs ressources.

400. De même, les règles du GATT ne sont pas suffisamment claires dans le cas où une partie contractante impose des restrictions sur un produit qui, sans être en lui-même dangereux pour l'environnement ni peu abondant, est fabriqué selon un procédé ou un mode de production que cette partie contractante considère comme écologiquement inacceptable 136/.

401. Enfin, on a fait valoir que, puisqu'un renforcement des normes concernant certains produits ou la protection de l'environnement entraîne un accroissement des coûts de production, les importations en provenance de sources (généralement, les pays en développement) où ces normes sont moins sévères correspondent en fait à une subvention et constituent une pratique commerciale "déloyale" dans le pays exportateur (argument dit du "refuge de la pollution"). L'absence de consensus international sur cette question risque de conduire à des abus, à des modifications de la législation commerciale interne et à des pressions visant à amender les disciplines multilatérales (par exemple, celles du GATT), ce qui pourrait ouvrir la voie à une prolifération de mesures de harcèlement commercial et de restrictions. Il est donc essentiel qu'un consensus international, fondé sur une analyse factuelle, se dégage dans les meilleurs délais, avant que les législations commerciales et les accords commerciaux multilatéraux ne soient modifiés unilatéralement en fonction de considérations de négociation, de critères unilatéraux et d'un pouvoir économique faisant abstraction des aspects liés au commerce et au développement.

402. Il est certes nécessaire de préciser et de renforcer les règles du GATT 137/ pour mieux traiter les aspects liés au commerce des politiques d'environnement 138/, mais le GATT devrait continuer d'exercer une discipline multilatérale qui empêche que l'application de mesures écologiques au niveau national ne crée des distorsions commerciales.

403. Les problèmes transfrontières et mondiaux concernant l'environnement peuvent être traités dans le cadre de conventions internationales. Plusieurs conventions de ce type font appel à des mesures commerciales pour atteindre leurs objectifs 139/. De nombreux observateurs estiment que, en cas de conflit, les accords internationaux relatifs à l'environnement devraient prévaloir sur les règles du GATT, pour éviter que des "profiteurs" ne bénéficient d'avantages sans contrepartie, à condition que lesdits accords aient été ratifiés par un nombre suffisant de pays. Pour autant que des mesures commerciales sont considérées comme nécessaires pour encourager les objectifs environnementaux de ces accords, il conviendrait de respecter certains principes tels que : non-discrimination; nécessité d'appliquer des règles concernant l'utilisation appropriée de mesures commerciales aux fins de la protection de l'environnement; principe selon lequel ces mesures doivent être en rapport avec les objectifs légitimes poursuivis; transparence; et notification adéquate des réglementations nationales qui ne sont pas fondées sur des normes internationales. Des procédures efficaces de règlement des litiges s'imposent également.

b) Incidences du commerce et des pratiques et politiques commerciales sur l'environnement

404. Si la nécessité d'empêcher l'environnement mondial de se dégrader davantage est un objectif prioritaire pour les pays développés, les pays en développement se préoccupent principalement des graves problèmes économiques et sociaux auxquels ils sont confrontés, qu'il s'agisse de la pauvreté 140/ ou du développement. Pour la majorité des pays du tiers monde, le niveau peu élevé de développement de l'économie en général, la faiblesse de la structure économique, l'étroitesse du marché intérieur, une lourde dépendance à l'égard de la production et de l'exportation de produits primaires et la nécessité de dégager des recettes en devises ont fait que leur capacité de répondre aux préoccupations écologiques a été entravée par diverses contraintes extérieures.

405. Ainsi, les effets conjugués du marasme des prix des produits de base, de l'accroissement des prix des importations, du ratio élevé du service de la dette, de la progressivité des droits de douane pour les produits transformés et du renforcement des mesures non tarifaires frappant des produits sensibles tels que les textiles et les denrées alimentaires ont contraint les pays en développement à accroître leur production de produits de base et à exporter "à tout prix" pour éviter l'effondrement économique. Cela les a conduits à surexploiter leurs ressources naturelles et à affecter encore plus de terres arables à des cultures de rapport, aggravant du même coup le cycle pauvreté-dégradation des ressources dont sont victimes un certain nombre de pays en développement tributaires de ces mêmes ressources. Dans le même temps, la modicité des prix de celles-ci à l'exportation encourage leur consommation dans les pays importateurs, ce qui accélère l'épuisement des ressources non renouvelables.

406. Cependant, la libéralisation du commerce international pourrait avoir des effets positifs sur l'environnement. L'amélioration de l'accès aux marchés des pays développés en faveur des produits transformés et des articles manufacturés des pays en développement devrait permettre à ceux-ci de diversifier leurs exportations et de réduire ainsi leur dépendance excessive à l'égard de l'exportation de quelques produits primaires. La suppression ou

la réduction des mesures protectionnistes dans le secteur agricole entraînerait une hausse et une plus grande stabilité des prix des marchés mondiaux, créant ainsi de meilleures conditions pour une gestion durable des terres dans les pays en développement. En même temps, il convient d'établir un équilibre approprié entre la protection de l'innovation technologique et une plus large diffusion de technologies de base écologiquement rationnelles.

407. Dans le contexte spécifique des Négociations d'Uruguay, il y a semble-t-il au moins quatre domaines dans lesquels le dénouement de ces Négociations pourrait rejaillir sur la capacité des gouvernements, en particulier ceux des pays en développement, de mettre en oeuvre des politiques compatibles avec un développement durable : i) pour ce qui est des règles antidumping et de compensation, invoquer l'environnement comme prétexte peut accroître des abus déjà manifestes. Les négociations entreprises dans ce domaine devraient viser à empêcher que toute utilisation abusive de ces règles; ii) dans le secteur de l'agriculture, il faudrait, pour répondre aux objectifs d'un développement durable, trouver une solution pour faire en sorte que les nombreux petits producteurs des pays en développement ne soient confrontés à une concurrence qui les contraigne à quitter leurs terres et pour réduire la mesure dans laquelle les subventions à l'exportation accordées dans les pays développés sapent la production de denrées alimentaires traditionnelles; iii) s'agissant des produits provenant de ressources naturelles, toute situation assurant un "accès aux ressources" et limitant le contrôle que les pays en développement peuvent exercer (par des contingents ou des redevances) sur les exportations de ressources naturelles aurait pour effet d'encourager l'épuisement de celles-ci; la suppression du principe de la progressivité des droits, qui contribue également à l'abaissement des prix des ressources dans les pays en développement, pourrait être considérée comme conforme à l'objectif d'un développement durable; iv) les mesures concernant les investissements et liées au commerce sont un domaine dans lequel l'orientation générale des négociations semble contredire directement le consensus international se dégagant en faveur d'un développement durable, qui exige manifestement une amélioration (et non un affaiblissement) des mécanismes aussi bien nationaux qu'internationaux permettant de contrôler les activités des sociétés transnationales. Quant aux aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (TRIP), il importe au plus haut point pour la protection future de l'environnement, de la santé et de la sécurité que tout accord multilatéral qui pourrait être conclu garantisse la mise au point d'écotechnologies et leur transfert aux pays qui en ont besoin. Le problème réside ici non pas tant dans le renforcement de la protection des droits de propriété intellectuelle que dans la nécessité d'enrayer la tendance actuelle selon laquelle de plus en plus de technologies passent sous le contrôle d'intérêts privés. Il faudrait que les écotechnologies relèvent du domaine public et que gouvernements et industriels continuent de les partager librement avec ceux qui peuvent en avoir besoin, pour que les entreprises des pays développés comme les gouvernements des pays en développement puissent compter sur un mécanisme équitable propre à faciliter le transfert de techniques écologiquement souhaitables, qui permette de concilier tous les intérêts et toutes les préoccupations, y compris par la mise en place de réseaux publics.

c) Démarches multilatérales concernant la corrélation entre l'environnement et le commerce international

i) Harmonisation des normes et actions concertées pour la protection de l'environnement

408. L'un des moyens employés pour répondre aux problèmes commerciaux découlant des différences entre les normes nationales relatives à l'environnement a consisté à s'efforcer d'harmoniser ces normes au plan international 141/, par le biais d'accords visant à unifier directement les modalités de protection du milieu par la négociation d'instruments multilatéraux 142/.

409. Si, du point de vue du commerce, une harmonisation des normes peut être préférable, dans l'optique de la durabilité, il serait souhaitable que les différences entre les conditions environnementales puissent contrebalancer la concurrence de façon que la spécialisation internationale soit également efficace du point de vue de l'environnement 143/. La raison en est que l'application de règlements écologiques rigoureux ou de normes concernant les produits peut restreindre l'accès aux marchés. Les normes ne doivent pas être discriminatoires, ni constituer un obstacle déguisé au commerce, mais doivent plutôt être transparentes, soumises à une surveillance internationale et dûment notifiées aux partenaires commerciaux. Une assistance technique devrait être fournie aux pays en développement pour leur permettre de s'y conformer sur les marchés d'exportation 144/.

ii) Rôle de la CNUCED

410. Vu le large mandat qui lui est conféré, la CNUCED, en tant qu'organe de l'Assemblée générale, semblerait être un cadre approprié pour examiner des questions telles que l'impact sur l'environnement des politiques relatives au commerce et au développement, ainsi que les incidences des mesures commerciales prises pour des motifs écologiques.

411. Le rôle de la CNUCED dans le domaine du commerce, des politiques de développement et de l'environnement pourrait être le suivant : a) recenser les mesures prises pour des motifs écologiques qui peuvent avoir une incidence sur le commerce international ou qui, de façon plus générale, gênent les efforts que font les gouvernements pour appliquer des politiques axées sur un développement durable; b) gérer une base de données sur ces mesures, conformément à la décision 384 (XXXVII) du Conseil du commerce et du développement en date du 12 octobre 1990, par laquelle le secrétariat a été prié d'adapter la base de données de la CNUCED sur les mesures de réglementation commerciale afin de surveiller les réglementations relatives à l'environnement éventuellement protectionnistes ainsi que les mesures non tarifaires qui ont un rapport avec l'environnement 145/; c) effectuer des travaux de recherche sur le lien entre les politiques relatives à l'environnement et le commerce international, notamment sous la forme d'études de cas, en vue de proposer des recommandations de politique générale. Les questions essentielles qui se posent sont de savoir comment la libéralisation des échanges peut élargir les possibilités de développement durable dans les pays du tiers monde, et comment empêcher les politiques et les réglementations en matière d'environnement de devenir des restrictions inutiles au commerce;

d) fournir une assistance technique aux pays en développement pour les aider à neutraliser les effets défavorables de telles mesures; e) oeuvrer à l'instauration d'un consensus général dans ce domaine qui soit utile aux gouvernements, aux organisations internationales et au secteur privé pour adopter une approche commune face aux problèmes d'environnement; f) prendre des mesures pour remédier à la dégradation de l'environnement, le but étant de lutter contre la pauvreté et d'améliorer les moyens d'existence des populations des pays en développement tout en veillant à ce que les préoccupations écologiques ne servent pas à introduire une nouvelle forme de conditionnalité dans l'aide, le financement du développement et le commerce; g) encourager et aider les pays en développement à bien gérer leur environnement tout en reconnaissant leur souveraineté permanente sur l'utilisation et la gestion des ressources situées sur leur propre territoire, ainsi que le droit de les exploiter d'une façon qui soit conforme à leurs besoins et à leur niveau de développement socio-économique; h) formuler des recommandations de politique générale en vue de permettre aux pays en développement d'améliorer leur accès aux marchés pour les produits à base de ressources naturelles, d'augmenter leurs recettes d'exportation, de réduire la surexploitation et l'exportation des ressources naturelles et des matières premières, de surmonter les obstacles à un développement durable et de faire face à la dégradation de l'environnement.

7. Le système commercial et les questions institutionnelles

412. Comme on le sait, les planificateurs du système économique international d'après-guerre considéraient que l'un des principaux éléments de ce système devait être une organisation internationale du commerce, les autres étant les institutions s'occupant des questions monétaires et financières (c'est-à-dire la Banque mondiale et le FMI). Cette organisation internationale du commerce devait être dotée d'un large mandat, couvrant toute une série de questions dans les domaines du commerce, de l'emploi et du développement. Les statuts de l'organisation envisagée étaient énoncés dans la Charte de La Havane, élaborée à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi et jointe en annexe à son Acte final.

413. Le Sénat des Etats-Unis n'ayant pas ratifié cette Charte, le commerce international a dû en conséquence être réglementé par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, entré en vigueur en janvier 1948, qui correspondait en grande partie au chapitre IV, relatif à la politique commerciale, de la Charte de La Havane. A la session de "révision" de 1955, les Parties contractantes à l'Accord général ont élaboré un projet d'accord sur une organisation de coopération commerciale, visant à donner au GATT un statut institutionnel plus permanent. Cependant, une fois de plus, les Etats-Unis n'ont pas pris les mesures nécessaires pour mettre en oeuvre l'accord proposé. Depuis cette date, aucune autre tentative officielle n'a été faite pour convertir le GATT en une nouvelle organisation commerciale, encore que des propositions aient été formulées dans le contexte des négociations commerciales multilatérales en vue d'améliorer son statut juridique par l'application "définitive" de l'Accord général (c'est-à-dire en supprimant le Protocole d'application provisoire) 146/.

414. Dès sa création, la CNUCED a été chargée d'"examiner, à la lumière de l'expérience acquise, l'efficacité et l'évolution future des dispositions institutionnelles en vue de recommander les changements et les perfectionnements qu'il pourrait être nécessaire d'y apporter"; et d'"étudier tous les sujets pertinents, y compris les questions relatives à la création d'une organisation générale composée de tous les Etats Membres de l'Organisation des Nations Unies ou membres des institutions qui lui sont reliées pour traiter du commerce et de ses rapports avec le développement" 147/.

a) Démarches récentes

415. Dans le cadre des Négociations d'Uruguay, des propositions ont été avancées pour faire en sorte que le résultat des négociations donne au GATT un caractère institutionnel plus solide grâce à la création d'une nouvelle organisation internationale du commerce. La Communauté économique européenne a ainsi présenté au groupe de négociation sur le fonctionnement du système du GATT, le 9 juillet 1990, une proposition officielle préconisant "l'établissement d'une organisation du commerce multilatéral (OCM)" 148/. Le projet d'Acte final présenté en décembre 1990 à la réunion ministérielle de Bruxelles du Comité des négociations commerciales prévoyait au moins deux (ou trois) nouveaux instruments juridiques reprenant : a) les résultats des négociations sur le commerce des marchandises (y compris les concessions sur l'accès aux marchés, les modifications apportées aux articles de l'Accord général et leurs interprétations, une révision des codes issus des négociations de Tokyo, de nouveaux accords relatifs à l'agriculture, etc.); b) le cadre multilatéral pour le commerce des services; et c) l'accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (TRIP), pour autant que les pays développés ne parviendraient pas à inclure cet accord dans le point a). L'annexe IV du projet d'Acte final prévoyait que des travaux seraient entrepris en vue de créer un nouvel instrument institutionnel qui constituerait la base administrative et institutionnelle de ces instruments juridiques.

416. De telles propositions s'expliquent non seulement par la nécessité d'incorporer les résultats obtenus dans les nouveaux domaines (services et, éventuellement, TRIP) dans le cadre multilatéral des droits et obligations en matière de commerce, mais aussi par la nécessité de traiter les problèmes juridiques et de procédure posés par l'introduction d'amendements à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce 149/, la révision des codes issus des négociations de Tokyo 150/, etc. L'une des idées avancées est celle d'un "protocole unique", selon laquelle tous les accords qui se dégageraient des Négociations d'Uruguay seraient incorporés dans un instrument juridique unique qui contiendrait ainsi non seulement tout accord qui serait conclu dans le domaine des TRIP et des services, mais aussi les diverses modifications négociées apportées aux codes issus des négociations de Tokyo et aux articles de l'Accord général lui-même 151/.

Encadré II-3

CHARTRE DE LA HAVANE INSTITUANT UNE ORGANISATION INTERNATIONALE DU COMMERCE

Rappel des faits

Dès la fin de la seconde guerre mondiale, des dispositions ont été prises au niveau international en vue de mettre au point un système commercial international et d'instituer une organisation internationale du commerce pour administrer celui-ci. En avril 1946, le Conseil économique et social de l'ONU a approuvé à l'unanimité une résolution présentée par les Etats-Unis, visant à convoquer une Conférence mondiale sur le commerce et l'emploi. Il a été créé un Comité préparatoire, qui s'est réuni à deux reprises, en 1946, puis en 1947, avant la Conférence de La Havane, convoquée la même année. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce a été négocié au cours de la réunion de 1947 du Comité préparatoire.

Après des mois de délibération, l'Acte final de la Conférence de La Havane a été signé par 53 pays, en mars 1948. Cependant, la Charte instituant une organisation internationale du commerce n'est pas entrée en vigueur, les Etats-Unis ne l'ayant pas ratifiée en raison de l'opposition qui se manifestait au plan intérieur. Les Etats-Unis étaient à l'époque la principale puissance économique et d'autres participants avaient subordonné leur adhésion à la Charte à son acceptation par ce pays.

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce est entré en vigueur le 1er janvier 1948, pendant que se tenait la Conférence de La Havane. Reprenant dans une large mesure le chapitre IV ("Politique commerciale") de la Charte de La Havane, il a ainsi été la seule partie de la Charte à prendre effet, quoique par le biais d'un Protocole d'application provisoire (c'est-à-dire jusqu'à l'entrée en application de la Charte de La Havane), qui autorisait les parties contractantes à conserver toute législation commerciale en vigueur contraire à ses dispositions (clause dite de l'"antériorité").

Les chapitres de la Charte qui ne sont pas entrés en application portaient sur : a) l'emploi et l'activité économique (chap. II); b) le développement économique et la reconstruction (chap. III); les pratiques commerciales restrictives (chap. V); les accords intergouvernementaux sur les produits de base (chap. VI); et la création de l'organisation internationale du commerce (chap. VII). Une grande partie de l'activité des instances économiques internationales de ces 40 dernières années, notamment celle de la CNUCED, a été directement influencée par le fait que la Charte de La Havane n'est pas entrée en vigueur, et notamment par l'absence d'objectifs macro-économiques communs, le défaut d'orientation en matière de développement, l'absence de discipline pour les activités des entreprises privées, le parti pris à l'encontre des pays tributaires des exportations de produits de base et l'absence d'une véritable organisation internationale du commerce.

Chapitres de la Charte de La Havane qui ont été abandonnés

Le chapitre II de la Charte sur l'emploi et l'activité économique considérait le plein emploi non pas simplement comme un objectif interne, mais comme une responsabilité collective (art. 2). Les membres étaient tenus de prendre les mesures utiles aux fins de réaliser et de maintenir sur leur territoire le plein emploi productif ainsi qu'une demande importante et en progression constante.

Le chapitre III sur le développement économique et la reconstruction reconnaissait l'importance du développement industriel et du développement économique général de tous les pays, particulièrement de ceux dont les ressources sont encore relativement peu développées, et affirmait que "l'utilisation productive des ressources humaines et matérielles du monde est de l'intérêt de tous les pays et sera avantageuse pour tous" (art. 8). Il notait que, pour assurer le développement, "il faut notamment disposer dans une mesure suffisante de capitaux, de matières premières, d'un outillage et de techniques modernes, de personnel technique et de personnel de direction" (art. 11.1) et invitait les membres à coopérer pour encourager et faciliter la fourniture et l'échange des moyens précités.

Le chapitre V sur les pratiques commerciales restrictives définissait ces pratiques, envisageait des procédures de consultation et d'enquête parmi les membres, ainsi que des obligations générales pour éviter de telles pratiques. Des procédures spéciales étaient prévues dans le cas de pratiques commerciales restrictives concernant certains services tels que les transports, les télécommunications, les assurances et les services commerciaux des banques.

Le chapitre VI relatif aux accords intergouvernementaux sur les produits de base reconnaissait que la production et le commerce de produits primaires peuvent se ressentir d'une tendance à un déséquilibre persistant entre la production et la consommation, de l'accumulation de stocks pesant sur le marché et de fluctuations prononcées des prix. Il mettait l'accent sur l'objectif consistant à stabiliser les prix et sur la nécessité d'un ajustement économique, et prévoyait une protection des ressources naturelles du monde pour prévenir "leur épuisement inconsidéré", ainsi qu'une répartition équitable des produits de base en cas de pénurie. Une attention particulière était accordée aux accords de contrôle sur les produits de base, définis comme comportant : a) une réglementation de la production ou un contrôle quantitatif des exportations ou des importations des produits concernés, ou b) une réglementation des prix.

Le chapitre VII de la Charte prévoyait l'instauration d'une organisation internationale du commerce (OIC) et le chapitre VIII le règlement des différends sous les auspices de celle-ci. L'OIC était conçue comme une organisation très active, s'occupant de la quasi-totalité des problèmes du commerce, de l'emploi et du développement et, en général, de la gestion de l'économie mondiale. Les aspects institutionnels envisagés étaient notamment les suivants :

- . membres;
- . fonctions;
- . organes (Conférence, Conseil exécutif, commissions, Directeur général et secrétariat) et règlement intérieur;
- . relations avec l'ONU et avec d'autres organisations internationales;
- . statut juridique international;
- . contributions.

417. En même temps, l'idée d'une nouvelle initiative visant à renforcer les arrangements institutionnels dans le domaine du commerce multilatéral a également été relancée à l'ONU. L'Assemblée générale, dans sa résolution 45/201 du 21 décembre 1990, a prié le Secrétaire général de lui présenter un rapport sur les faits nouveaux d'ordre institutionnel relatifs au renforcement des organisations internationales dans le domaine du commerce multilatéral, compte tenu de toutes les propositions pertinentes. Le secrétariat de la CNUCED a été chargé d'établir ce rapport après avoir sollicité les vues de tous les gouvernements ainsi que des institutions spécialisées et des autres organismes et programmes des Nations Unies sur cette question.

418. La raison d'être de la CNUCED était de "formuler des principes et des politiques concernant le commerce international et les problèmes connexes du développement économique". A une importante exception près (à savoir la négociation du SGP qui a posé le principe d'un traitement préférentiel pour les pays en développement, lequel contredit la clause de la nation la plus favorisée établie par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), les négociations menées dans le cadre de la CNUCED n'ont pas directement mis en cause les règles et principes du GATT. La CNUCED a eu plutôt tendance à traiter les aspects liés au développement des questions sur lesquelles les disciplines multilatérales envisagées dans l'immédiat après-guerre ne s'étaient pas matérialisées du fait de l'insuccès de l'OIC (par exemple, les transports maritimes, les produits de base, les pratiques commerciales restrictives, le transfert de technologie), ainsi que les domaines spécifiques de la politique commerciale qui n'avaient pas été prévus à cette époque-là (commerce avec les pays socialistes, commerce entre pays en développement). Dans certains cas, de telles négociations ont servi à mettre sur pied des instruments multilatéraux (code de conduite des conférences maritimes, Ensemble de règles et de principes sur les pratiques commerciales restrictives, accords de produit). Certaines questions figurant dans la Charte de La Havane ont été reprises par d'autres organes des Nations Unies, notamment l'examen des questions d'investissement par le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales.

419. L'un des principaux facteurs qui limite la capacité de traiter tout l'éventail des questions relatives au commerce et du développement dans le cadre des Négociations d'Uruguay tient à l'absence d'un large consensus international sur les problèmes en jeu. Il convient à cet égard de mentionner des domaines tels que : a) les aspects non économiques du soutien à l'agriculture (en particulier pour les pays en développement); b) la dichotomie entre une protection plus rigoureuse et plus large des droits de propriété intellectuelle et la nécessité pour les pays en développement d'accéder à la technologie et de mettre en place des capacités technologiques locales; c) le lien entre les politiques relatives à l'investissement, au commerce, à la technologie et au développement, et les probables conflits d'intérêts entre les investisseurs étrangers et les pays en développement d'accueil; d) les effets sur le commerce des pratiques des sociétés transnationales; et e) le rôle des services dans le processus de développement, dans la compétitivité internationale et dans la division du travail et la formation de valeur ajoutée.

b) Arguments plaidant en faveur d'une réforme institutionnelle

420. Les propositions récentes de caractère institutionnel peuvent être considérées comme des initiatives opportunes. Cependant, elles nécessitent un examen des plus minutieux dans le contexte plus large du commerce international et des questions connexes. En d'autres termes, la nécessité de renforcer et de consolider les organisations commerciales internationales est une question plus vaste que celles qui découlent des modalités d'application des résultats des Négociations d'Uruguay, en premier lieu dans les nouveaux domaines de négociation.

421. Quatre grands thèmes au moins se dégagent des diverses démarches visant à affermir les organisations commerciales internationales; il s'agit de :

- a) traiter efficacement les questions découlant à l'heure actuelle de l'interdépendance croissante qui se manifeste dans le système commercial international, notamment la mondialisation des marchés et la corrélation entre le commerce, la technologie, l'investissement et les services;
- b) garantir une participation universelle aux processus de prise de décisions et un examen global des sujets à traiter;
- c) permettre aux pays en développement de transformer leurs structures économiques et d'améliorer leur niveau de vie afin d'assurer un développement rapide et soutenu de l'économie mondiale; et
- d) fournir un appui administratif et institutionnel aux fins de la mise en oeuvre et du respect des accords multilatéraux.

422. En particulier, le renforcement des organisations internationales dans le domaine du commerce multilatéral doit être considéré comme faisant partie intégrante des efforts tendant à revitaliser le rôle central de l'ONU grâce à la mise en place d'une base économique stable pour le maintien de la paix et de la sécurité mondiales et la réalisation effective de l'objectif consistant à assurer un développement durable dans le monde. Or la CNUCED est, aux termes de son mandat, chargée d'oeuvrer à la création d'une organisation générale pour traiter du commerce et de ses rapports avec le développement.

423. Nombre des idées fondamentales qui sous-tendaient la Charte de La Havane demeurent valables. Les nouveaux arrangements institutionnels éventuels concernant le commerce international devraient englober tous les sujets à traiter, prévoir une participation universelle, reposer sur des objectifs et des normes de conduite convenus, répondre aux intérêts de tous les membres, être équitables dans leurs processus de prise de décisions et avoir des liens organiques avec les arrangements institutionnels apparentés dans les domaines monétaire et financier.

424. Pour être efficaces, les efforts visant à renforcer les organisations internationales dans le secteur du commerce multilatéral doivent également tenir compte des réalités des années 90, qui sont le fruit de l'évolution politique, économique et technologique rapide survenue au cours de la décennie précédente. Les mérites d'un système commercial international compétitif et ouvert sont à présent reconnus de manière quasiment unanime. Pour qu'un tel système commercial puisse stimuler le processus de développement, une bonne gestion, des apports de ressources financières et un accès sûr et non discriminatoire aux marchés demeurent essentiels. Cependant, si ces conditions préalables offrent aux pays la possibilité de s'introduire sur les marchés mondiaux, elles ne leur donnent pas pour autant les moyens d'être

concurrentiels. De fait, la principale tâche incombant au système commercial international pour les années 90 pourrait consister à veiller à ce que tous les pays disposent des moyens d'exercer une concurrence dans un système commercial ouvert de façon à améliorer leur position dans la division internationale du travail. A cette fin, les organisations internationales devraient prendre en considération un plus large éventail de questions, qu'il s'agisse de l'accès à la technologie et à l'information, des courants de capitaux et de main-d'oeuvre, de la législation en matière de concurrence ou de l'élimination des pratiques anticoncurrentielles. En outre, il faudrait faire en sorte que les politiques commerciales et les stratégies de développement répondent à l'intérêt général au niveau mondial pour un développement durable.

425. Par ailleurs, on ne peut espérer que tous les pays soient en mesure de tirer effectivement profit de ce système plus concurrentiel à court ou à moyen terme. Nombre d'entre eux connaissent des handicaps d'ordre géographique ou historique et nécessiteront une aide de la communauté internationale tout entière pour pouvoir participer au système commercial. L'ONU a pour tâche de veiller à ce que le commerce international n'ait pas pour effet d'exacerber les disparités dans le niveau de vie, ni de marginaliser certains pays dans le système commercial.

D. POUR UNE PLUS GRANDE EFFICACITE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL

1. Introduction

426. Dans toute transaction commerciale internationale, le tandem exportateur-importateur n'est qu'un maillon d'une chaîne complexe d'intervenants, qui comprend notamment leurs banques respectives, des compagnies d'assurance, les douanes et divers intermédiaires. Aujourd'hui, le "commerce global" comporte un véritable entrelacs de réseaux ou flux : flux commerciaux proprement dits (circulation de biens et services), flux financiers (paiements, crédit, assurance), flux d'informations (information commerciale, diverses formes de protection, données intéressant la gestion) et flux relatifs aux procédures (écritures, transmission de données à des fins douanières, etc.).

427. Le commerce international repose de plus en plus sur des infrastructures non matérielles faisant largement appel à l'information - ou "réseaux" -, que les spécialistes dénomment souvent infostructures. La compétitivité des divers agents participant aux échanges internationaux dépend dans une mesure croissante de leur capacité : 1) d'acquérir et de maîtriser des techniques d'information générales (essentiellement dans le domaine des télécommunications et de l'informatique); 2) de mettre en place, d'exploiter et d'entretenir l'équipement technique local (moyens de liaison et de transmission, installations informatiques), ainsi que l'infrastructure matérielle nécessaire sur place (ports, aéroports, chemins de fer et routes); et 3) d'accéder aux quatre grands types de réseaux ou flux susmentionnés (flux commerciaux, flux financiers, flux d'informations et flux relatifs aux procédures).

428. A bien des égards, ces conditions ne semblent actuellement remplies que par un très petit nombre de participants aux échanges mondiaux. La plupart des pays en développement et des pays en transition sont en deçà de l'optimum dans le domaine du commerce international. Ce manque d'efficacité se traduit par d'importantes pertes de compétitivité et de ressources, et empêche les pays en question de mettre pleinement le commerce international au service de la croissance. Il peut également décourager le renforcement de leur intégration à l'actuel système commercial international - sans compter que dans bien des cas les investisseurs étrangers ne sont guère enclins à s'implanter dans des pays où il n'y a pas un minimum d'infrastructures.

429. Cela est paradoxal, car les dernières décennies ont été marquées par une "révolution de l'information" qui a considérablement réduit le coût de l'informatique ainsi que de la gestion et de la transmission des données en général. Toutefois, comme c'est souvent le cas en période d'évolution technique rapide, la propagation des progrès en matière d'information et d'informatique, inégale et mal coordonnée, a laissé à désirer.

430. L'heure est venue de mettre en oeuvre une série de stratégies plus harmonieuses et tournées vers l'avenir, pour accélérer le renforcement de l'efficacité et favoriser une croissance soutenue de l'économie mondiale. Il faut notamment faire en sorte que les pays en développement et les pays en transition s'intègrent plus rapidement à un système commercial international mû par un dynamisme durable.

2. Le commerce dans une économie mondiale en voie de "globalisation"

431. Dans les années 80, en grande partie à cause des progrès des techniques d'information, les relations économiques internationales ont subi l'influence d'une série de tendances concourant à ce que l'on appelle la "globalisation". Des alliances stratégiques entre sociétés transnationales, ainsi que l'utilisation croissante de réseaux d'information planétaires, entraînent une redistribution des avantages comparatifs - l'innovation constante et la souplesse d'organisation devenant des facteurs essentiels de rentabilité. L'interdépendance exige que l'on accorde une attention accrue non seulement au commerce et au financement, mais encore à la technologie ainsi qu'aux mobiles et aux effets des stratégies mondiales d'entreprises privées.

432. La globalisation présente des aspects contradictoires, puisque parallèlement à un mouvement d'intégration mondiale (par exemple, dans le cas des marchés financiers), on observe des tendances à la régionalisation ^{152/} ainsi qu'à la fragmentation, avec en particulier l'établissement de règles et procédures incompatibles et antagoniques dans des secteurs dominés par des réseaux privés.

a) Globalisation, technologie et commerce : problèmes et perspectives

433. L'amélioration spectaculaire du rapport capacité-coût des télécommunications internationales et les percées dans le domaine de l'informatique ont radicalement modifié la capacité des pays d'exploiter ou d'acquérir des avantages comparatifs. Cette évolution fait, certes, peser des menaces sans précédent sur la compétitivité des pays en développement, mais elle offre également d'importantes possibilités d'accroître l'efficacité globale du commerce international ainsi que sa contribution au développement.

434. En rendant "échangeables" à l'échelle internationale de nombreux produits (en particulier les services) qui ne l'étaient pas auparavant, l'informatique a contribué à la création de nouveaux marchés. Certains de ces marchés (en particulier dans le cas des services financiers) se sont développés à un rythme fulgurant, et ceux qui ont pris le risque de se lancer dans la course en ont retiré d'importants profits. Cette évolution a néanmoins désavantagé les pays en développement qui ne possèdent pas les infrastructures nécessaires, ou dont la compétitivité dans des secteurs où ils jouissaient d'un avantage comparatif a été amoindrie par le changement de physionomie de la concurrence - l'information jouant, d'une façon générale, un rôle croissant dans ce domaine 153/.

435. Par ailleurs, les entreprises sont pour beaucoup dans la façon dont l'innovation technique se répercute sur la production et le commerce - question dont doivent se préoccuper les gouvernements de tous les pays. A cet égard, on note en particulier deux tendances qui, même si elles concernent surtout les grandes entreprises de pays industrialisés, sont appelées à influencer sur les échanges du commerce des pays en développement dans un avenir proche :

- les progrès de l'informatique ont radicalement modifié les coûts relatifs des facteurs de production (travail, capital et information), rendant possibles certains modes d'organisation pratiquement inexistant il y a quelques dizaines d'années. En particulier, l'établissement de réseaux perfectionnés a permis l'essor rapide de plusieurs techniques de gestion ("livraison juste-à-temps" ou "stock-zéro"), qui constituent maintenant le dénominateur commun de chaînes d'entreprises (producteurs, exportateurs, importateurs, distributeurs) : ces chaînes ont tendance à se "globaliser" rapidement et à affermir leur emprise sur le marché par le biais de la marginalisation des concurrents qui n'ont pas accès à de telles techniques (ni à la technologie sous-jacente) ;
- de grandes sociétés multinationales concluent des alliances stratégiques internationales avec leurs concurrents, ce qui crée une situation nouvelle. Ces alliances, qui reposent sur un subtil dosage de concurrence et de coopération, leur permettent de mettre en commun leurs ressources dans des domaines critiques comme la recherche, la commercialisation ou la distribution. Les alliances stratégiques contribuent cependant à accroître les obstacles rencontrés par de nouveaux concurrents qui s'efforcent de s'implanter sur les marchés internationaux considérés.

436. Bien qu'ils n'aient qu'une influence limitée sur ces tendances, les gouvernements des pays du tiers monde peuvent beaucoup aider ces pays à prendre part à la révolution actuelle du commerce international, en donnant, dans leurs stratégies de développement, le rang de priorité voulu au renforcement et à l'entretien des "infostructures". Pour l'instant, cependant, la révolution de l'information a des effets si inégaux qu'elle creuse, au lieu de réduire, l'écart entre les pays développés et les pays en développement 154/.

437. Cette évolution est particulièrement notable dans le domaine du commerce international. A bien des égards, la globalisation des échanges crée dans le domaine de la concurrence un écart entre ceux qui possèdent et ceux qui ne possèdent pas les techniques d'information voulues. C'est en particulier le cas pour les services, mais le phénomène s'étend à des branches traditionnelles du commerce international, notamment les produits de base, ainsi que les articles semi-manufacturés et manufacturés. Cela tient notamment à l'efficacité croissante des transactions commerciales dans le Nord. Les techniques d'information, grâce à une action internationale appropriée, pourraient cependant permettre aussi aux pays en développement d'accroître leur efficacité commerciale.

b) Concurrence et efficacité : aspects pratiques

438. D'après les estimations, le coût des procédures - non compris les coûts indirects - représente environ 10 % de la valeur totale du commerce international (voir l'encadré II-4). Il s'ensuit qu'une amélioration de 25 % seulement de l'efficacité de ces procédures permettrait d'économiser quelque 75 milliards de dollars E.-U. par an 155/. C'est là un objectif raisonnable 156/ à atteindre d'ici à l'an 2000.

3. La concurrence internationale dans les années 90 : tendances et besoins

a) Les règles du jeu : tendances actuelles

439. La multiplication des réseaux s'accompagne d'une multiplication des règles du jeu : les alliances stratégiques entre utilisateurs et fournisseurs de matériel informatique, par exemple, imposent souvent des prescriptions concernant l'équipement à utiliser dans les réseaux. De même, le choix d'un seul grand fournisseur de logiciels peut beaucoup influencer sur les techniques de compression des données et les protocoles applicables. Cette "réglementation fragmentaire" fait que l'interconnectabilité des réseaux (préalable de leur rentabilité et de leur accessibilité) est de moins en moins grande.

440. Pour expliquer cette tendance au morcellement plutôt qu'à l'établissement de "règles et normes universelles", les utilisateurs font très souvent valoir que le rythme de l'innovation technique et des progrès en matière de gestion est tel que les grandes bureaucraties ne peuvent pas établir de normes assez vite pour que l'industrie les applique. Il s'ensuit, notamment, qu'une part croissante de l'économie mondiale (et probablement la plus dynamique) dérive rapidement vers un système de règles de fait, et non de droit.

441. On s'accorde de plus en plus à penser que cette évolution ne peut aboutir qu'à des pis-aller. En ce qui concerne les transactions internationales, l'heure est manifestement venue de prendre de vastes initiatives dans le domaine de l'interfonctionnement des réseaux, ainsi que des normes et règles. Si l'on tarde à agir, la situation se cristallisera et, avec l'apparition de positions dominantes, les intérêts en jeu rendront la conclusion d'accords universels plus difficile et plus coûteuse.

Encadré II-4

COUT DES PROCEDURES DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL

En 1971, le Comité national de la documentation commerciale internationale (rebaptisé depuis Conseil de la facilitation du commerce international) et le Département des transports des Etats-Unis ont étudié de façon approfondie le coût de l'établissement et du traitement des documents utilisés pour le transport international des marchandises. Ils ont conclu que le coût total des écritures et des procédures pouvait représenter 10 à 15 % de la valeur des biens échangés. Cette estimation a été jugée plutôt faible par les experts participant aux travaux du Groupe de travail ONU/CEE de la facilitation des procédures du commerce international (WP.4).

Signalons que les auteurs de cette étude n'ont pas tenu compte des coûts indirects, qui peuvent être élevés même s'ils ne sont pas faciles à chiffrer. Ces coûts découlent par exemple des retards pris dans le transport en raison de la lourdeur des formalités, des retards de paiement dus à des erreurs dans les crédits documentaires, des pertes entraînées par le chapardage ou la détérioration des marchandises attendant d'être dédouanées ou expédiées, etc. Ils n'ont pas non plus pris en considération les occasions perdues, ni le fait que la complexité des procédures commerciales internationales décourage beaucoup les exportateurs potentiels.

Aucune autre étude aussi détaillée et complète n'a été faite depuis 1971; les spécialistes de la facilitation du commerce retiennent toujours la fourchette de 10 à 15 % de la valeur des marchandises échangées comme ordre de grandeur des coûts directs et indirects des procédures, tout en tenant compte du fait que, dans certains pays et groupements économiques, d'importants progrès ont été faits grâce à l'adoption de mesures visant à faciliter les échanges. Par exemple, dans les années 70, la normalisation des documents utilisés dans le commerce international, au moyen de la Formule-cadre de l'ONU (sous l'égide de la Commission économique pour l'Europe et du Programme FALPRO de la CNUCED), ainsi que l'introduction de systèmes "à frappe unique" pour l'établissement des documents, ont, d'après les estimations, réduit de 75 % le temps nécessaire pour mettre au point un jeu de documents d'exportation. D'autres économies sont réalisées grâce à l'harmonisation des procédures douanières sous les auspices du Conseil de coopération douanière, à l'intégration économique dans plusieurs sous-régions, etc.

L'échange de données informatisé (EDI) confère une nouvelle dimension au transfert d'information et influe directement sur les écritures et les procédures :

- Le coût du transfert d'un document peut être ramené de 50 à 7 dollars. IBM prétend avoir déjà économisé 60 millions de dollars grâce à l'EDI (source : Eurotech Forum, octobre 1989).
- Pour les échanges intérieurs aux Etats-Unis, les opérations sur papier coûtent en moyenne 49 dollars, contre 5,70 pour les transactions effectives au moyen de l'EDI (source : Journal of Commerce, 13 décembre 1988).
- Actuellement, les frais de documentation douanière alourdissent de 1,5 % le coût du transport des marchandises en Europe. D'ici à 1993, ce pourcentage tombera à 0,5 % et l'EDI permettra de ramener le coût d'une facture de 2 livres sterling (3,20 dollars) à environ 30 pences (source : Journal of Commerce, 2 octobre 1985).

b) Nécessité d'une action concertée

i) Accélération de la croissance, du développement et de l'intégration Nord/Est/Sud

442. En raison du rythme sans précédent de l'innovation technique, et aussi parce que les organismes qui établissent des normes ne sont guère attentifs aux besoins des milieux commerciaux, des pertes considérables s'accumulent dans le domaine du commerce international. Les immenses possibilités offertes par la révolution de l'information demeurent en grande partie inexploitées, et de nombreuses applications laissent encore à désirer à cause du manque de coordination et du chevauchement des efforts.

443. L'Union des forces existantes et la coopération multilatérale dans ce domaine favoriseraient grandement l'accélération de la croissance du commerce international. En particulier, elles pourraient beaucoup faciliter l'intégration des pays en développement et des pays en transition à un système commercial stable et dynamique. En revanche, si l'on ne fait rien pour contrecarrer les tendances actuelles, les pays du tiers monde se retrouveront encore plus marginalisés et les échanges internationaux deviendront moins fluides, moins efficaces et moins dynamiques.

444. Une action concertée est particulièrement nécessaire compte tenu du recours croissant à l'EDI (échange de données informatisé) 157/, c'est-à-dire le transfert direct d'informations d'un ordinateur à un autre. L'EDI est en train de révolutionner les pratiques commerciales et les techniques de gestion dans le secteur public et le secteur privé des pays les plus avancés. Outre des moyens de télécommunication et des logiciels appropriés, l'EDI exige l'adoption de normes universelles pour pouvoir acquérir une portée vraiment planétaire. Pour le moment, les efforts déployés pour mettre au point de telles normes - en particulier les normes EDIFACT dans le cadre de la Commission économique pour l'Europe (voir l'encadré II-5) - ne concernent que les pays développés et un nombre restreint de pays en développement techniquement avancés.

ii) Principaux obstacles appelant une action internationale

445. Toute action concertée pour rationaliser les échanges mondiaux doit viser en priorité à supprimer plusieurs obstacles à l'efficacité commerciale. Ces obstacles sont de cinq types : juridique, technique, commercial, politique et institutionnel.

Encadré II-5

A. VERS UN COMMERCE INTERNATIONAL SANS PAPIER : L'ECHANGE DE DONNEES INFORMATISE (EDI)

L'EDI remplace l'échange d'informations sur papier entre partenaires commerciaux par la transmission directe de données structurées entre ordinateurs. Les factures, déclarations en douane, ordres de transfert de fonds, documents de transport, etc., prennent la forme de messages électroniques normalisés, établis automatiquement par un ordinateur et transmis à un autre. Le traitement automatique et la télétransmission des données accélèrent la circulation de l'information et évitent l'établissement et le traitement manuels de documents - opérations longues, coûteuses et présentant des risques d'erreurs; il n'est pas non plus nécessaire de ressaisir les données dans les systèmes d'information des nombreux utilisateurs et services publics participant à une transaction commerciale internationale.

L'EDI a fait son apparition aux Etats-Unis dans les années 70, dans le secteur des transports. On estime qu'environ 30 000 entreprises américaines l'utiliseront au milieu des années 90, essentiellement dans le commerce de gros et de détail, l'industrie et les communications. En Europe occidentale, 40 000 entreprises devraient avoir adopté l'EDI en 1994 dans diverses branches d'activité (chimie, électronique, industrie automobile, commerce de détail, banque et commerce international) ainsi que dans l'administration douanière et d'autres services publics. A Singapour, l'EDI est largement utilisé pour les transactions commerciales internationales; pour l'échange interne de données médicales; pour l'information graphique dans les secteurs de l'ingénierie et de l'architecture ainsi que dans l'industrie manufacturière; pour la facturation et le paiement électroniques; pour la gestion électronique des stocks dans le cas des commandes "juste à temps", et pour les soumissions électroniques.

B. L'ECHANGE ELECTRONIQUE DE DONNEES POUR L'ADMINISTRATION, LE COMMERCE ET LES TRANSPORTS (EDIFACT)

Pour que les ordinateurs puissent "se parler", il faut leur fournir des données dans un ordre et selon un modèle correspondant à leur programmation. Les partenaires doivent s'entendre au préalable sur la structure de ces données, les codes à utiliser, les méthodes de transmission et les responsabilités respectives de chacun d'entre eux. Quand plusieurs partenaires interviennent, pareil accord doit reposer sur des normes agréées. En ce qui concerne le formatage et l'assemblage des données, il existe une norme universelle : EDIFACT.

L'EDIFACT fournit la syntaxe nécessaire pour structurer les éléments d'information passant d'un ordinateur à un autre, c'est-à-dire pour en faire une configuration organisée. Le principe est le même que celui qui préside à l'organisation d'une langue, laquelle est structurée en mots, puis en phrases, de manière à transmettre le message voulu à l'interlocuteur. L'EDIFACT comprend également les éléments de données et codes normalisés utilisés pour certains échanges d'information officiels (par exemple, avec les autorités douanières). L'EDIFACT est une norme de l'Organisation internationale de normalisation (ISO). Il est recommandé par la Communauté économique européenne, le Conseil de coopération douanière, toutes les grandes organisations et associations internationales dans le domaine du commerce, des transports et de la banque, ainsi que par plusieurs groupements industriels sectoriels.

L'EDIFACT est élaboré dans le cadre de la Commission économique pour l'Europe (ONU). Les messages sont mis au point en fonction des besoins des utilisateurs, et les travaux sont décentralisés. Des Conseils ont en effet été créés pour cinq régions - Europe orientale et centrale, Europe occidentale, Amérique du Nord, Australie/Nouvelle-Zélande et Japon/Singapour -, et des organismes supplémentaires doivent être établis pour répondre aux besoins d'autres parties du monde, en particulier des pays en développement.

Questions juridiques

446. Le remplacement des documents traditionnels sur papier par d'autres méthodes de transmission des données, comme l'EDI, soulève des questions d'ordre juridique. Il peut s'agir de problèmes concernant le droit commercial (règles stipulant que certains documents doivent être soumis par écrit; règles relatives à la conclusion, à la date et au lieu des contrats; référence aux clauses figurant en petits caractères au verso d'un contrat de transport ou d'assurance; question fondamentale de la négociabilité, par exemple dans le cas des connaissements ou instruments de paiement, etc.); les règles en matière de preuve (conditions auxquelles doit satisfaire un "document" pour qu'il soit admis comme preuve par les tribunaux; le droit fiscal (dans certains pays, par exemple, il peut être obligatoire de conserver des documents pendant plusieurs années pour des raisons fiscales) ou les pratiques administratives (certains documents doivent être signés; d'autres doivent être authentifiés, par exemple par les autorités consulaires; d'autres encore doivent accompagner les marchandises, comme les carnets TIR, etc.).

447. Certains de ces problèmes peuvent être résolus contractuellement par les partenaires commerciaux, moyennant un accord préalable sur les droits et devoirs de chaque partie. Toutefois, dans la perspective d'un réseau mondial où des agents économiques ne se connaissant pas établiraient des relations contractuelles, il convient de mettre au point un modèle d'"accord d'échange" universel auquel les partenaires puissent se référer.

448. Le transport multimodal sera de plus en plus utilisé dans le cadre du commerce "global". Pour faciliter son essor, il faut définir clairement les responsabilités juridiques des entrepreneurs et des chargeurs dans ce secteur. En attendant l'entrée en vigueur de la Convention des Nations Unies sur le transport multimodal de marchandises (qui compte à ce jour seulement cinq parties contractantes), il convient d'encourager activement la mise en oeuvre des règles CNUCED/CCI applicables aux documents de transport multimodal. Parmi les autres questions juridiques, il faut également citer la mise au point des codes nécessaires pour faciliter l'échange de données commerciales (voir plus loin la partie concernant les pratiques commerciales).

Questions techniques

449. Les problèmes techniques liés au transfert d'information commerciale concernent principalement la généralisation de l'EDI, qui comporte les aspects suivants :

- Sensibilisation, en particulier dans les pays en développement. Il faut faire prendre conscience aux gouvernements et aux agents économiques des possibilités offertes par l'EDI dans le domaine de la facilitation des procédures commerciales, et les informer des conditions de son utilisation;
- Diffusion de connaissances techniques. Comme le montre l'exemple de Singapour (où un système d'information central relie tous les agents économiques, y compris les services publics, et permet ainsi la simplification et l'harmonisation des formalités et procédures en évitant la paperasserie), la création d'un "réseau communautaire"

est une bonne solution pour faciliter le transfert d'informations commerciales au niveau local ou national. Un système type pourrait être mis au point, puis installé dans les pays qui en feront la demande. Le SYDONIA pourrait également être étoffé pour servir de pivot à un tel réseau communautaire.

- Mise en place de services de télécommunication adéquats. Il convient de passer en revue les possibilités techniques actuelles, et de faire des recommandations appropriées aux organisations nationales et internationales compétentes en vue d'améliorer l'infrastructure dans ce secteur, en fonction des besoins;
- Mise au point des logiciels nécessaires. Les logiciels nécessaires pour l'EDI dans les pays développés sont actuellement disponibles sur le marché. Il pourrait être bon de mettre au point des logiciels adaptés aux besoins particuliers des pays en développement, et de les leur fournir dans le cadre de projets de coopération technique;
- Elaboration de messages. L'EDI à l'échelle planétaire reposera sur l'utilisation de messages EDIFACT mis au point dans le cadre de la Commission économique pour l'Europe (ONU). A cet égard, il faut veiller à ce que les besoins particuliers des pays en développement soient pris en considération;
- Interfonctionnement des réseaux. Un nombre croissant d'entreprises commerciales offrent des "réseaux à valeur ajoutée" pour relier les utilisateurs de l'EDI à leurs correspondants. Bien que l'on puisse, en théorie, transmettre des données relatives à une transaction commerciale d'un réseau à un autre, il n'est pas encore possible de suivre une transaction de bout en bout, ce qui est indispensable pour que l'EDI puisse acquérir une dimension mondiale. Tous les exploitants de réseaux devraient s'entendre pour mettre au point et adopter les normes internationales requises. Il est également nécessaire de conclure un accord sur un système universel d'identification et d'adressage, sur un "niveau de service minimum", sur les transmissions aux frais du destinataire (avec "facturation unique" pour les utilisateurs), sur des techniques plus perfectionnées pour assurer la confidentialité des données et la sécurité des paiements, etc.

Questions liées aux pratiques commerciales

450. Le transfert de données à l'échelle mondiale exige la pleine harmonisation des "pratiques commerciales" au sens large, avec l'adoption de définitions universelles des termes utilisés ainsi que de codes uniques pour représenter l'information si nécessaire. En ce qui concerne la terminologie, le même mot peut, par exemple, désigner des notions différentes selon la branche ou la région du monde considérée. Les interprétations erronées et les malentendus sont susceptibles d'avoir de graves conséquences dans le commerce international et pourraient être évités grâce à la conclusion d'un accord mondial sur l'utilisation d'un seul et même "dictionnaire de l'information commerciale".

451. Etabli à partir de sources convenues, complétées comme il convient, ce dictionnaire, qui serait tenu par le secrétariat de la CNUCED et communiqué par le biais de bases de données réparties, contiendrait des définitions (et s'il y a lieu des codes) pour tous les termes et toutes les notions utilisés dans le commerce en général, ainsi que des précisions concernant les normes à utiliser.

452. Il importe de passer en revue les domaines dans lesquels une harmonisation est encore nécessaire, notamment en ce qui concerne :

- Les conditions de paiement, qui ne font l'objet d'aucun code international;
- La description des marchandises : bien que le Système harmonisé du CCC soit un instrument accepté à l'échelle internationale, les ajouts nationaux et régionaux apportés aux codes à six chiffres font obstacle à son utilisation mondiale;
- Les conditions précises de livraison : les INCOTERMS universels du CCI portent sur les conditions générales de livraison; un accord est nécessaire sur des points plus précis (par exemple, sur la définition du terme "immédiat" quand la commande prévoit une livraison immédiate);
- La normalisation des codes à barres : plusieurs systèmes sont en vigueur, mais il n'y a pas de normes internationales;
- L'établissement d'un numéro d'expédition unique : il devrait être possible d'identifier un envoi donné du départ à l'arrivée grâce à un numéro unique, attribué par l'expéditeur, qui serait utilisé par tous les systèmes d'information aux différents stades de la transaction et de la chaîne de transport (comme le numéro AWB pour les transports aériens);
- L'identification, au moyen d'un code, de la convention internationale applicable à un contrat de transport donné;
- Le codage uniforme du nom et de l'adresse des organisations et entreprises (qui existe seulement au niveau national, ou par fournisseur de services dans le courrier électronique). Un répertoire international de nom et d'adresses, établi par une autorité convenue, faciliterait l'échange mondial d'informations.

Aspects politiques des flux de données transfrontières

453. L'accès aux bases de données et le transfert d'informations d'un pays à un autre peuvent être entravés par les dispositions de la législation nationale concernant la protection des données (pour des raisons de confidentialité) ou des services d'information nationaux (banques de données, etc.). Une étude devrait être faite sur la situation dans ce domaine, en vue de trouver des solutions ad hoc.

Questions institutionnelles

454. Actuellement, les réseaux d'information mondiaux couvrent un champ limité. C'est le cas, par exemple, du système de réservation SITA pour les transports aériens, ou du réseau SWIFT pour le transfert international de fonds entre banques. Des réseaux privés à valeur ajoutée coexistent, mais ne sont pas vraiment interconnectés et n'ont pas une portée mondiale. Il apparaît donc nécessaire d'établir un réseau commercial global, desservant la planète entière, qui fournisse tous les services nécessaires à la gestion du transfert de données relatives aux échanges et qui diffuse tous les types d'information dont les agents économiques ont besoin pour exercer leurs activités.

455. L'établissement de l'infrastructure nécessaire et l'exploitation d'un tel réseau exigera de gros investissements. Pour savoir si cet investissement sera rentable, il faudra évaluer le volume d'informations à traiter ainsi que les économies d'échelle qui pourraient être réalisées. Une étude de pré faisabilité pourrait être entreprise pour déterminer l'échelle souhaitable du projet et les conditions de sa réalisation.

c) Cadre institutionnel possible

456. Vu l'évolution des pratiques et des structures des échanges internationaux, il convient d'aborder la question de l'optimisation des flux d'informations commerciales de façon systématique et globale. C'est là manifestement le rôle de la CNUCED, qui a à la fois l'expérience et le mandat voulus pour encourager l'adoption de normes et de procédures mondiales dans ce secteur. A sa huitième session, la Conférence pourrait lancer une importante initiative dans ce domaine, en demandant la convocation d'une conférence internationale sur l'efficacité commerciale.

457. Il est indispensable, cependant, de bien préciser le rôle de la CNUCED, pour éviter tout chevauchement avec d'autres efforts internationaux. En particulier, elle devrait collaborer étroitement avec les commissions régionales de l'ONU. En ce qui concerne l'EDIFACT, les tâches pourraient être clairement réparties : la CEE encouragerait la mise au point des spécifications des messages, et la CNUCED participerait à leur formulation, tout en étant chargée d'organiser et d'optimiser les procédures connexes et de faire des propositions pour améliorer les choses.

458. La CNUCED prendrait une part active à la promotion des normes EDIFACT; elle conseillerait les pays en développement et les pays en transition sur la suppression des obstacles juridiques et techniques à l'introduction de nouvelles méthodes et recommanderait des solutions techniques idoines, en mettant notamment à profit son expérience du SYDONIA.

459. La CNUCED devrait aussi entretenir des liens étroits avec d'autres organismes spécialisés de l'ONU (comme la CNUDCI pour les questions juridiques, ou le CCITT (UIT) pour les questions concernant les télécommunications et les réseaux), des organismes intergouvernementaux comme le Conseil de coopération douanière, des organisations non gouvernementales comme la Chambre de commerce internationale, des organisations internationales

de transporteurs, etc. Sans empiéter sur le domaine d'activité de ces organismes, elle pourrait jouer un rôle catalyseur en définissant les questions relevant de leur compétence qui doivent être réglées afin de pouvoir établir les infrastructures requises pour accroître l'efficacité commerciale.

460. Les infrastructures globales ainsi mises en place pour les échanges mondiaux devraient être considérées comme des "biens communs" qui devraient, en particulier, permettre à tous les partenaires de participer équitablement à la concurrence internationale. La possibilité offerte à tous les partenaires d'utiliser ces infrastructures ne saurait en aucun cas hypothéquer ou restreindre leur liberté de choix en matière de politiques (qu'il s'agisse de la politique commerciale, de la politique concernant les investissements étrangers directs, ou de la politique de protection de la propriété intellectuelle).

E. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS DE POLITIQUE GENERALE

461. Bien que la croissance en volume du commerce et de la production au niveau mondial se soit ralentie au cours des trois dernières années, elle est néanmoins restée positive. Les années 80 ont été une décennie dynamique pour les échanges internationaux, qui ont continué de progresser plus rapidement que la production mondiale. Pour que la croissance du commerce mondial demeure soutenue au cours des années 90 et que les avantages qui en découlent soient plus largement répartis, un renforcement du système multilatéral s'impose, par le biais de mesures comportant : i) une libéralisation accrue des échanges grâce à l'élimination des obstacles, notamment non tarifaires, en particulier à l'égard des exportations de biens et de services provenant des pays en développement, ii) une intégration plus complète des politiques de concurrence convenues au niveau multilatéral et du contrôle des pratiques commerciales restrictives dans le système commercial multilatéral; iii) des mesures spéciales en faveur des pays exportateurs de produits de base; iv) une aide aux pays en développement dans la mise en place de capacités d'offre dans le secteur manufacturier et dans la prestation de services modernes; v) un approfondissement des réformes commerciales et économiques dans les pays en développement, y compris des politiques novatrices à l'égard des investissements étrangers et l'élaboration d'un cadre multilatéral régissant ces investissements; vi) une amélioration de l'accès au marché de la technologie pour les pays en développement; et vii) une intégration plus complète des pays d'Europe centrale et orientale dans le système commercial multilatéral.

462. Le programme de négociations commerciales pour les années 90 continuera de s'étoffer du fait des changements qui interviennent dans les modes de production et la composition des échanges, ainsi que de l'importance croissante de la technologie et des investissements. La CNUCED devrait être invitée à apporter son concours dans chacun de ces domaines ainsi que dans l'identification des nouvelles restrictions systématiques auxquelles se heurtent les pays en développement.

463. Les capacités d'exportation des pays en développement doivent être élargies et diversifiées, et un renforcement supplémentaire de leur compétitivité internationale s'avère nécessaire. Dans le cas de nombreux pays,

des réformes de la politique économique peuvent contribuer à améliorer la compétitivité de la production et à susciter un plus grand intérêt pour des investisseurs potentiels. La libéralisation des politiques industrielle et commerciale devrait être poursuivie de manière judicieuse et graduelle en fonction des conditions économiques spécifiques de chaque pays, les objectifs de développement pouvant à cet égard jouer un rôle important. En tant que complément aux réformes, les pays en développement auront besoin d'un appui international pour accroître l'investissement dans des biens et services marchands, améliorer leurs compétences technologiques et mettre en place une infrastructure économique et humaine.

464. La mondialisation de l'activité des entreprises s'est soldée par de profondes transformations dans la nature de la concurrence - et des obstacles à surmonter dans l'accès aux marchés - pour les pays en développement. Ces obstacles sont qualitativement différents des barrières traditionnelles découlant de différences dans l'avantage comparatif, la productivité et les prix. L'adoption de politiques industrielles destinées à influencer sur la compétitivité et sur les parts de marché a ajouté une dimension nouvelle aux contraintes pesant sur les pays en développement dans la participation au processus de mondialisation. La Conférence souhaitera peut-être mettre en route un examen, au sein de la CNUCED, des incidences de ce processus, notamment en matière de concurrence.

465. La tendance croissante à la coopération et à l'intégration économiques régionales peut stimuler le processus de libéralisation multilatérale, mais devrait être compatible avec les obligations internationales et avec l'objectif consistant à maintenir et à renforcer le système commercial multilatéral. Les initiatives axées sur une plus large coopération régionale, notamment grâce à des zones de libre-échange et à des unions douanières, peuvent s'avérer utiles comme moyen de favoriser une libéralisation supplémentaire au niveau multilatéral. Les nouveaux arrangements commerciaux régionaux, aussi bien en Europe qu'en Amérique, doivent évoluer dans un sens libéral, en améliorant également les conditions d'accès aux marchés pour les pays tiers. La Conférence voudra peut-être proposer des dispositions pour l'examen régulier et la surveillance de ces arrangements, afin de veiller à ce qu'ils fonctionnent de manière non discriminatoire.

466. Enfin, les problèmes économiques aigus que les pays d'Europe centrale et orientale et l'URSS connaîtront à court et à moyen terme devront être réglés pour que ces pays puissent contribuer à la croissance du commerce mondial. La communauté internationale devra s'acquitter de la tâche consistant à faciliter leur pleine intégration dans le système commercial mondial. A long terme, celle-ci devrait être bénéfique pour la croissance économique mondiale et les échanges internationaux, et ouvrir de nouveaux débouchés à tous les partenaires commerciaux.

1. Amélioration du dialogue sur les questions relatives au commerce et à l'ajustement structurel

467. La Conférence pourrait préconiser des actions, telles que la mise en oeuvre des engagements tendant à juguler et à refouler le protectionnisme, y compris ceux qui sont énoncés au paragraphe 105 1) de l'Acte final de la septième session de la Conférence. Elle pourrait formuler des recommandations

spécifiques concernant la poursuite de la libéralisation des échanges après les Négociations d'Uruguay, notamment : un abaissement sensible des droits de douane restants, en particulier des crêtes tarifaires et une réduction de la progressivité des droits; une nette diminution du recours aux protections non tarifaires subsistant encore et la transformation de telles mesures en équivalents tarifaires.

468. Pour faciliter le passage à un système faisant uniquement appel aux droits de douane, il peut s'avérer nécessaire de mettre en place pendant une période transitoire un système de contingents tarifaires dans lequel la valeur absolue ou le volume des importations de tel ou tel produit ne serait pas limité, mais où un taux de droit additionnel serait appliqué à toutes les importations dépassant le niveau de contingentement spécifié. Le droit auquel seraient assujettis les produits "sous contingent" pourrait être celui qui est considéré comme le droit NPF objectif applicable à plus long terme. A cela s'ajouteraient à la fois la suppression des dispositifs restants de limitation volontaire des exportations et des autres mesures relevant de la zone grise, le renforcement des disciplines régissant le recours aux sauvegardes et aux mesures antidumping, ainsi que l'élimination accélérée de l'AMF.

469. La Conférence pourrait inviter les gouvernements à établir des mécanismes transparents pour donner suite à la recommandation figurant au paragraphe 105 4) de l'Acte final de la septième session, selon laquelle, dans le cadre de leur lutte contre le protectionnisme, les gouvernements devraient envisager, selon les besoins, de mettre en place de tels mécanismes au niveau national pour évaluer les mesures protectionnistes demandées par des entreprises ou secteurs, leurs conséquences sur l'économie nationale dans son ensemble et leurs répercussions sur les intérêts des pays en développement en matière d'exportation. Le Conseil du commerce et du développement pourrait être prié d'examiner cette question plus avant. La Conférence voudra peut-être demander aussi au secrétariat de la CNUCED d'organiser des réunions périodiques d'experts gouvernementaux pour échanger des vues et des données d'expérience sur les mécanismes nationaux et faire rapport à ce sujet au Conseil du commerce et du développement.

470. Pour que l'examen annuel des questions touchant au protectionnisme et à l'ajustement structurel par le Conseil soit plus efficace, il faudrait en améliorer le contenu technique. Pour cela, il serait peut-être utile de réunir systématiquement des groupes d'experts de haut niveau sur des questions spécifiques, qu'il s'agisse de fonctionnaires gouvernementaux s'occupant des questions à l'examen ou d'universitaires de renommée internationale.

471. Ces groupes d'experts aideraient le Secrétaire général de la CNUCED et le Conseil à traiter les questions techniques soulevées dans les débats sur le commerce et l'ajustement structurel. Le Conseil pourrait faire appel à eux dans des domaines auxquels il attache de l'importance. Trois propositions de politique générale formulées dans le présent rapport se prêteraient tout particulièrement à cette approche plus technique : l'examen des mécanismes transparents mentionnés ci-dessus pour l'évaluation des demandes de protection contre les importations émanant des milieux industriels, l'examen des politiques d'ajustement structurel des pays développés et le suivi des arrangements d'intégration régionale en cours de constitution ou de renforcement.

a) Ajustement structurel dans les pays développés

472. La Conférence peut réitérer la demande faite au Conseil d'évaluer périodiquement les résultats auxquels aboutissent les politiques d'ajustement structurel des pays développés en encourageant le secteur privé à réorienter la main-d'oeuvre et les capitaux des secteurs "en déclin", où les pays en développement ont acquis ou sont en train d'acquérir un avantage comparatif, vers des secteurs "en expansion" qui promettent à la main-d'oeuvre des pays développés des revenus plus élevés. A cet égard, les études annuelles du Conseil sur le protectionnisme et l'ajustement structurel pourraient mettre davantage l'accent sur les questions techniques soulevées par de tels programmes d'ajustement. Ainsi qu'il a été noté ci-dessus, vu le caractère technique de ces questions, le Secrétaire général de la CNUCED pourrait demander l'avis d'experts de haut niveau sur ce sujet pour l'aider, ainsi que le Conseil, à les approfondir et à formuler des recommandations concrètes concernant les mesures à prendre.

b) Réforme de la politique commerciale dans les pays en développement

473. Il faudrait que les activités de recherche et de coopération technique de la CNUCED soient intensifiées pour aider les gouvernements des pays en développement à évaluer les options possibles en matière de politique commerciale et à concevoir des réformes adaptées aux caractéristiques, aux objectifs et aux besoins de leur pays. La Conférence devrait engager le secrétariat de la CNUCED à développer ces activités et à encourager l'échange d'informations et de données d'expérience entre les pays concernés. Il faudrait également inviter les donateurs tant bilatéraux que multilatéraux à fournir des ressources supplémentaires à cet effet.

c) Appui à l'ajustement structurel dans les pays en développement

474. Une réforme de la politique commerciale n'est pas, en elle-même, suffisante pour susciter des aménagements de structure. Dans beaucoup de pays en développement où les devises font cruellement défaut, il n'est pas possible d'investir dans des biens et services marchands (généralement à forte intensité d'importations) sans un net accroissement des ressources financières extérieures aussi bien privées que publiques. Les pays à faible revenu, tributaires des produits de base, ont également besoin d'une aide pour mettre en place les capacités de production voulues pour que leur économie puisse répondre aux impulsions découlant d'une réforme de la politique commerciale.

475. La Conférence souhaitera peut-être proposer des moyens de mobiliser des ressources financières publiques et privées extérieures, ainsi que des modes novateurs de cofinancement par les secteurs public et privé, en vue de la mise en place de capacités d'offre de biens et de services commercialisables, en tenant compte du besoin particulier qu'ont les pays à faible revenu tributaires des produits de base de bénéficier d'un financement à des conditions de faveur.

d) Groupements économiques régionaux

476. Pour préserver la nature du système commercial multilatéral, il faut que la création et le renforcement des groupements économiques s'accompagnent d'une libéralisation du commerce à l'égard des non-participants. Un système d'examen au niveau international des incidences de l'émergence de groupements commerciaux et de leurs politiques à l'égard des pays qui ne leur sont pas associés devrait contribuer à protéger les intérêts des membres les plus faibles de ces groupements, comme ceux des non-participants. La Conférence pourrait demander au Conseil du commerce et du développement de procéder à de tels examens avec l'aide d'experts de haut niveau.

477. La libéralisation de l'activité commerciale dans les pays en développement donnera une forte impulsion au commerce Sud-Sud. Celui-ci se heurte toutefois à d'autres obstacles, qu'il s'agisse de l'insuffisance des infrastructures de transport et de télécommunications ou des déficiences des institutions chargées de soutenir ce commerce. Les efforts à entreprendre pour les surmonter nécessiteront d'importantes ressources financières. La Conférence devrait inviter les donateurs bilatéraux et les organismes régionaux et multilatéraux de financement à accroître leurs engagements dans ce domaine.

2. Négociations d'Uruguay et programme d'action pour les années 90 dans le domaine du commerce

478. Parvenir à un ensemble équilibré et satisfaisant de résultats dans la totalité des secteurs visés par les Négociations d'Uruguay est capital pour tous les participants, en particulier les pays en développement. Malgré les nuances et importances différentes que ceux-ci attachent aux divers sujets et thèmes qui les intéressent, malgré aussi l'émergence d'alliances fondées sur un thème précis comme l'agriculture, ils ont dans l'ensemble poursuivi un ensemble d'objectifs communs, notamment sur les points suivants :

a) pour ce qui est de l'accès aux marchés, qui constitue une priorité absolue, il s'agit d'obtenir d'importantes concessions concernant les droits de douane et les mesures non tarifaires afin d'encourager la libéralisation du commerce et d'élargir les débouchés mondiaux pour les exportations des pays en développement, tout en trouvant des moyens de compenser de manière adéquate l'effritement des préférences existantes;

b) dans l'agriculture, la réforme des règles du GATT devrait offrir aux pays en développement un accès amélioré et sûr aux marchés et reconnaître le rôle de cette branche d'activité dans le développement de leur économie et de leur société, tout en atténuant les effets négatifs pouvant en résulter pour les pays importateurs nets de denrées alimentaires;

c) dans le secteur des textiles et des vêtements, les négociations devraient déboucher sur un programme concerté visant à supprimer l'AMF et à assujettir à nouveau le commerce de ces produits aux règles et principes de l'Accord général dans un délai raisonnable;

d) s'agissant du commerce des produits tropicaux, il conviendrait d'arriver à la libéralisation la plus complète sans réciprocité;

e) en ce qui concerne les sauvegardes, il importe au plus haut point pour les pays en développement que les Négociations d'Uruguay débouchent sur un accord global dans ce domaine, qui confère un caractère stable et prévisible au commerce international et qui écarte toute possibilité d'action discriminatoire en violation du principe de la nation la plus favorisée (NPF); un tel accord devrait être complété par des règles régissant l'application des mesures antidumping et compensatoires, et ayant pour effet d'éliminer plutôt que d'accroître les possibilités de harcèlement des exportations des pays en développement, de façon que ces mesures ne soient plus un moyen de remplacer des procédures discriminatoires de sauvegarde;

f) le commerce international gagnerait également en stabilité et en prévisibilité si les règles régissant l'application des mesures antidumping et compensatoires étaient affinées, de façon à réduire les possibilités de harcèlement des exportations des pays en développement;

g) pour offrir un traitement spécial aux pays en développement, il faudrait que toutes les parties observent plus de discipline dans leur recours à des mesures de politique commerciale, sur une base mutuelle et équitable, compte tenu de l'importance d'une application flexible de ces mesures (surtout relativement aux problèmes de balance des paiements qui se posent dans le contexte des stratégies de développement) ainsi que des niveaux de développement;

h) sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (TRIP), l'accord final devrait faciliter l'accès des pays en développement à la technologie et la poursuite par ces pays d'une politique servant l'intérêt général et d'objectifs sociaux;

i) dans le secteur du commerce des services, l'accord-cadre multilatéral devrait contribuer à accroître la compétitivité internationale des sociétés de services des pays en développement et leur permettre d'accéder effectivement aux marchés mondiaux;

j) pour ce qui est des mesures concernant les investissements et liées au commerce (TRIM), le résultat des Négociations d'Uruguay, quel qu'il soit, devrait clairement reconnaître aux pays en développement le droit d'établir à l'égard des investisseurs étrangers des conditions propres à encourager le développement et à accroître la concurrence, pour autant que de telles mesures ne nuisent pas aux partenaires commerciaux; enfin,

k) il faudrait également mettre en place une structure juridique pour l'application des résultats des Négociations d'Uruguay, qui empêche à la fois le recours à une action unilatérale et d'éventuelles mesures de rétorsion intersectorielles entre le commerce des marchandises et les dispositions relatives à la protection de la propriété intellectuelle, à l'investissement et aux services, et qui veille à ce que la capacité des pays en développement de protéger effectivement leurs intérêts commerciaux et économiques ne soit pas compromise.

479. Comme prévu dans la Partie I.G. de la Déclaration de Punta del Este, le Groupe de négociation sur les marchandises a été invité à procéder, avant la conclusion officielle des négociations, à une évaluation des résultats obtenus, au regard des objectifs et des principes généraux régissant les négociations énoncés dans ladite Déclaration, afin d'assurer l'application effective d'un traitement différencié et plus favorable en faveur des pays en développement. Cette évaluation devrait offrir la possibilité d'introduire des mesures correctives pour parvenir effectivement à un résultat équilibré. Il importerait également qu'elle soit menée à bien dans un laps de temps suffisant pour pouvoir influencer sur le résultat final.

480. La huitième session de la Conférence offre une bonne occasion de contribuer de façon appréciable à l'évaluation de l'issue des Négociations d'Uruguay. La Conférence pourrait, en outre, examiner le large éventail des questions qui pèseront sur la capacité des pays en développement de participer effectivement au commerce mondial dans les années 90, afin que le commerce puisse continuer de jouer un rôle essentiel dans le développement économique et social. La Conférence jugera peut-être utile d'élaborer un programme d'action pour les années 90.

481. Plus précisément, elle pourrait : a) analyser et évaluer l'issue des Négociations d'Uruguay du point de vue du commerce et du développement, en examinant en particulier l'incidence des résultats des négociations sur l'accès aux marchés pour les exportations de biens et de services des pays en développement, sur la capacité de ces pays d'être plus compétitifs dans le commerce international de ces biens et services, ainsi que sur leurs possibilités d'assurer un développement durable; b) identifier les aspects insuffisamment pris en compte dans les Négociations d'Uruguay et formuler des suggestions concernant les mesures éventuelles à prendre à cet égard; c) examiner les caractéristiques essentielles du système commercial international découlant des Négociations d'Uruguay, en vue de définir en particulier les principaux problèmes et les perspectives qui attendent les pays en développement dans le commerce international de biens et de services au cours des années 90; et d) proposer des moyens de traiter efficacement ces questions, notamment par des mesures de politique générale aux niveaux national et international, par une action concertée des Etats membres, ainsi que par la négociation d'accords multilatéraux contractuels. Le Conseil du commerce et du développement devrait continuer de suivre de près le déroulement des Négociations d'Uruguay.

482. La Conférence pourrait également souscrire à nouveau au principe d'une assistance technique concernant la participation des pays en développement aux négociations afin d'améliorer leur accès aux marchés et de défendre et promouvoir leurs intérêts commerciaux en général, et reconnaître la nécessité d'élargir cette assistance pour leur permettre de mettre en place les infrastructures institutionnelles voulues en vue de prendre efficacement part aux négociations commerciales et à la conduite de leurs relations commerciales.

483. La Conférence souhaitera peut-être faire des recommandations concernant les moyens de compenser les pertes subies dans le domaine commercial, notamment pour les pays les moins avancés, du fait de l'effritement des marges préférentielles résultant des concessions sur le régime NPF dans le cadre des Négociations d'Uruguay, ainsi que les effets négatifs passagers du processus de réforme dans les pays en développement.

484. La Conférence voudra peut-être réaffirmer la nécessité de maintenir, de renforcer et d'améliorer le SGP et recommander des mesures spécifiques à cet effet, en particulier l'application d'un traitement préférentiel à tous les produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement et l'élimination, ou une réduction sensible, de l'ensemble des limitations a priori et des mesures non tarifaires frappant ces produits. La Conférence pourrait envisager l'octroi d'un traitement préférentiel aux pays en développement pour les transactions dans des secteurs autres que celui des marchandises.

3. Politiques en matière de concurrence et pratiques commerciales restrictives

485. Les pratiques des entreprises qui pèsent sur l'accès aux marchés et sur la concurrence, de même que les mesures tendant à discipliner de telles pratiques, justifient un examen de principe par la communauté internationale. Il conviendrait de recommander une application plus systématique de l'Ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives, compte tenu des résultats de la deuxième Conférence d'examen sur ce sujet, et d'entreprendre des travaux sur les rapports entre la politique de la concurrence et la politique commerciale.

486. La Conférence souhaitera peut-être établir un programme de travail visant à intégrer pleinement les politiques de concurrence convenues au niveau multilatéral et le contrôle des pratiques commerciales restrictives dans le système commercial international.

487. La Conférence pourrait aussi prendre acte des résultats positifs de la deuxième Conférence chargée de revoir tous les aspects de l'Ensemble de principes et de règles, et appuyer l'application de la résolution que celle-ci a adoptée. A cet égard, elle devrait a) inviter les pays qui n'ont pas de législation prévoyant un contrôle effectif des pratiques commerciales restrictives à prendre les mesures voulues pour adopter des lois à cet effet; b) prier les pays ayant une expérience dans ce domaine de fournir des services d'experts et une aide technique aux pays désireux de bénéficier d'une telle assistance, et d'examiner favorablement les demandes d'information et de consultation émanant des pays en développement; c) réitérer la demande adressée par la Conférence d'examen aux organisations financières et aux pays donateurs de consentir l'appui financier nécessaire à l'octroi d'une assistance technique dans ce domaine; d) s'employer à réunir un consensus en faveur de négociations multilatérales en la matière, en vue d'harmoniser les politiques de concurrence et d'encourager les efforts visant à promouvoir la concurrence et à éliminer les pratiques anticoncurrentielles au niveau international.

4. Commerce, environnement et développement durable

488. Il faudrait qu'un consensus international s'instaure en ce qui concerne l'équilibre approprié entre la protection de l'environnement et les obligations commerciales multilatérales. Les règles et disciplines - quelles qu'elles soient - régissant les mesures de politique commerciale qui peuvent,

ou doivent, être prises pour des motifs écologiques devraient assurer une protection prévisible et transparente de l'environnement. Il incombe aux organes de la CNUCED de suivre et d'analyser la corrélation entre le commerce, l'environnement et le développement durable.

489. La Conférence voudra peut-être demander au Secrétaire général de la CNUCED d'entreprendre des travaux analytiques et des études sur les liens entre la politique de l'environnement et la politique commerciale, et recommander des mesures à prendre aux échelons national et international pour veiller à ce que ces politiques se renforcent mutuellement en vue de parvenir à un développement durable.

490. La Conférence pourrait prier la CNUCED d'élaborer un cadre conceptuel pour établir la corrélation entre l'élimination des obstacles au commerce de biens et de services (y compris l'accès à la technologie) et la promotion d'un développement durable dans les pays en développement.

491. La Conférence voudra peut-être demander au Conseil du commerce et du développement de prendre les dispositions nécessaires pour la poursuite des travaux d'analyse et des débats, au sein de la CNUCED, sur les rapports entre la politique de l'environnement, le commerce et le système commercial international, notamment par le biais de réunions d'experts.

492. La Conférence pourra prendre note des progrès réalisés dans la collecte et l'analyse de renseignements factuels sur les réglementations et mesures écologiques qui peuvent avoir une incidence sur le commerce, en application de la décision 384 (XXXVII) et de la résolution 393 (XXXVIII) du Conseil, comme dans la diffusion appropriée et efficace de ces renseignements.

493. La Conférence souhaitera peut-être rappeler la résolution 393 (XXXVIII) du Conseil, par laquelle le Secrétaire général de la CNUCED a été prié de prévoir des programmes d'assistance technique dans le domaine du commerce et de l'environnement, et d'inviter les institutions internationales de développement, telles que le PNUD, et les pays donateurs qui sont en mesure de le faire à fournir des contributions volontaires extrabudgétaires à la CNUCED à cette fin.

5. Renforcement de l'efficacité du commerce international

494. Les progrès récents des technologies de l'information ont permis à un petit nombre d'entreprises et de pays de faire un bond spectaculaire en matière d'efficacité commerciale. En l'absence de directives, de normes et de principes généraux, la grande majorité des entreprises et des pays intervenant dans le commerce international resteront à l'écart des nouvelles sources d'efficacité et de compétitivité qui en résultent. Une telle situation risque d'entraîner a) un élargissement supplémentaire de l'écart de compétitivité entre le Nord et le Sud, et b) un préjudice considérable du point de vue de l'efficacité et du dynamisme des échanges internationaux.

495. Les gouvernements des Etats membres de la CNUCED devraient demander la convocation d'une conférence internationale sur les infrastructures globales nécessaires au commerce et à l'efficacité commerciale. Cette conférence devrait se concentrer essentiellement sur les aspects juridiques, techniques,

procéduraux et institutionnels de l'établissement d'un réseau international pour l'efficacité commerciale et le développement, et mettre sur pied des accords internationaux à cette fin. Il faudrait que la huitième session de la Conférence mobilise la volonté politique ainsi que les ressources nécessaires pour permettre au secrétariat de la CNUCED d'entreprendre les travaux de fond voulus et de créer des groupes de travail intergouvernementaux chargés de faire des recommandations à la Conférence.

496. Il est urgent de mettre sur pied un système véritablement universel d'échange de données informatisé (EDI), en particulier, et des marchés interconnectés, en général, pour que les pays en développement puissent accéder aux nouvelles possibilités de facilitation et d'efficacité du commerce découlant des progrès récents des technologies de l'information et de leurs applications dans ce domaine.

497. Les pays développés devraient encourager la transparence de l'information commerciale, notamment en assurant un accès universel aux renseignements concernant les marchés et les débouchés existant dans leur propre économie. Ils devraient contribuer à une diffusion du savoir-faire dans des secteurs clefs tels que l'EDI et la facilitation du commerce.

498. Les pays en développement devraient de leur côté redoubler d'efforts pour parvenir à une plus grande efficacité dans les domaines liés au commerce, en particulier en améliorant leurs procédures commerciales.

499. Les mécanismes institutionnels de la CNUCED - en particulier le Conseil du commerce et du développement - devraient accorder le rang de priorité voulu à la question de l'efficacité commerciale dans leurs futures délibérations. Cette question devrait également être abordée à la Deuxième Commission de l'Assemblée générale, en vue de la convocation de la conférence internationale précitée sur les infrastructures nécessaires au commerce et à l'efficacité commerciale. Il faudrait en même temps assurer une collaboration étroite avec les institutions chargées de faciliter les échanges commerciaux, telles que les commissions régionales de l'ONU et le Centre du commerce international.

500. Des résultats positifs ont été enregistrés à la suite d'efforts concertés déployés par le secrétariat de la CNUCED et les pays en développement bénéficiaires en matière d'efficacité commerciale : les mouvements de marchandises se sont accélérés, tandis que les recettes douanières ont augmenté, en dépit de l'abaissement des droits de douane. Des décisions de politique générale ont été prises sur la base de statistiques commerciales bien meilleures et plus récentes. Parmi les possibilités de facilitation qui doivent être encore approfondies, l'amélioration des moyens de transit est essentielle pour l'expansion et le développement du commerce extérieur des pays sans littoral, dont les voisins de transit devraient bénéficier d'une aide financière et technique de la communauté internationale pour améliorer leurs infrastructures dans ce domaine. Des efforts supplémentaires doivent à présent être entrepris afin de mieux faire connaître aux pays en développement les résultats positifs qu'ils peuvent attendre de l'initiative relative à l'efficacité commerciale et de leur transmettre les connaissances techniques, juridiques, institutionnelles et de procédure nécessaires pour prendre part à un "commerce global efficace". Le PNUD et les institutions du système des Nations Unies, ainsi que les pays donateurs, sont ainsi invités à continuer

d'appuyer les travaux de la CNUCED dans le domaine de l'efficacité commerciale et, en particulier, l'organisation d'une Conférence internationale sur ce sujet.

6. Soutien aux réformes engagées en Europe centrale et orientale

501. Les profonds changements de système qui se déroulent en Europe centrale et orientale et en URSS doivent bénéficier de l'appui de la communauté internationale. Dans le domaine du commerce, les conditions d'accès aux marchés pour les exportations de ces pays se sont nettement améliorées depuis que le processus de réforme a gagné de l'ampleur. Cependant, il reste encore beaucoup à faire. Il est capital que l'assouplissement des mesures non tarifaires consenti à leur égard ne s'accompagne pas d'un renforcement des restrictions à l'encontre des pays en développement. Cela est particulièrement important dans des secteurs sensibles tels que l'agriculture, les textiles et l'habillement, l'industrie de la chaussure et l'acier. La meilleure formule consisterait à atténuer les restrictions grâce à un traitement NPF. Pour servir au mieux les intérêts de l'économie mondiale, il faut que les régimes commerciaux qui émergent en Europe centrale et orientale restent ouverts aux importations en provenance de tous les partenaires commerciaux potentiels sur la base de la clause NPF. La CNUCED, au titre de ses programmes d'assistance technique, devrait être invitée à soutenir ces pays dans leur processus de réforme.

502. La Conférence pourrait proposer des mesures de politique générale propres à favoriser en temps opportun la pleine intégration de l'URSS et d'autres pays d'Europe orientale dans l'économie mondiale et le système commercial international, dans le cadre des efforts déployés pour créer un système commercial mondial équitable, sain et sûr.

7. Questions institutionnelles

503. Vu l'incapacité des mécanismes existants de traiter l'ensemble des questions qui se posent et leurs diverses répercussions sur d'autres domaines d'activité comme sur différents pays et groupes de population, il semble nécessaire de s'atteler à une réforme de grande envergure pour renforcer les organisations internationales dans le domaine du commerce multilatéral. A cet égard, les diverses initiatives déjà lancées dans le cadre aussi bien des Négociations d'Uruguay que de l'ONU sont des plus utiles. Des travaux supplémentaires devraient être effectués au sein du système des Nations Unies au sujet des aspects ci-après : a) établissement d'un mécanisme permettant à la communauté internationale de définir ses objectifs concernant le commerce international et le développement, dans un cadre rationnel propre à faciliter l'examen de questions interdépendantes telles que le commerce, l'investissement, la technologie, l'information, les instruments financiers, les migrations de la main-d'oeuvre, la protection de l'environnement, les pratiques anticoncurrentielles, ainsi que l'accès aux réseaux et aux circuits de distribution, en tenant pleinement compte de leurs incidences sur divers pays et groupes de population; b) mise en place d'une instance chargée de dégager un consensus international et d'une source de soutien intellectuel à l'égard des objectifs précités, de façon à fournir aux processus décisionnels une assise solide qui assure une "universalité" sous la forme d'une transparence maximale et d'une pleine participation de tous les pays,

et qui contribue à conférer une plus grande cohérence à l'élaboration des politiques globales et de caractère économique, en particulier en renforçant la coordination entre les organisations internationales compétentes;

c) création d'un mécanisme efficace pour des actions conjointes, c'est-à-dire d'un mécanisme dans lequel ces objectifs et ce consensus naissant puissent se traduire par des actions concertées des Etats membres, grâce à l'acceptation de principes généraux, à l'application de programmes d'action adaptés à des situations particulières et à la négociation d'accords multilatéraux contractuels; d) consolidation de la base institutionnelle et juridique nécessaire à l'administration des accords multilatéraux contractuels, y compris une éventuelle institution remodelée sur la base de l'actuel GATT pour les accords contractuels relatifs au commerce des marchandises; les accords qui peuvent se dégager des Négociations d'Uruguay sur le commerce des services et sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce; ainsi que les futurs accords qui pourront être négociés (droit de la concurrence, environnement, investissement, sociétés transnationales, technologie, etc.); e) élaboration d'un cadre pour l'application et la surveillance de ces principes, programmes et accords, pour le rapprochement des différentes positions et des intérêts touchés par les activités susmentionnées, et pour le suivi régulier des politiques et pratiques commerciales des différents pays ou groupes de pays et de leurs incidences sur le fonctionnement du système commercial; f) nécessité d'étoffer les capacités de recherche du secrétariat, d'assurer l'indépendance de ses travaux d'analyse et de renforcer le droit qui est le sien de prendre des initiatives, ainsi que sa capacité de fournir un appui technique et des services d'experts à des pays petits et vulnérables, en vue d'aider ceux-ci à se doter des compétences nécessaires pour participer efficacement au processus de formation d'un consensus et de négociation dans toute structure institutionnelle réformée, qui devrait veiller à ce que tous les pays aient la possibilité d'attirer l'attention de la communauté internationale sur leurs problèmes particuliers; et g) renforcement et rationalisation des mécanismes de coordination pour permettre aux programmes et institutions du système des Nations Unies de se soutenir mutuellement, en particulier pour que toutes les institutions spécialisées compétentes puissent davantage contribuer au processus de formation des consensus, d'action concertée et de négociation; renforcement concomitant du rôle des commissions économiques et sociales de l'ONU dans ce processus, notamment par d'éventuelles actions conjointes visant à résoudre les problèmes commerciaux, économiques et sociaux de tel ou tel pays ou groupe de pays et à appuyer des programmes de développement spécifiques.

504. La Conférence fournit une occasion opportune de reprendre les travaux relevant du mandat de la CNUCED qui concernent l'établissement d'une organisation globale du commerce international. Conformément à l'objectif général, reconnu dans la résolution 45/201 de l'Assemblée générale, qui consiste à renforcer les organisations internationales dans le domaine du commerce multilatéral, une telle tâche englobe l'examen de toutes les propositions pertinentes, notamment celles qui ont été formulées dans le cadre des Négociations d'Uruguay.

Notes du chapitre II

53/ Geza Feketekuty "Les mutations de l'économie mondiale et ses conséquences pour le système commercial international", Bulletin du FMI, 15 juillet 1991. M. Feketekuty, Conseiller auprès du représentant des Etats-Unis chargé du commerce extérieur et Directeur de recherche à la Commission américaine pour le commerce international, a déclaré que "l'organisation de la production et du commerce passe actuellement par une révolution d'une ampleur analogue à la révolution industrielle du XVIII^e siècle...".

54/ Pour une analyse approfondie des problèmes de la globalisation, voir "Rencontre informelle sur la gestion des affaires internationales : le commerce dans le contexte de la globalisation de l'économie mondiale", rapport de la CNUCED, à paraître. Voir également S. Ostry "Governments and corporations in a shrinking world", New York, Council for Foreign Relations Press, 1990.

55/ Province chinoise de Taiwan; République de Corée; Singapour, Hong Kong; Mexique; Brésil; Yougoslavie; Malaisie; Inde; Thaïlande; Indonésie; Philippines; Pakistan; Argentine; Maroc.

56/ Voir également A. Inotai, "Competition between the European CMEA and rapidly industrializing countries in the OECD market for manufactured good", Empirca-Austrian Economic Papers, vol. 1 (1988).

57/ Voir "The impact of the Gulf crisis on developing countries", document d'information, Overseas Development Institute, Londres, Mars 1991.

58 Voir UNCTAD, TD/328/Rev.1. Voir également "Politiques commerciales et prospérité - des propositions d'action" (GATT, 1985).

59/ La notion d'accroissement volontaire des importations, en vertu de laquelle les pays importateurs sont invités à accroître de tel ou tel montant leurs importations d'articles déterminés en provenance de pays particuliers, est la contrepartie de la notion bien connue de limitation volontaire des exportations, qui restreint les exportations de ces pays. Pour plus de détails sur la notion d'accroissement volontaire des importations et sur la terminologie employée à ce propos, voir Jagdish Bhagwati, "VERs, Quid Pro Quo DFI and VIEs: Political-Economic-Theoretic Analyses", International Economic Journal.

60/ Mentionnons par exemple l'Arrangement Etats-Unis/Japon sur les semi-conducteurs et les efforts déployés récemment en vue de la conclusion d'un accord international sur l'acier. Le 25 juillet 1989 le président Bush a annoncé un programme de libéralisation du commerce de l'acier qui prorogeait jusqu'au 31 mars 1992 les arrangements concernant la limitation volontaire des exportations d'acier. Au titre de ce programme était également préconisée la négociation d'un consensus international visant à discipliner efficacement l'aide et l'intervention des pouvoirs publics dans le secteur de l'acier en éliminant les subventions et les obstacles à l'accès aux marchés en vue d'aboutir à un accord multilatéral sur le commerce de l'acier pour mars 1992.

61/ Depuis la septième session de la Conférence, huit pays et territoires en développement ont accédé à l'Accord général en tant que parties contractantes, et cinq autres pays en développement, ainsi que la Bulgarie et la Chine, ont engagé des négociations à ce sujet. La Pologne a demandé la renégociation de son Protocole d'accession et le statut d'observateur au GATT a été accordé à l'URSS.

62/ L'approche adoptée par les Etats-Unis a été fort différente de son attitude traditionnelle, qui consistait à s'abstenir d'invoquer l'article XXIV de l'Accord général, et elle a montré qu'ils trouvaient désormais acceptable le régionalisme, ou le plurilatéralisme (à distinguer du traitement NPF inconditionnel pour le commerce multilatéral). Pour plus de détails, voir Jagdish N. Bhagwati, "U.S. Trade Policy at Crossroads", World Economy, décembre 1989.

63/ Voir Peter Clark et Peter Burn, "Canada-United States Free Trade Agreement and its Impact on Developing Countries", UNCTAD/ITP/42, p. 261 à 316, et Peter Burn, "Les services professionnels et les Négociations d'Uruguay : enseignements tirés de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis", UNCTAD/ITP/26, p. 399 à 444.

64/ Un pas important dans cette voie a été marqué par un communiqué commun publié par les Gouvernements du Canada, des Etats-Unis et du Mexique le 5 février 1991 au sujet de la négociation d'un accord tripartite de libre-échange. Les négociations ont commencé en juin 1991.

65/ A noter que les expressions "super 301" et "spécial 301" ne sont pas utilisées en fait dans la loi, mais ont été adoptées plutôt comme appellations courantes pour désigner ces nouveaux mécanismes réglementaires. Il s'agit en termes plus officiels des articles 1302 et 1303 de la loi-cadre de 1988 sur le commerce et la compétitivité, qui créent rétroactivement les nouveaux articles 310 et 182, respectivement, de la loi de 1974 sur le commerce. La principale différence entre l'article 301 initial de la loi de 1974 sur le commerce et le "super 301" est qu'au titre du premier le Représentant pour le commerce des Etats-Unis s'occupe d'un obstacle commercial à la fois, tandis qu'au titre du "super 301" il peut enquêter sur toute une série d'obstacles en même temps, imputables à un pays étranger particulier. Le "super 301" était également assorti d'un délai limite venant à expiration le 31 décembre 1990. L'article "spécial 301" n'est assorti d'aucun délai et ne concerne que les obstacles au commerce qui sont dus à la protection inadéquate des droits de propriété intellectuelle. Le 26 avril 1991, par exemple, dans son examen de 1991 effectué au titre du "spécial 301", l'Administration des Etats-Unis a désigné la Chine, l'Inde et la Thaïlande comme pays étrangers visés en priorité et elle a placé le Brésil, la Communauté économique européenne et l'Australie sur la liste de surveillance prioritaire. Elle a également placé 23 partenaires commerciaux sur la liste de surveillance.

66/ Voir VanGrasstek Communications, "Trade-Related Intellectual Property Rights: United States Trade Policy, Developing Countries and the Uruguay Round", Uruguay Round - Further Papers on Selected Issues, UNCTAD/ITP/42, p. 105 et 106.

67/ Voir UNCTAD/MTN/INT/CB/1/Add.20, 29 et 31. Voir également Jagdish Bhagwati, "The International Trading System", discours prononcé lors du colloque organisé à l'occasion du vingt-cinquième anniversaire de la CNUCED, Genève, 18-19 septembre 1989.

68/ Le 10 juin 1987, l'Association des fabricants de produits pharmaceutiques (PMA) des Etats-Unis a déposé une plainte auprès du Représentant pour le commerce des Etats-Unis au titre de l'article 301 de la loi de 1974 sur le commerce des Etats-Unis, les consultations bilatérales Etats-Unis/Brésil n'ayant pu aboutir à un engagement, de la part du Brésil, de protéger les brevets concernant des produits pharmaceutiques américains. La plainte de l'Association était axée sur les règlements brésiliens qui, tout en reconnaissant les droits conférés par les brevets en général, refusaient expressément toute protection aux produits et procédés de fabrication de l'industrie pharmaceutique et à certaines autres spécialités de l'industrie chimique. A son avis les règlements brésiliens pouvaient encourager des contrefacteurs à copier, fabriquer et commercialiser des produits pharmaceutiques inventés par ses membres. Le 20 octobre 1988, le Gouvernement des Etats-Unis a prélevé des taxes de 39 millions de dollars à titre de sanctions commerciales contre l'imposition, par le Brésil, de droits de douane de 100 % sur les importations de produits pharmaceutiques non benzoïdes, de produits de l'électronique grand public et de certains produits à base de papier. Le 20 décembre 1988 le Brésil a saisi de la question le Conseil du GATT et demandé la constitution d'un groupe spécial pour le règlement du différend. Le 26 mai 1989 le Représentant pour le commerce des Etats-Unis a placé le Brésil sur la "liste de surveillance prioritaire" au titre de la clause "spécial 301" de la loi de 1988 sur le commerce. En juin 1990, cependant, il a supprimé ces sanctions tarifaires, le nouveau Gouvernement brésilien ayant pris l'engagement de protéger les droits de propriété intellectuelle étrangers. Pour plus de détails voir les publications USITC 2095, 2208 et 2317, p. 4 à 54/55, p. 133 à 135 et p. 122 à 125, respectivement.

69/ Commission des Communautés européennes, Direction générale I, Relations extérieures, 1989 EC Report on US Barriers to Trade, Bruxelles, 1er mai 1989.

70/ GATT, MTN.TNC/W/35/Rev.1, 3 décembre 1990 - "Acte final reprenant les résultats des Négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round", 432 pages dont quatre annexes. L'annexe I contient tous les accords relatifs au commerce de marchandises (y compris les concessions tarifaires, les articles amendés de l'Accord général, les codes révisés du Tokyo Round et les nouveaux accords). L'annexe II est l'Accord général sur le commerce des services. L'annexe III est l'Accord sur les TRIP (quelques pays développés ont préféré que cet accord soit incorporé à l'annexe I). L'annexe IV contient les "Eléments fondamentaux d'un accord organisationnel".

71/ Par exemple, l'un des objectifs de négociation des Etats-Unis, tel qu'il découle de la loi-cadre de 1988 sur le commerce et la compétitivité, est d'intégrer fortement les pays en développement dans le système du GATT. Il est indiqué clairement dans l'article 1101 b) (4) de cette loi, au sujet des pays en développement, que les principaux objectifs de négociation des Etats-Unis sont les suivants : A) veiller à ce que les pays en développement favorisent le développement économique en assumant la plus grande responsabilité possible dans la mise en place et le maintien d'un système commercial international ouvert, en accordant des avantages réciproques et en assumant des obligations équivalentes pour les pratiques suivies en matière d'importation et d'exportation; et B) instituer des procédures permettant de réduire l'avantage commercial non réciproque dont bénéficient les pays en développement relativement plus avancés.

72/ Voir la Déclaration du Sommet économique de Londres, Financial Times, 18 juillet 1991, p. 4.

73/ Toutefois un certain nombre de pays développés, comme l'Australie, l'Autriche et le Japon, ont entrepris une libéralisation unilatérale au cours de la deuxième moitié des années 80.

74/ Le tableau annexe II-1 indique le nombre de lignes tarifaires visées au titre du SGP et des préférences accordées aux PMA, pour différentes tranches de droits NPF, sur chaque marché importateur. Le tableau annexe II-2 indique la valeur des importations en provenance de pays en développement pour différents niveaux des taux de droit effectivement appliqués.

75/ Y compris les produits agricoles d'origine tropicale et les produits provenant de ressources naturelles, mais non compris le pétrole.

76/ Voir le tableau annexe II-1.

77/ C'est là un des problèmes majeurs qui devraient retenir spécialement l'attention dans les négociations actuelles. La nécessité d'accroître les exportations de produits originaires des pays en développement et transformés localement - produits qui sont essentiellement exportés à l'heure actuelle sous leur forme primaire - a souvent été soulignée. Dans le cas des produits tropicaux, les pays en développement sont en mesure de s'engager dans la transformation de leurs produits primaires jusqu'à un stade assez avancé de la chaîne de transformation. Ces efforts ne seront toutefois pas récompensés si les pays importateurs ne réduisent pas les droits de douane élevés qui frappent les produits ayant subi une transformation poussée et qui leur permettent de protéger fortement leurs propres activités de transformation.

78/ En principe, on pourrait considérer comme des mesures non tarifaires toutes les interventions de l'Etat dans la production et le commerce - à l'exception des droits de douane, mais y compris les pratiques restrictives privées tolérées par les gouvernements - qui peuvent se répercuter sur les prix relatifs, la structure des marchés et les courants d'échanges internationaux. De telles mesures comprennent, par exemple, les restrictions quantitatives, les formalités douanières et administratives

(suite de la note page suivante)

(suite de la note 78/)

d'entrée, les aides publiques, les achats effectués par l'Etat, les subventions à l'exportation, les taxes à l'importation, les restrictions volontaires des exportations, les mesures compensatoires et antidumping, les ajustements fiscaux à la frontière, le commerce d'Etat, les normes et les règlements.

79/ CNUCED, Les problèmes du protectionnisme et de l'ajustement structurel. Première partie : Restrictions au commerce, TD/B/1282, 20 décembre 1990. Les mesures non tarifaires comprennent certaines mesures paratarifaires, les prélèvements variables, les mesures compensatoires et antidumping, les restrictions quantitatives, la surveillance des quantités importées et/ou des prix des importations, les systèmes de licences automatiques et les mesures de contrôle du niveau des prix.

80/ Le tableau annexe II-5 indique l'incidence de l'application de divers types de mesures non tarifaires aux importations de certains groupes de produits, selon l'origine des importations.

81/ Par exemple l'Australie a supprimé, dans le cas des importations de sucre, les restrictions quantitatives qui avaient été justifiées au titre de la loi relative à l'Accord sur le sucre et du Protocole d'application provisoire.

82/ Dans le cas par exemple du Japon (mesures d'ouverture du marché dans le secteur agricole), de la Suède (suppression de restrictions quantitatives concernant les importations de pommes et de poires) et des Etats-Unis (remplacement des contingents de sucre par un système de contingents tarifaires).

83/ Par exemple au Canada (où l'élimination progressive des restrictions quantitatives touchant les chaussures a été menée à terme en novembre 1988), en Australie (fin des mesures de sauvegarde touchant les véhicules automobiles à quatre roues motrices et certains articles textiles) et aux Etats-Unis (fin de l'application des contingents à l'importation et droits supplémentaires frappant les aciers spéciaux, en vigueur depuis juillet 1983. Toutefois, les aciers spéciaux ont été inclus dans le système de limitation volontaire des exportations applicable aux importations de produits sidérurgiques, jusqu'au 31 mars 1992, au titre du "programme de libéralisation du commerce de l'acier").

84/ En chiffres absolus, le gros de l'appui fourni à l'agriculture, en 1990, dans la région de l'OCDE venait de la Communauté économique européenne (81 milliards de dollars), du Japon (31 milliards de dollars) et des Etats-Unis (36 milliards de dollars). En pourcentage ce sont la Suisse, la Norvège, la Finlande et le Japon qui ont fourni la plus forte assistance (plus de 65 %). Les taux les plus faibles ont été ceux de la Nouvelle-Zélande (5 %) et de l'Australie (11 %). L'équivalent des subventions à la production, évalué en pourcentage, a été très élevé pour des produits comme le sucre, les céréales et la viande, qui présentent beaucoup d'intérêt pour le commerce de nombreux pays. Voir OCDE, Politiques, marchés et échanges agricoles : suivi et perspectives 1991 (Paris, 1991).

85/ Voir Revue économique de l'OCDE, "Modélisation des conséquences des politiques agricoles", No 13, hiver 1989-1990, tableau 2, p. 151.

86/ Pour plus de détails, voir le Quatorzième rapport général sur l'application du SGP, rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/B/C.5/134 et Add.1). Voir également le tableau annexe II-8 à la fin du présent chapitre.

87/ Document du GATT, MTN.TNC/W/35/Rev.1, Projet d'accord sur les sauvegardes, préambule, p. 196.

88/ Entre 1980 et 1988 on a dénombré 1 824 procédures engagées au titre de mesures antidumping et de droits compensateurs. Le nombre des cas en suspens en 1989-1990 est resté pratiquement constant (voir UNCTAD/ITP/24, "Selected Issues on Restrictions to Trade", p. 18 à 20, et TD/B/1282, "Les problèmes du protectionnisme et de l'ajustement structurel", p. 8. Voir également le document C/171 du GATT, p. 8).

89/ Les procédures de recours en droits compensateurs sont beaucoup plus fréquentes aux Etats-Unis que dans les autres pays. Un nombre limité de procédures antidumping et de procédures compensatrices ont été engagées au Brésil, au Chili (procédures compensatrices uniquement), en Finlande, en Nouvelle-Zélande, dans la République de Corée et en Suède. Il y a eu toute une série de nouvelles procédures antidumping au Mexique en 1988, du fait que le pays a libéralisé les importations et aboli un système de "prix officiels" servant pour l'évaluation en douane.

90/ La Communauté économique européenne et les Etats-Unis ont conclu des accords de limitation volontaire des exportations avec la plupart de leurs principaux fournisseurs de produits sidérurgiques. Dans certains cas, des mesures antidumping imposées précédemment ont été suspendues du fait que les fournisseurs ont accepté de limiter leurs exportations.

91/ Voir UNCTAD/ITP/24 (12 mars 1990).

92/ L'exportateur s'engage à relever ses prix à l'exportation, tout au moins jusqu'à un niveau minimum.

93/ Règlement (CEE) No 2423/88 du Conseil, du 11 juillet 1988, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne.

94/ Règlement (CEE) No 1761/87 du Conseil, du 22 juin 1987.

95/ On pourra trouver une analyse détaillée du Règlement de 1988 dans Jean-François Bellis, Edwin Vermulst et Paul Waer, "Further Changes in the EEC Anti-Dumping Regulation: A Codification of Controversial Methodologies", Journal of World Trade, 1989, vol. 23, No 2. Les auteurs ont constaté que les modifications en question étaient neutres ou bien qu'elles augmentaient la probabilité de constater des cas de dumping.

96/ Ces dernières années, le nombre des affaires en suspens a diminué spectaculairement en Australie; voir Gary Banks, Australia's Anti-Dumping Experience, Canberra, Centre for International Economics, 1990.

97/ Acte final de la septième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (TD/350), par. 105 (4).

98/ Voir le Rapport Leutwiler, "Politiques commerciales et prospérité", GATT, 1985.

99/ Transparence et ajustement positif, OCDE, 1983. D'autres rapports de l'OCDE traduisent l'intérêt croissant que suscite la question de la transparence intérieure : Competition and Trade Policies: Their Interaction, 1984; Costs and Benefits of Protection International Trade and the Consumer (à paraître).

100/ Cette liste a été établie en commun par le Comité d'experts des pratiques commerciales restrictives de l'OCDE et par son Comité de la politique à l'égard des consommateurs, en consultation avec son Comité des échanges.

101/ Article 131, Trade Act de 1974.

102/ Article 322, Tariff Act de 1930.

103/ A propos d'un nouvel élargissement du mandat de l'ITC, il a été proposé, dans un amendement du Sénat (No 571) que la Commission présente chaque année au Congrès "un rapport concernant les effets économiques négatifs exercés sur l'économie des Etats-Unis par les programmes importants de limitation des importations commerciales des Etats-Unis". En outre, en vertu de l'amendement ainsi proposé, l'ITC est tenue de présenter un rapport supplémentaire, dans un délai donné, pour chaque "programme de limitation des importations commerciales qui est nouveau ou sensiblement modifié". Il a été donné de ces limitations une définition assez large englobant la plupart des mesures commerciales restrictives, mais ne comprenant pas les "restrictions à l'importation qui sont imposées pour remédier à des pratiques commerciales déloyales, conformément aux lois des Etats-Unis sur le commerce".

104/ La nécessité d'avoir un organe indépendant comme l'EDC a été justifiée comme suit : "Il y a un rôle à jouer de la part d'un organisme indépendant qui aiderait à mieux informer le public et à pousser plus loin l'examen des politiques d'ajustement économique. Cet organisme aurait pour objectif de donner plus de fiabilité au processus d'élaboration de la politique et de le soumettre à l'examen critique de groupes ou de citoyens étrangers à la bureaucratie ou au système politique. Il s'attacherait surtout dans ses rapports à mettre en lumière les divers problèmes économiques, à exposer en détail les opinions et les alternatives et, à partir de là, à faire des recommandations". Report of the Steering Committee Established to Advise on the Proposed Industrial Development Board, Wellington, 1986, p. 15.

105/ Quelques normes qui pourraient être prises en compte dans la formation des mécanismes nationaux sont indiquées dans "Case for evaluating protection in an economy-wide perspective", de S. Laird et G.P. Sampson, dans The World Economy, vol. 10, No 2, juin 1987.

106/ Voir CNUCED, Rapport annuel 1989 sur les faits nouveaux d'ordre législatif et autre intervenus dans les pays développés et dans les pays en développement en matière de contrôle des pratiques commerciales restrictives (TD/B/RBP/61), 1985-1988 (TD/B/RBP/51) et 1983-1984 (TD/B/RBP/29), ainsi que des études spécifiques telles que : Soumissions collusoires (TD/B/RBP/12/Rev.2) et Les pratiques d'achats liés (TD/B/RBP/18/Rev.2).

107/ Voir l'étude de la CNUCED intitulée "La concentration de la puissance commerciale au moyen de fusions, de rachats, de coentreprises et autres formes de prise de contrôle, et ses effets sur les marchés internationaux, en particulier sur les marchés des pays en développement", TD/B/RBP/80.

108/ Voir TD/RBP/CONF/10/Rev.1.

109/ Voir TD/350, par. 105 (18).

110/ Voir le rapport de la Conférence, TD/RBP/CONF.3/9.

111/ Voir Sam Laird et René Vossenaar, "Why we should be worried about non-tariff measures", Información Comercial Española (Madrid), 1991 (à paraître); et R. Erzan, H. Kuwahara, S. Marchese et R. Vossenaar, "The profile of protection in developing countries", UNCTAD Review, vol. 1, No 1, Genève, 1989.

112/ En Argentine, en Bolivie, au Brésil et au Pérou, les programmes de libéralisation du commerce ont été mis sur pied dans un contexte macro-économique d'hyperinflation, ce qui donne à penser qu'ils ont partiellement servi à donner de la crédibilité à l'ensemble des mesures de réforme économique. Voir Dani Rodrik, "Trade policies and development: some new issues", Discussion Paper Series No.447, Centre for Economic Policy Research, Londres, août 1990.

113/ Pour plus de détails, voir Manuel R. Agosin, "Trade policy reform and economic performance: A review of the issues and some preliminary evidence", UNCTAD Discussion Paper No.41, août 1991.

114/ La Chine, qui est restée parmi les cinq pays en développement exportant le plus d'articles manufacturés et qui a également enregistré une croissance rapide et des taux d'investissement élevés, est exclue de l'analyse parce que sa taille fait évidemment d'elle un cas particulier parmi les pays en développement.

115/ Dans le cas du Mexique, la forte croissance des exportations d'articles manufacturés - qui s'est amorcée en 1983, bien avant l'adoption de la série de mesures de libéralisation du commerce - est essentiellement due à la vigoureuse impulsion donnée à ces exportations par la dépréciation très marquée du taux de change qui a suivi l'apparition de la crise d'endettement. Il y a lieu de noter que cette forte expansion des exportations d'articles manufacturés ne s'est pas accompagnée d'une croissance économique générale et que, par conséquent, on ne peut encore la considérer comme l'indice d'un "succès" du développement comme dans les pays de l'Asie du Sud-Est.

116/ Ces arguments ont été avancés par Noland pour les huit pays en bordure du Pacifique. Ils valent également pour d'autres exportateurs qui ont obtenu de bons résultats. Voir Marcus Noland, Pacific Basin Developing Economies: Prospects for the Future (Washington, D.C., Institute for International Economics, 1990). En ce qui concerne le cas de la République de Corée, voir Alice H. Amsden, Asia's Next Giant - South Korea and Late Industrialization (New York and Oxford, Oxford University Press, 1989); et Alice H. Amsden et Yoon-Doe Euh, "Republic of Korea's financial reforms: What are the lessons?", UNCTAD Discussion Paper No.30, avril 1990. Le cas de la Turquie est étudié dans Ercan Uygur, "Trade Policies and Growth in Turkey, 1970-1990", UNCTAD Trade Policy Series No.4, 1991 (à paraître).

117/ Voir les études mentionnées dans Howard Pack, "Industrialization and trade", Handbook of Development Economics, Vol. I, directeurs de rédaction Hollis B. Chenery et T.N. Srinivasan (Amsterdam, North Holland, 1988).

118/ Des calculs économétriques effectués dans une étude récente montrent que les dévaluations réelles contribuent effectivement à améliorer la balance commerciale dans les pays exportateurs d'articles manufacturés, mais pas dans ceux qui exportent des produits primaires. Voir Jaime de Melo et Riccardo Faini, "Adjustment, investment and the real exchange rate in developing countries", Economic Policy No.11, octobre 1990.

119/ Ricardo French-Davis, Patricio Leiva et Roberto Madrid, Trade Liberalization in Chile: Experiences and Prospects, Trade Policy Series No.1, CNUCED, Genève, 1991.

120/ Les exportateurs "indirects" sont ceux qui produisent des facteurs de production destinés aux exportateurs directs.

121/ Au sujet d'un système analogue, voir Gary S. Hufbauer et Howard F. Rosen, "Trade Policy for Troubled Industries", Policy Analyses in International Economics, No 15, Institute for International Economics, Washington, D.C., mars 1986.

122/ Voir World Investment Report 1991, "The Triad in Foreign Direct Investment", document ST/CTC/118 du Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, juillet 1991.

123/ Voir le chapitre III, relatif à la technologie.

124/ Voir les Communications de VanGrasstek, "Trade-Related Intellectual Property Rights: United States Trade Policy, Developing Countries and the Uruguay Round", étude UNCTAD/ITP/42 de la CNUCED, p. 79 à 128.

125/ Pour un exposé plus détaillé sur le commerce des services dans les Négociations d'Uruguay, voir le chapitre IV, section A.2.

126/ Pour une analyse du commerce entre le Japon et les pays en développement d'Asie et du Pacifique, voir CNUCED, Rapport sur le commerce et le développement, 1990.

127/ Pour la teneur de ce programme, voir Paolo Cecchini et al., The European Challenge 1992: The Benefits of a Single Market (Aldershot: Wildwood House, 1988) (Paolo Cecchini (1988), 1992, Le défi - Nouvelles données économiques de l'Europe sans frontières, Flammarion).

128/ Le sens des expressions "création de courants commerciaux" et "détournement de courants commerciaux" telles qu'elles sont utilisées ici (et dans la plupart des ouvrages récents sur le marché unique européen) diffère de celui qui leur est donné dans la documentation relative aux unions douanières. Dans cette dernière, la création de courants commerciaux est définie comme étant le passage, induit par l'existence de l'union douanière, de la consommation de produits nationaux à la consommation de produits importés depuis d'autres Etats membres, et le détournement de courants commerciaux comme étant le passage de la demande de produits venant de l'extérieur de l'union à la demande de produits plus chers disponibles à l'intérieur de celle-ci. Dans le présent document, ces expressions sont utilisées pour indiquer les effets positifs ("création de courants commerciaux") et négatifs ("détournement de courants commerciaux") de l'intégration européenne sur les exportations des pays non membres de la Communauté économique européenne à destination de la Communauté.

129/ Selon la méthode d'évaluation retenue, le marché unique européen entraînerait une hausse des revenus communautaires de 5 %, ce qui correspond à peu près au point médian de la fourchette donnée dans un rapport établi pour la Commission des Communautés européennes (4,3 %-6,4 %). En outre, on a calculé l'élasticité-revenu de la demande pour les importations en provenance des pays en développement et on a utilisé les effets sectoriels de déplacement de courants commerciaux tels qu'ils ont été mesurés par la Communauté. Pour les estimations de la croissance des revenus résultant du marché unique européen, voir Paolo Cecchini et al., p. 84; les données concernant les effets de déplacement des courants commerciaux proviennent de : Commission des Communautés européennes, "1992 : la nouvelle économie européenne", Economie européenne, No 35, mars 1988.

130/ Pour un examen de ces effets, voir Michael Davenport et Sheila Page, Europe: 1992 and the Developing Countries (Londres : Overseas Development Institute, 1991).

131/ En mars 1991, l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay ont signé le Traité d'Asunción, qui est un accord provisoire de libéralisation des échanges ayant pour objet de jeter les bases d'un Marché commun du Cône Sud (MERCOSUR) qui doit commencer à fonctionner en 1995. En mai 1991, le Groupe andin a adopté l'Acte de Caracas en vue d'accélérer la mise en place d'une zone de libre-échange, qui doit entrer en vigueur le 1er janvier 1992. Les représentants de la Colombie, du Mexique et du Venezuela ont également examiné la possibilité de supprimer progressivement les droits de douane afin de parvenir à des droits nuls sur une large gamme de produits d'ici à juillet 1994, initiative qui prévoit en premier lieu la fixation de niveaux maximaux à compter du 1er juillet 1991. Le Chili a aussi engagé des négociations pour libéraliser ses échanges commerciaux avec plusieurs pays de la région.

132/ Les mesures de protection de l'environnement introduites par les gouvernements pourraient accroître les coûts de production et compromettre la position compétitive de certaines branches d'activité vis-à-vis des branches correspondantes dans d'autres pays; de ce fait, les produits de ces derniers, notamment ceux des pays en développement, se heurtent à des restrictions accrues (arrangements d'autolimitation des exportations ou de commercialisation ordonnée, mesures antidumping, actions en compensation, etc.).

133/ Par exemple, les Etats-Unis interdisent les importations de plusieurs vins européens dans lesquels ont été détectées des traces d'un pesticide appelé procymidone; les importations de viande de bovins traités aux hormones sont frappées d'interdiction dans la Communauté économique européenne; enfin, les Etats-Unis interdisent depuis peu les importations de thon en provenance du Mexique, du Venezuela et de Vanuatu en vertu des lois intitulées Marine Mammal Protection Act et Dolphin Protection Consumer Information Act.

134/ A l'heure actuelle, 38 pays adhèrent au Code de la normalisation.

135/ Citons, par exemple, les rapports du groupe spécial du GATT sur les mesures canadiennes affectant l'exportation de harengs et de saumons non préparés, et sur l'interdiction, par les Etats-Unis, des importations de thon et de produits du thon en provenance du Canada. Dans l'un et l'autre cas, le groupe spécial a estimé que les mesures adoptées ne satisfaisaient pas aux dispositions des articles pertinents de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce et étaient contraires aux obligations contractées en vertu dudit Accord. Dans un cas plus récent, concernant la plainte déposée par les Etats-Unis contre les restrictions de la Thaïlande sur les importations de cigarettes, le groupe spécial a reconnu la possibilité de donner à la santé humaine priorité sur la libéralisation du commerce. Pour plus de détails, voir GATT, Instruments de base et documents divers, Supplément No 29, p. 96 à 117, Supplément No 35, p. 106 à 126 document DS10/R du GATT en date du 5 octobre 1990.

136/ Tel est le cas, par exemple, de la décision récente des Etats-Unis d'interdire les importations de thon en provenance du Mexique, du Venezuela et de Vanuatu. Le Mexique a porté cette affaire à l'attention du GATT, qui a constitué un groupe spécial. Celui-ci a récemment estimé que la décision des Etats-Unis était contraire aux règles du GATT.

137/ Le GATT n'a pas été conçu pour s'occuper des problèmes de l'environnement en tant que question de politique commerciale générale; il les traite simplement sous la forme d'une règle multilatérale visant à empêcher que l'application de mesures écologiques au niveau national ne fausse les échanges. Les règles actuelles du GATT sont trop vagues pour pouvoir être appliquées à de nouvelles questions touchant le commerce et l'environnement : par exemple, l'article XX de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce et l'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce ne sont pas assez clairs en ce qui concerne les mesures applicables à des procédés ou à une production, et ayant une portée transnationale ou mondiale. Des actions antidumping et des mesures compensatrices peuvent également être utilisées à tort aux fins de la protection de l'environnement.

138/ Des tentatives ont été faites récemment pour soulever au GATT des questions telles que l'impact sur l'environnement des politiques commerciales, y compris en ce qui concerne les points de l'ordre du jour des Négociations d'Uruguay : groupe de travail sur les marchandises interdites sur le marché intérieur, débat récent au sein du Conseil du GATT sur le commerce et l'environnement conformément à une proposition des pays de l'AELE, négociations sur les mesures sanitaires et phytosanitaires dans le cadre des Négociations d'Uruguay, examen de la question des subventions et des mesures compensatoires dans le cadre de ces mêmes négociations, création récente d'un groupe spécial sur les restrictions imposées par les Etats-Unis aux importations de thon en provenance du Mexique, etc.

139/ Citons, par exemple, le Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone, la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières des déchets dangereux et de leur élimination et la Convention de Washington sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES). L'application discriminatoire des mesures commerciales prévues dans ces instruments à l'égard des non-participants (l'idée étant de résoudre le problème de ceux qui en profitent sans contrepartie) peut avoir des effets sur le commerce international. Par exemple, le Protocole de Montréal prévoit l'application de mesures commerciales ayant une incidence aussi bien sur les importations que sur les exportations des non-participants. De l'avis de certains experts du commerce international, des mesures de ce type peuvent, à strictement parler, ne pas être en conformité avec l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Les mesures commerciales risquent de ne pas être l'instrument de politique le plus approprié ou même de constituer un frein à une meilleure gestion des ressources, comme l'a montré le cas des produits provenant de l'éléphant. Exemple : l'interdiction du commerce de l'ivoire décidée en vertu de la Convention de Washington en octobre 1989 et officiellement entrée en vigueur le 1er janvier 1990 (l'éléphant africain a été transféré de l'appendice II à l'appendice I avec interdiction totale du commerce des produits qui en sont tirés). Si la population d'éléphants avait fortement diminué au Kenya, elle était en revanche relativement nombreuse dans d'autres pays africains (par exemple le Zimbabwe). Dans plusieurs pays d'Afrique, le commerce de l'ivoire permettait de dégager les ressources nécessaires à des projets de conservation de la faune et de la flore sauvages et au développement durable des populations d'éléphants. Il offrait également aux communautés locales des incitations à participer à la préservation de cet animal.

140/ Dans le cas des pays en développement, la pauvreté est le principal facteur s'opposant à un développement durable. Elle exerce une pression sur la base de ressources naturelles et environnementales et fait obstacle à l'adoption de mesures appropriées répondant aux préoccupations écologiques. Rencontre informelle sur le commerce international et l'environnement, Oslo (Norvège), 28 février-1er mars 1991.

141/ En témoignent, par exemple, les efforts récents déployés dans le cadre des Négociations d'Uruguay pour harmoniser les normes sanitaires et phytosanitaires.

142/ Citons par exemple le Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone, négocié en 1987 et largement révisé en juin 1990. L'un des premiers accords multilatéraux relatifs à l'environnement est la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES), négociée en 1973, qui compte à présent 108 parties. Parmi les accords connexes, il convient de mentionner la Convention internationale pour la réglementation de la chasse à la baleine, la Convention des Nations Unies sur le droit de la mer, la Convention sur l'interdiction de la pêche aux filets dérivants dans le Pacifique Sud et le Protocole relatif aux zones spécialement protégées et à la faune et la flore sauvages de la Convention de Carthagène de 1986 sur la coopération dans la région des Caraïbes.

143/ Voir : Comité préparatoire de la Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement, "L'économie internationale et l'environnement et le développement, Rapport du Secrétaire général de la Conférence" (A/CONF.151/PC/47), Genève, juillet 1991.

144/ L'Accord du GATT relatif aux obstacles techniques au commerce reconnaît que s'il est souhaitable d'établir des règlements techniques sur la base de normes internationales, cela ne sera cependant peut-être pas toujours possible dans la pratique. Aussi fait-il obligation aux pays, lorsqu'ils adoptent des règlements de caractère obligatoire qui ne sont pas fondés sur des normes internationales, d'en communiquer le texte au stade de l'avant-projet de façon que les autres pays puissent présenter leurs observations en la matière. L'obligation de tenir compte de ces observations réduit le risque que les nouveaux règlements ne constituent des obstacles au commerce.

145/ Un plan d'action prévoyant la poursuite des travaux de la CNUCED sur la surveillance des mesures non tarifaires qui ont un rapport avec l'environnement, en particulier au moyen de la base de données de la CNUCED concernant les mesures de réglementation du commerce, est présenté au chapitre II du rapport du Secrétaire général de la CNUCED soumis au Secrétaire général de la Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement comme suite à la résolution 45/210 de l'Assemblée générale. Voir "Environnement et commerce international" (A/CONF.151/PC/48), document présenté au Comité préparatoire de la CNUCED à sa troisième session.

146/ Les négociations commerciales multilatérales dites de Tokyo (1973-1979) ont abouti à l'élaboration d'une série de codes sur certaines mesures non tarifaires et certaines catégories de produits, auxquels n'ont pas adhéré toutes les Parties contractantes. Ce morcellement de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce est accentué encore davantage par le maintien de l'Arrangement multifibres, qui constitue une dérogation majeure aux principes du GATT et régit le commerce dans un secteur qui est d'un intérêt vital pour un grand nombre de pays en développement.

147/ Résolution 1995 (XIX) de l'Assemblée générale en date du 30 décembre 1964 sur la constitution de la CNUCED.

148/ L'un des objectifs de la proposition de la Communauté concernant l'OCM était d'établir une base juridique pour assurer la mise en oeuvre efficace des résultats des Négociations d'Uruguay et, en particulier, d'adopter un système unique de règlement des différends applicable à tous les accords de commerce multilatéraux. GATT, MTN.GNG/NG14/W/42, 9 juillet 1990.

149/ Avec les actuelles dispositions de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, il est très difficile d'introduire un amendement. Aux termes de l'article XXX de l'Accord général, a) les amendements aux dispositions de la Partie I (art. I et II) et de l'article XXIX (Rapports de l'Accord avec la Charte de La Havane) doivent être acceptés à l'unanimité; et b) les amendements aux autres dispositions de l'Accord prendront effet, à l'égard des parties contractantes qui les acceptent, dès qu'ils auront été acceptés par les deux tiers des parties contractantes, et, ensuite, à l'égard de toute autre partie contractante, dès que celle-ci les aura acceptés. Lorsqu'il ne s'agit pas d'amendements de fond, les décisions peuvent être prises par une "action collective" des parties contractantes en vertu de l'article XXV.

150/ Les résultats des négociations de Tokyo se présentaient comme suit :

i) Protocole de Genève (1979) annexé à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Cette procédure était conforme au précédent établi lors des précédentes séries de négociations commerciales multilatérales, où les résultats concernant les tarifs étaient incorporés dans un protocole annexé à l'Accord général; ii) accords et arrangements issus des négociations commerciales multilatérales. La question de l'unité et de la cohérence du système du GATT a été traitée dans une décision des parties contractantes en date du 28 novembre 1979, intitulée "Dispositions à prendre par les parties contractantes concernant les négociations commerciales multilatérales". Cette décision définit les rapports entre les accords et arrangements issus des négociations commerciales multilatérales (codes et arrangements sectoriels), d'une part, et les parties contractantes, de l'autre. Il était possible d'adhérer séparément à chacun de ces accords/arrangements. La même décision note expressément que les droits et avantages que les parties contractantes qui n'ont pas adhéré à ces accords et arrangements tiennent de l'Accord général, y compris ceux qui découlent de son article premier, ne sont pas affectés par les dispositions de ces accords/arrangements; et iii) autres résultats. Ceux-ci se présentaient sous deux formes : premièrement, des décisions adoptées en vertu de l'article XXV sur diverses questions (sauvegardes, traitement plus favorable, réciprocité et participation plus complète des pays en voie de développement, mesures de sauvegarde à des fins de développement, et examen des mesures de protection touchant les importations en provenance des pays en voie de développement); deuxièmement, une Déclaration relative aux mesures commerciales prises à des fins de balance des paiements et un Mémoire d'accord concernant les notifications, les consultations, le règlement des différends et la surveillance.

151/ Au cours de discussions informelles qui se sont tenues récemment, certaines approches ont été proposées en vue de la mise en oeuvre au niveau international des résultats des Négociations d'Uruguay : a) à la différence des précédentes séries de négociations commerciales multilatérales, en particulier celles de Tokyo, les parties contractantes n'auraient pas la possibilité d'adopter une formule "à la carte" concernant l'adhésion aux résultats des négociations. Au lieu de cela, l'objectif serait de garantir l'acceptation de la totalité ou de la majeure partie des résultats des négociations par un maximum (sinon la totalité) de parties contractantes à l'Accord général (ainsi que par les participants qui ne sont pas encore parties contractantes); et b) à la différence des négociations de Tokyo, dont les résultats sous formes d'accords et arrangements étaient adoptés par les parties intéressées, d'où des variations dans le niveau des droits et des obligations des parties contractantes, les négociations d'Uruguay devaient éviter autant que possible le morcellement juridique du système commercial multilatéral.

152/ Voir la section C.5 du chapitre V du présent rapport, qui porte sur la formation de vastes espaces économiques.

153/ Ce phénomène est manifeste dans des domaines comme les transports aériens et le tourisme, où l'apparition de systèmes de réservation informatisés de portée mondiale modifie complètement la structure de la concurrence.

154/ Des études récentes aboutissent même à la conclusion que l'informatique donne aux entreprises avancées de nouveaux moyens de décentraliser leurs activités à l'échelle mondiale, sans décentraliser dans des proportions comparables leurs structures de direction ni leurs opérations contribuant à la valeur ajoutée. Les pays en développement sont généralement les premières victimes de ce "court-circuitage". Voir Technology and the Economy: The Key Relationship, OCDE, Paris, juin 1991 (chapitre intitulé "Technology and Competitiveness").

155/ Tous les chiffres sont donnés en dollars E.-U. constants, de 1991.

156/ L'expérience récente donne à penser que cet objectif est même peu ambitieux. Ainsi, comme suite à l'harmonisation et à la simplification des procédures ainsi qu'à l'utilisation intensive de l'informatique pour les formalités commerciales et administratives, le rapport entre le coût des procédures et la valeur des transactions dans la Communauté européenne est tombé de 7-10 % dans les années 60 à environ 1,8 % ces dernières années.

157/ Voir l'encadré II-5.

Tableau II-1

Répartition a/ des taux préférentiels appliqués au titre du SGP et au titre du statut de PMA, par fourchette de droits NPF, dans les principaux pays développés à économie de marché

(Nombre de lignes tarifaires)

Groupe de produits et marché importateur	Produits passibles de droits NPF			0 < droit NPF ≤ 5 %			5 < droit NPF ≤ 10 %			10 < droit NPF ≤ 15 %			droit NPF ≥ 15 %		
	Total NPF	Produits bénéficiant d'un traitement		Total NPF	Produits bénéficiant d'un traitement		Total NPF	Produits bénéficiant d'un traitement		Total NPF	Produits bénéficiant d'un traitement		Total NPF	Produits bénéficiant d'un traitement	
		SGP	PMA		SGP	PMA		SGP	PMA		SGP	PMA		SGP	PMA
<u>Communauté économique européenne</u>															
<u>Ensemble des produits</u>	8 011	5 953	7 537	2 275	2 048	2 136	3 689	3 071	3 582	1 384	547	1 315	663	287	504
Agriculture	405	291	384	92	77	83	116	84	107	59	40	58	138	90	136
Produits provenant de ressources naturelles	772	530	704	156	110	119	380	345	366	158	53	158	78	22	61
Produits tropicaux	775	230	484	133	57	102	146	36	80	141	37	85	355	100	217
Textiles et vêtements	1 264	205	1 257	56	23	50	514	99	513	680	83	680	14	-	14
Autres	4 795	4 697	4 708	1 838	1 781	1 782	2 533	2 507	2 516	346	334	334	78	75	76
<u>Japon</u>															
<u>Ensemble des produits</u>	7 235	5 874	1 274	2 544	2 357	5	2 756	2 268	232	866	698	583	1 069	551	454
Agriculture	387	243	56	113	104	3	95	77	11	35	17	11	144	45	31
Produits provenant de ressources naturelles	689	494	59	251	154	-	342	281	22	86	51	34	10	8	3
Produits tropicaux	759	132	94	82	17	2	127	18	11	78	21	17	472	76	64
Textiles et vêtements	1 975	1 648	922	53	53	-	1 026	747	169	610	563	507	286	285	246
Autres	3 425	3 357	143	2 045	2 029	-	1 166	1 145	19	57	46	14	157	137	110
<u>Etats-Unis</u>															
<u>Ensemble des produits</u>	7 462	4 070	4 070	3 200	2 439	2 439	2 640	1 353	1 353	719	167	167	903	111	111
Agriculture	331	201	201	155	112	112	103	66	66	27	10	10	46	13	13
Produits provenant de ressources naturelles	568	464	464	364	311	311	167	129	129	19	10	10	18	14	14
Produits tropicaux	702	289	289	346	159	159	186	88	88	66	18	18	104	24	24
Textiles et vêtements	1 379	74	74	130	32	32	538	39	39	253	1	1	458	2	2
Autres	4 482	3 042	3 042	2 205	1 825	1 825	1 646	1 031	1 031	354	128	128	277	58	58

Source : CNUCED, base de données sur les mesures de réglementation du commerce.

a/ Nombre de positions tarifaires du tarif douanier correspondant auxquelles s'applique chaque fourchette de droits NPF.

Tableau II-2

Incidence sur le commerce des droits de douane appliqués aux importations a/ des principaux pays développés à économie de marché en provenance des pays en développement
(Millions de dollars)

Catégorie de produits et marché importateur	Produits passibles de droits b/	Produits exempts de droits	0 < droit ≤ 5 %	5 % < droit ≤ 10 %	10 % < droit ≤ 15 %	droit supérieur à 15 %
<u>Communauté économique européenne</u>						
<u>Ensemble des produits</u>	31 522.5	74 633.0	9 638.5	9 604.5	7 923.3	4 356.2
Agriculture	6 188.0	10 234.8	3 317.0	1 182.9	177.2	1 510.9
Produits provenant de ressources naturelles	2 433.2	9 480.7	770.0	825.9	347.5	489.7
Produits tropicaux	3 450.5	7 600.7	1 075.7	475.9	321.4	1 577.4
Textiles	5 732.1	12 687.3	109.8	837.3	4 784.8	0.1
Autres	13 718.9	34 629.4	4 365.9	6 282.5	2 292.4	778.0
<u>Japon</u>						
<u>Ensemble des produits</u>	21 198.1	40 545.9	8 412.5	8 738.0	1 575.3	2 472.3
Agriculture	2 012.7	4 685.7	343.3	159.5	525.2	984.7
Produits provenant de ressources naturelles	5 960.8	7 675.3	4 413.2	1 436.8	73.6	37.2
Produits tropicaux	3 092.4	2 431.9	351.4	1 092.0	279.4	1 369.6
Textiles	6 304.1	1 432.3	752.1	5 507.9	44.1	0.1
Autres	3 828.2	24 320.6	2 552.6	541.8	653.6	80.7
<u>Etats-Unis</u>						
<u>Ensemble des produits</u>	90 144.3	46 125.5	39 315.2	28 875.8	3 975.3	17 978.0
Agriculture	3 612.3	6 968.4	2 247.3	1 108.3	60.5	196.3
Produits provenant de ressources naturelles	2 331.1	7 515.3	1 215.2	834.5	278.6	2.8
Produits tropicaux	2 170.1	2 549.2	886.8	363.4	261.4	658.6
Textiles	22 895.2	494.9	625.1	6 082.6	1 175.3	15 012.2
Autres	59 135.5	28 597.7	34 340.8	20 487.1	2 199.6	2 108.1

Source : CNUCED, base de données sur les mesures de réglementation commerciale.

a/ Importations de 1988 pour la Communauté économique européenne et le Japon, et de 1989 pour les Etats-Unis.

b/ Importations passibles de droits en régime NPF et au titre du SGP ou d'un autre tarif préférentiel.

Tableau II-3

Part des importations en provenance de pays en développement qui sont soumises à des taux élevés de droits NPF sur les marchés des principaux pays développés à économie de marché

Groupes de produits et marchés	Importations a/ soumises à des taux "élevés" de droits NPF										
	Importations totales a/			Situation précédant les Négociations d'Uruguay				Situation consécutive aux Négociations d'Uruguay b/			
	Ensemble du monde (milliards de dollars)	Pays en développement (milliards de dollars)	Part des pays en développement (%)	Ensemble du monde (milliards de dollars)	Pays en développement (milliards de dollars)	Part des pays en développement (%)	Ratio (7)=(6)/(3)	Ensemble du monde (milliards de dollars)	Pays en développement (milliards de dollars)	Part des pays en développement (%)	Ratio (11)=(10)/(3)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)=(6)/(3)	(8)	(9)	(10)	(11)=(10)/(3)	
<u>Total des trois marchés</u>	851.8	282.8	33.2	98.6	57.8	58.6	1.76	49.1	30.5	62.0	1.87
Produits tropicaux	46.6	33.7	72.4	7.3	5.1	70.4	0.97	4.2	3.2	76.1	1.05
Produits provenant de ressources naturelles	103.5	35.4	34.2	6.4	3.9	60.9	1.78	6.0	3.7	61.3	1.79
Textiles	65.4	49.5	75.8	43.2	35.1	75.8	1.07	20.0	17.2	85.7	1.13
Autres produits	636.3	164.2	25.8	41.8	13.6	32.7	1.27	18.9	6.4	33.9	1.31
<u>Communauté économique européenne</u>	329.7	95.0	28.8	49.0	26.9	55.0	1.91	10.8	6.2	57.3	1.99
Produits tropicaux	21.6	16.4	75.9	4.1	3.0	72.1	0.95	3.2	2.3	71.3	0.94
Produits provenant de ressources naturelles	40.9	11.9	29.1	4.7	2.7	56.9	1.95	4.5	2.5	56.9	1.95
Textiles	26.6	18.4	69.2	17.6	13.7	77.7	1.12	0.1	..	14.8	0.21
Autres produits	240.5	48.3	20.1	48.3	22.5	33.6	1.67	3.1	1.4	43.6	2.17
<u>Japon</u>	138.5	56.2	40.6	12.8	9.3	72.7	1.79	5.8	4.4	75.4	1.87
Produits tropicaux	9.5	6.7	70.4	2.7	1.8	66.4	0.94	1.0	0.9	90.7	1.29
Produits provenant de ressources naturelles	32.7	13.6	41.7	1.3	0.9	70.1	1.68	1.2	0.9	72.5	1.74
Textiles	10.2	7.7	75.9	7.7	6.6	79.6	1.05	1.7	1.4	82.3	1.08
Autres produits	86.1	28.1	32.7	2.1	1.3	59.9	1.83	1.9	1.2	61.8	1.89
<u>Etats-Unis</u>	383.6	131.6	34.3	36.9	21.6	58.6	1.71	32.6	19.9	61.1	1.78
Produits tropicaux	15.4	10.6	68.7	0.4	0.3	79.2	1.15	0.4	0.3	76.8	1.12
Produits provenant de ressources naturelles	29.9	9.8	79.5	0.4	0.3	77.4	2.35	0.3	0.3	79.5	2.35
Textiles	28.6	23.4	81.8	19.0	16.2	85.3	1.04	18.3	15.6	86.1	1.05
Autres produits	309.7	87.7	28.3	17.1	4.8	27.9	0.99	13.9	3.9	27.9	0.98

Source : E. Duran, S. Marchese et R. Vossenaar, Aranceles elevados en los grandes mercados: desventaja comercial para los países en desarrollo (à paraître).

a/ Non compris l'agriculture.

b/ Offres présentées fin 1990.

Tableau II-4

Taux d'incidence sur le commerce a/ de certaines mesures non tarifaires appliquées
par quelques pays développés à économie de marché b/ au cours de la période 1981-1990

Indices (1981 = 100)

Ensemble des secteurs (sections 0 à 9 de la CTCI), ensemble des mesures non tarifaires considérées c/

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total	100.0	102.1	103.4	83.5	85.5	88.0	91.7	90.0	95.7	95.1
Autriche	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	99.7	99.7	99.7	99.7	99.7
Canada	100.0	113.3	114.4	117.1	119.8	194.2	197.3	150.7	135.6	135.6
Communauté économique européenne	100.0	104.7	109.9	111.0	114.5	114.2	116.8	114.9	113.9	113.4
Etats-Unis	100.0	100.5	99.6	55.5	57.6	61.1	67.1	66.7	80.6	79.9
Finlande	100.0	101.9	101.8	101.8	101.6	101.6	101.7	101.7	101.7	101.7
Japon	100.0	100.0	100.1	100.1	100.1	97.9	97.9	98.1	98.2	98.0
Norvège	100.0	101.0	100.3	96.0	95.7	95.4	95.4	95.3	95.3	88.1
Nouvelle-Zélande	100.0	100.0	100.1	100.1	72.0	70.8	64.7	47.9	32.4	25.1
Suisse	100.0	100.5	100.5	101.3	101.3	101.3	101.3	101.3	101.3	101.3

Commerce de produits autres que les combustibles, principales mesures non tarifaires c/

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total	100.0	101.6	101.7	104.1	103.8	103.3	104.7	105.3	104.6	103.0
Autriche	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	99.6	99.6	99.6	99.6	99.6
Canada	100.0	114.6	114.6	114.6	107.6	107.6	110.1	80.2	68.1	68.1
Communauté économique européenne	100.0	106.2	114.2	111.7	110.0	108.9	108.4	108.6	108.5	109.0
Etats-Unis	100.0	96.3	88.5	97.7	100.0	101.1	106.5	110.7	110.4	106.0
Finlande	100.0	100.0	106.0	106.0	106.0	105.5	105.5	105.5	105.5	105.5
Japon	100.0	100.0	100.1	100.1	100.1	97.2	97.2	96.8	96.7	96.7
Norvège	100.0	101.0	100.3	99.1	98.9	98.6	98.6	98.4	98.4	90.9
Nouvelle-Zélande	100.0	100.0	100.0	100.1	69.2	66.0	39.8	39.8	25.8	19.6
Suisse	100.0	100.1	100.3	100.8	100.8	100.8	100.8	100.8	100.8	100.8

Source : S. Laird et R. Vossenaar, "Por que deberiamos preocuparnos por las medidas no arancelarias", Información Comercial Española, No 698, octobre 1991.

a/ Les taux ont été calculés à partir des coefficients de pondération des échanges de 1988 (sauf pour la Communauté économique européenne et les Etats-Unis, pour lesquels on a utilisé les coefficients de 1989).

b/ Autriche, Canada, Communauté économique européenne (12), Etats-Unis, Finlande, Japon, Norvège, Nouvelle-Zélande et Suisse.

c/ L'"ensemble des mesures non tarifaires considérées" comprend certaines mesures paratarifaires, les surtaxes, les prélèvements variables, les mesures antidumping et compensatoires, les restrictions quantitatives (interdictions, contingents, octroi non automatique de licences, monopoles d'Etat, restrictions "volontaires" à l'exportation, restrictions au titre de l'AMF et d'arrangements similaires sur les textiles, etc.), la surveillance des importations, le régime de licence automatique et les mesures de contrôle des prix. Le groupe des "principales" mesures non tarifaires exclut du groupe défini ci-dessus les mesures paratarifaires, les mesures antidumping et compensatoires, le régime de licence automatique et la surveillance des importations.

Tableau II-5

Taux d'incidence sur les importations de certaines mesures non tarifaires appliquées en 1990 par quelques pays développés à économie de marché a/

(Pourcentages)

Groupes de produits et origine des importations	Importations (milliards de dollars)	Définition large b/ des mesures non tarifaires							
		Total	Mesures para-tarifaires	Mesures anti-dumping compensatoires	Définition étroite c/ des mesures non tarifaires				
					Total	Restrictions quantitatives	dont : LNA/C/I	Restrictions volontaires à l'exportation	Mesures concernant les prix
Pays en développement									
<u>Ensemble des produits</u>	487.0	20.1	1.7	1.8	16.3	15.6	3.6	9.8	1.7
<u>Ensemble des produits, non compris les combustibles</u>	362.4	23.2	1.5	2.5	19.2	18.3	4.8	13.1	2.2
Produits tropicaux	41.6	8.4	1.7	0.7	5.9	5.5	3.5	1.6	2.1
Produits provenant de ressources naturelles	42.5	18.1	0.9	0.3	16.5	15.6	15.0	0.0	0.9
Agriculture	27.6	34.2	12.8	1.0	25.7	21.1	19.5	0.4	16.8
Textiles	61.6	74.6	1.0	6.2	70.9	70.9	5.1	67.1	0.0
Autres	191.1	9.2	0.2	2.3	5.0	4.1	0.6	2.8	1.2
Fer et acier	13.0	38.6	0.0	7.8	28.7	15.9	0.0	15.6	16.9
Véhicules à moteur	7.2	3.1	1.7	0.2	0.8	0.3	0.0	0.0	0.0
Electronique grand public	37.8	6.2	0.0	2.7	3.9	3.9	0.0	2.3	0.0
Autres	133.0	7.4	0.1	1.8	3.2	3.2	0.8	1.9	0.0
URSS et Europe orientale									
<u>Ensemble des produits</u>	44.9	29.4	1.2	1.1	23.5	20.2	7.9	6.5	5.8
<u>Ensemble des produits, non compris les combustibles</u>	29.2	26.3	1.0	1.7	21.4	17.2	5.4	10.1	8.9
Produits tropicaux	1.4	3.9	0.2	0.0	3.5	3.1	1.7	0.1	0.6
Produits provenant de ressources naturelles	7.4	11.0	0.0	0.4	8.0	6.8	4.9	0.0	1.2
Agriculture	3.8	48.7	7.5	0.0	45.3	28.2	26.8	3.6	32.3
Textiles	2.6	80.8	0.3	0.3	78.5	78.5	4.1	75.4	0.0
Autres	14.5	19.8	0.0	3.1	12.8	9.4	0.5	5.9	8.8
Fer et acier	2.9	57.7	0.0	3.6	49.9	33.8	0.0	29.8	43.8
Véhicules à moteur	0.9	11.5	0.4	0.0	10.4	9.8	0.0	0.0	0.0
Electronique grand public	0.1	3.1	0.0	0.0	2.6	2.6	0.0	0.0	0.0
Autres	10.7	10.4	0.0	3.2	3.1	2.9	0.7	0.0	0.2
Pays développés à économie de marché									
<u>Ensemble des produits</u>	939.4	16.7	1.4	3.5	9.9	8.6	3.3	4.1	1.3
<u>Ensemble des produits, non compris les combustibles</u>	895.5	16.4	1.3	3.6	9.5	8.3	3.0	4.3	1.3
Produits tropicaux	20.0	9.7	1.5	1.0	6.5	5.0	3.1	0.0	1.4
Produits provenant de ressources naturelles	85.2	7.4	0.3	1.0	5.5	5.2	5.0	0.0	0.4
Agriculture	52.6	39.8	5.3	1.3	31.8	24.8	21.6	1.2	12.1
Textiles	29.1	17.8	0.6	0.3	9.4	9.4	5.3	0.9	0.0
Autres	720.6	15.6	1.2	4.3	8.3	7.4	1.3	5.3	0.7
Fer et acier	36.0	42.3	0.0	3.2	31.4	27.8	0.5	27.1	13.3
Véhicules à moteur	127.4	45.5	6.3	12.2	22.4	19.2	0.0	18.7	0.0
Electronique grand public	65.5	15.7	0.2	11.4	5.3	5.2	0.0	3.6	0.0
Autres	491.7	5.9	0.0	1.4	3.4	3.2	1.8	0.4	0.0

Tableau II-5 (suite)

Groupes de produits et origine des importations	Importations (milliards de dollars)	Définition large b/ des mesures non tarifaires							
		Total	Mesures paratari- faires	Mesures anti- dumping compen- satoires	Définition étroite c/ des mesures non tarifaires				
					Total	Restric- tions quanti- tatives	dont : LNA/C/I		Restrictions volontaires à l'exportation
<u>Ensemble du monde</u>									
<u>Ensemble des produits</u>	1 476.8	18.2	1.5	2.9	12.4	11.3	3.6	6.0	1.5
<u>Ensemble des produits, non compris les combustibles</u>	1 292.4	18.5	1.4	3.2	12.5	11.3	3.5	6.9	1.8
Produits tropicaux	64.1	9.1	1.6	0.7	6.4	5.6	3.3	1.0	1.8
Produits provenant de ressources naturelles	136.3	10.9	0.4	0.7	9.1	8.5	8.1	0.0	0.6
Agriculture	84.4	38.6	8.0	1.1	30.6	23.9	21.2	1.0	14.8
Textiles	93.4	57.0	0.8	4.2	51.8	51.8	5.1	46.6	0.0
Autres	929.3	14.3	0.9	3.8	7.7	6.7	1.1	4.8	0.9
Fer et acier	52.2	42.0	0.0	4.3	31.6	25.0	0.3	24.2	15.8
Véhicules à moteur	136.1	42.9	6.0	11.4	21.1	18.0	0.0	17.5	0.0
Electronique grand public	103.6	12.2	0.1	8.2	4.8	4.7	0.0	3.1	0.0
Autres	637.3	6.3	0.1	1.5	3.3	3.2	1.6	0.7	0.0

Source : CNUCED, base de données sur les mesures de réglementation du commerce.

a/ Australie, Autriche, Canada, Communauté économique européenne (12), Etats-Unis d'Amérique, Finlande, Japon, Norvège, Nouvelle-Zélande, Suède et Suisse. Les taux ont été calculés à partir des coefficients de pondération des échanges de 1988, sauf dans les calculs concernant la Communauté économique européenne et les Etats-Unis d'Amérique, pour lesquels on a utilisé les statistiques de 1989.

b/ La définition "large" des mesures non tarifaires comprend certaines mesures paratarifaires, les surtaxes, les prélèvements variables, les mesures antidumping et compensatoires, les restrictions quantitatives, la surveillance des importations, le régime de licence automatique et les mesures de contrôle des prix.

c/ La définition "étroite" des mesures non tarifaires comprend les restrictions quantitatives (notamment les interdictions (I), les contingents (C), le régime de licence non automatique (LNA), les restrictions "volontaires" à l'exportation, les restrictions appliquées au titre de l'AMF et d'arrangements similaires concernant les textiles, ainsi que les monopoles d'Etat), les surtaxes, les prélèvements variables, la surveillance des prix, la fixation de prix minimaux et des restrictions "volontaires" sur les prix à l'exportation.

Tableau II-6

Exemples de mesures non tarifaires imposées à la frontière, qui ont été appliquées ou renouvelées depuis la Déclaration de Punta del Este (Septembre 1986)

Pays	Date	Type de mesure non tarifaire	Pays/territoires touchés	Produits visés	Mode d'application de la mesure
Australie	Juin 1987	Contingent tarifaire	Monde entier	Certains fromages et caillebotte	Le système de contingentement maintient l'actuel taux de droit (\$A 96 par tonne) comme taux de base. Le taux hors contingent est de \$A 2 100. Les contingents ont été attribués aux fournisseurs étrangers en fonction du volume des importations de 1985/1986. Les contingents tarifaires doivent être supprimés le 1er juillet 1992.
Autriche	Mars 1987	Limitation des importations (contingent)	Monde entier	Riz en brisures	Mesure appliquée en vertu de l'article XIX de l'Accord général. Elle a été supprimée le 31 octobre 1991.
	Mars 1990	Limitation des importations (contingent)	Monde entier	Certains types de volailles préparées	Mesure appliquée en vertu de l'article XIX de l'Accord général. Ce contingent était applicable jusqu'au 31 décembre 1990.
	Septembre 1991	Limitation des importations (contingent)	Monde entier, sauf les pays de la Communauté économique européenne et de l'AELE	Ciment	Mesure prise en vertu de l'article XIX de l'Accord général. Ce contingent est applicable jusqu'au 31 août 1992.
Canada	Janvier 1988	Accord bilatéral de limitation	Ancienne République démocratique allemande	Bonneterie	Mesure applicable du 1er janvier 1988 au 31 décembre 1991.
	Janvier 1988 et mai 1989	Restrictions quantitatives	Monde entier	Certains produits laitiers, oeufs à couvrir et poussins	Extension de la liste des produits visés par les programmes de régulation de l'offre au lait transformé (janvier 1988) et aux oeufs à couvrir et poussins (mai 1989). Le Canada a justifié de telles restrictions à l'importation en invoquant l'article XI.2 c) i) de l'Accord général.

Tableau II-6 (suite)

Pays	Date	Type de mesure non tarifaire	Pays/territoires touchés	Produits visés	Mode d'application de la mesure
Communauté économique européenne	Janvier 1987	Restrictions volontaires à l'exportation	Chine	Manioc et patate douce	Accord visant à limiter les exportations de 1987 à 1989, à la suite de consultations menées en vertu de l'article 6 de l'Accord de commerce et de coopération entre la Communauté et la Chine.
	Janvier 1987	Restrictions volontaires à l'exportation	Thaïlande, Indonésie	Manioc	Prorogation des accords pertinents jusqu'au 31 décembre 1990.
	Février 1987	Surveillance communautaire	Monde entier	Urée	Mesure imposée à la suite d'un bond des importations provenant de certains pays d'Europe orientale.
	Avril 1987	Restrictions volontaires à l'exportation	Venezuela	Produits en acier	Autolimitation des exportations en contrepartie d'une suspension des droits antidumping. Mesure non renouvelée en 1990.
	Mai 1987	Surveillance communautaire	Japon	Téléviseurs couleur, ordinateurs individuels et outils pour corps de métier	Mesure prise à la suite d'un arrangement entre les Etats-Unis et le Japon concernant le commerce des semi-conducteurs, et renouvelée pour les ordinateurs individuels et les foreuses électropneumatiques à compter du 31 mai 1989.
	Novembre 1987	Suspension des importations	Monde entier	Certains calmars surgelés	Mesure d'urgence prise en vertu de l'article XIX de l'Accord général, à la suite d'un accroissement d'importations à des prix jugés normalement bas.
	Décembre 1987	Restrictions volontaires à l'exportation	Ancienne République démocratique allemande	Viandes d'animaux des espèces ovine et caprine	Mesure similaire aux arrangements existants adoptés à l'égard d'autres fournisseurs au titre de l'organisation commune du marché pour la viande de mouton et de chèvre. Sans effet après l'unification allemande.

Tableau II-6 (suite)

Pays	Date	Type de mesure non tarifaire	Pays/territoires touchés	Produits visés	Mode d'application de la mesure
Communauté économique européenne (suite)	Décembre 1987	Extension de la surveillance des importations	Egypte, Turquie et Malte	Certaines importations de textiles	Restrictions volontaires à l'exportation en contrepartie d'un régime tarifaire préférentiel.
	Janvier 1988	Restrictions volontaires à l'exportation (mesure unilatérale appliquée par l'exportateur)	Japon	Chariots élévateurs	Autolimitation des exportations pendant un an, reconduite l'année suivante.
	Février 1988	Surveillance des importations	Hémisphère sud	Pommes à couteau	Mesures prises au titre de l'organisation commune du marché pour les fruits et les légumes. En février 1988, un régime de licences avec surveillance a été introduit en raison du niveau élevé des exportations prévues en provenance des principaux fournisseurs. En avril 1988, des contingents d'importation ont été fixés et les importations en provenance du Chili ont été suspendues. En juillet 1988, toutes les importations ont été suspendues jusqu'en août 1988.
	Avril 1988	Contingents à l'importation			
	Juillet 1989	Prix minimaux à l'importation	Monde entier	Cerises préparées	Mesure d'urgence prise en vertu de l'article XIX de l'Accord général. Elle prévoit le prélèvement d'un droit compensateur sur les importations en provenance de pays tiers qui ne respectent pas un prix minimum.
	Janvier 1989	Surveillance des importations	Monde entier	Acier	Reconduction, en 1989, du dispositif de surveillance des importations de certains produits en acier.

Tableau II-6 (suite)

Pays	Date	Type de mesure non tarifaire	Pays/territoires touchés	Produits visés	Mode d'application de la mesure
Communauté économique européenne (suite)	Avril 1989	Renouvellement des restrictions volontaires à l'exportation	Principaux fournisseurs (entre autres : Brésil et République de Corée)	Produits en acier	Les importations de produits en acier sont contrôlées à l'aide de prix de base à l'importation et de restrictions volontaires à l'exportation, faisant l'objet chaque année de négociations avec les principaux fournisseurs. Les restrictions volontaires à l'exportation négociées avec la République de Corée n'ont pas été renouvelées en 1990.
	Juillet 1990	Restrictions volontaires à l'exportation	République de Corée et province chinoise de Taiwan	Chaussures	La République de Corée et la Province chinoise de Taiwan se sont engagées à limiter les exportations de chaussures à destination de la Communauté du 1er juillet 1990 au 31 décembre 1992. Les restrictions appliquées au niveau national (contingents) par la France et l'Italie ont été remplacées par une surveillance préalable au niveau de la Communauté.
	Juillet 1991	Surveillance <u>a posteriori</u>	Monde entier	Saumon atlantique	Règlement 1658/91 de la Commission.
Danemark	Janvier 1987	Contingents d'importation	Pologne	Certains produits de porcelaine	Mesures temporaires d'urgence applicables pendant un an.
France	Mars 1988	Restrictions volontaires à l'exportation Contingentement bilatéral	République de Corée Province chinoise de Taiwan	Chaussures	Jusqu'au 30 juin 1990. Voir JO L 54 du 1er mars 1988.
Grèce	Novembre 1987	Interdiction des importations	Monde entier	Amandes	L'interdiction a été levée à compter du 29 avril 1988.
Irlande	Mars 1987	Contingents d'importation	Pays d'Europe orientale et URSS	Urée	Mesure d'urgence appliquée jusqu'en décembre 1987.

Tableau II-6 (suite)

Pays	Date	Type de mesure non tarifaire	Pays/territoires touchés	Produits visés	Mode d'application de la mesure
Italie	Décembre 1987	Contingentement bilatéral	Province chinoise de Taiwan	Fermetures à glissière	
	Mars 1988	Restrictions volontaires à l'exportation Contingentement bilatéral	République de Corée Province chinoise de Taiwan	Chaussures	Jusqu'au 30 juin 1990. Voir JO L 54 du 1er mars 1988.
Espagne	Mars 1987	Contingents	Monde entier	Certains produits en acier	Prorogation des mesures de sauvegarde prises en vertu de l'article XIX de l'Accord général.
Portugal	Décembre 1987	Contingentement bilatéral	Province chinoise de Taiwan	Fermetures à glissière	
	Mai 1988	Contingents	Monde entier	Réfrigérateurs et congélateurs	Mesures de sauvegarde prises en vertu de l'article XIX de l'Accord général.
Royaume-Uni	Janvier 1987	Contingents d'importation	Pays d'Europe orientale et URSS	Urée	Mesure d'urgence appliquée jusqu'en décembre 1987.
Finlande	Mai 1988	Licences d'importation	Roumanie	Certains produits en acier	Mesure de sauvegarde (protocole d'adhésion de la Roumanie).
Japon	Février 1989	Restrictions volontaires à l'exportation, mesure autonome de la part de l'exportateur	République de Corée	Certains articles de bonneterie	Engagement des milieux industriels de limiter la croissance des exportations à 1 % par an et de surveiller les prix à l'exportation.
Afrique du Sud	Mars 1988	Majoration de droits	Monde entier	Certains types de chaussures	Mesure d'urgence appliquée en vertu de l'article XIX de l'Accord général. Prolongation temporaire de la suspension des engagements de consolidation des droits prise en vertu de l'Accord général.
	Août 1988	Surtauxes à l'importation	Monde entier	Mesure générale	Prorogation et modification du taux de surtaxe à l'importation introduit en 1985.

Tableau II-6 (suite)

Pays	Date	Type de mesure non tarifaire	Pays/territoires touchés	Produits visés	Mode d'application de la mesure
Etats-Unis	Décembre 1986	Redevance pour les opérations douanières	Monde entier	Mesure générale	La "redevance pour les formalités relatives aux marchandises", imposée en vertu de la loi intitulée <u>Omnibus Budget and Reconciliation Act</u> , correspond à un droit <u>ad valorem</u> perçu pour le dédouanement des marchandises commerciales admises aux Etats-Unis. La loi de 1990 sur les douanes et le commerce a modifié la structure de cette redevance à compter du 1er octobre 1990, pour la rendre conforme aux dispositions de l'Accord général.
	Janvier 1987	Taxe sur le pétrole importé	Monde entier	Pétrole et produits pétroliers	Taxe majorée comprise entre 8,2 cents le baril pour le pétrole produit au niveau national et 11,7 cents le baril pour les produits pétroliers importés, appliquée en vertu de la loi de 1986 intitulée <u>Superfund Reauthorization and Amendments Act</u> . En décembre 1989, les Etats-Unis ont fait savoir que le Congrès avait approuvé un amendement à cette loi tendant à égaliser la taxe actuelle imposée aux produits locaux et celle sur les produits importés.
	Janvier 1987	Restrictions volontaires à l'exportation	Japon et Province chinoise de Taiwan	Machines-outils	Accords de limitation volontaire des exportations pendant cinq ans, en vertu de l'article 232 de la loi de 1962 intitulée <u>Trade Expansion Act (National Security)</u> .
		Surveillance des importations	République fédérale d'Allemagne et Suisse		Une augmentation soudaine des exportations vers les Etats-Unis peut déclencher l'application de mesures unilatérales en vertu de l'article 232.
	Janvier 1987	Accord sur les textiles	El Salvador Myanmar	Certains textiles	Contingents pour certains textiles (jusqu'au 31.12.89; nouvel accord jusqu'au 31.12.92) Contingents pour certains textiles (jusqu'au 31.12.90).
	Avril 1987	Accords sur les textiles	Panama	Certains vêtements	Contingents visant les pullovers en laine (jusqu'au 31.3.90)

Tableau II-6 (suite)

Pays	Date	Type de mesure non tarifaire	Pays/territoires touchés	Produits visés	Mode d'application de la mesure
Etats-Unis (suite)	Avril 1987	Majoration de droits	Japon	Certains articles d'électronique (ordinateurs portatifs et de bureau, certains téléviseurs couleurs et certains outils électriques)	Les droits majorés de 100 % (visant des importations d'une valeur d'environ 300 millions de dollars) ont été en partie supprimés en juin et novembre 1987, les entreprises japonaises ayant mis fin à leurs pratiques présumées de dumping sur les marchés de pays tiers.
	Juillet 1987	Reconduction de la limitation des importations (contingents et droits majorés)	Monde entier	Aciers spéciaux	Limitation des importations imposée en vertu de l'article 201 de la loi de 1974 sur le commerce, sous la forme de contingents et de droits supplémentaires. Cette mesure a pris fin le 30 septembre 1989.
	Juillet 1987	Restrictions volontaires à l'exportation (mesure prise unilatéralement par l'exportateur)	République de Corée	Magnétoscopes, fours à micro-ondes, téléviseurs	Application de prix planchers, assortie de restrictions quantitatives (autolimitation visant à prévenir les pratiques déloyales et une concurrence excessive entre exportateurs).
	Août 1987	Accord concernant les textiles	URSS	Certains textiles	Contingents visant certains textiles (accord applicable jusqu'au 31 décembre 1992).
	Octobre 1987	Arrangement de commercialisation ordonnée	Chine	Paratungstate d'ammonium et oxyde tungstique	Mesure appliquée à la suite d'une décision affirmative de la Commission du commerce international des Etats-Unis concernant la désorganisation du marché, conformément à l'article 406 de la loi de 1974 sur le commerce.
Octobre 1987	Restrictions volontaires à l'exportation	Australie, Nouvelle-Zélande	Viande de bovins	Restrictions volontaires à l'exportation négociées pour 1988 en vue d'éviter l'application de contingents à l'importation en vertu de la loi de 1979 sur les importations de viande.	

Tableau II-6 (suite)

Pays	Date	Type de mesure non tarifaire	Pays/territoires touchés	Produits visés	Mode d'application de la mesure
Etats-Unis (suite)	Octobre 1987	Restrictions volontaires à l'exportation	Chine, Trinité-et-Tobago	Produits en acier	Mesures négociées dans le cadre du Programme relatif aux importations d'acier (mesures analogues à celles qui avaient été négociées précédemment avec d'autres fournisseurs), appliquées jusqu'au 30 octobre 1989.
	Avril 1987, 1988, 1989, 1990	Restrictions volontaires à l'exportation (mesure prise unilatéralement par l'exportateur)	Japon	Automobiles	Autolimitation à 2,3 millions d'unités, reconduite successivement pour les exercices budgétaires 1987 à 1990.
	Juin 1988	Contingents d'importation	Emirats arabes unis	Certains produits textiles	Des mesures de contingentement, dont la dernière devait prendre fin le 26 novembre 1990, ont été imposées unilatéralement en attendant la négociation d'un accord bilatéral. Un accord provisoire valable jusqu'au 31 décembre 1991 a été conclu en février 1989 mais n'avait pas encore été signé en mai 1990.
	Octobre 1988	Majoration de droits	Brésil	Certains médicaments non benzenoïdes, produits en papier et électronique grand public	Mesure de rétorsion (droits <u>ad valorem</u> de 100 %) imposée à l'encontre du Brésil, censé ne pas protéger les brevets relatifs aux produits pharmaceutiques et assimilés des Etats-Unis. Cette mesure a été levée en juin 1990.
	Janvier 1989	Contingents	Thaïlande	Certains produits textiles	Certaines catégories de textiles sont assujetties à des restrictions unilatérales à l'importation depuis que les accords bilatéraux sur les textiles sont venus à expiration à la fin de 1988.

Tableau II-6 (suite)

Pays	Date	Type de mesure non tarifaire	Pays/territoires touchés	Produits visés	Mode d'application de la mesure
Etats-Unis (suite)	Janvier 1989	Majoration de droits	Communauté économique européenne	Boeuf désossé, jambons et épaules de porc, tomates, extraits, essences ou concentrés de café, boissons alcoolisées, jus de fruits et aliments pour animaux domestiques	Des droits <u>ad valorem</u> de 100 % ont été imposés sur des importations d'un montant de 100 millions de dollars en provenance de la Communauté en tant que mesure de rétorsion faisant suite à l'interdiction des importations de viande d'animaux traités aux hormones. Les droits imposés à ce titre sur les jambons et épaules de porc ainsi que sur la sauce tomate ont été supprimés en 1989.
	Septembre 1989	Contingent global	39 pays	Sucre	Prorogation jusqu'en septembre 1990 du système de répartition des contingents établi en 1982. Ce système a été remplacé, à compter du 1er octobre 1990, par des contingents tarifaires, en vue de satisfaire aux conclusions d'un groupe spécial du GATT selon lesquelles les contingents d'importation étaient contraires au règles du GATT.
	Septembre 1989	Reconduction de restrictions volontaires à l'exportation	19 pays et Communauté économique européenne	Produits en acier	Un "programme de libéralisation du commerce de l'acier" a reconduit les restrictions volontaires à l'exportation pour deux ans et demi jusqu'au 31 mars 1992, la croissance des importations étant limitée à un point de pourcentage par an. Ces restrictions seront supprimées à la fin de la période en question, durant laquelle un consensus international pour un commerce "équitable et ouvert" de l'acier doit être négocié.

Tableau II-6 (suite)

Pays	Date	Type de mesure non tarifaire	Pays/territoires touchés	Produits visés	Mode d'application de la mesure
Etats-Unis (suite)	Mars 1991	Interdiction des importations	Mexique, Venezuela et Vanuatu	Thon et produits provenant du thon	Les Etats-Unis ont affirmé que les flottes pêchant l'albacore à la seine dans la zone tropicale du Pacifique Est contrevenaient à une loi américaine visant à limiter le nombre de dauphins tués.

Source : Secrétariat de la CNUCED, d'après des informations officielles publiées.

Note : Cette liste de mesures n'est pas exhaustive. En particulier, elle ne comprend ni les mesures antidumping et compensatoires, ni les mesures bilatérales prises en vertu de l'AMF. L'établissement d'une liste de mesures non tarifaires ne préjuge en rien de la compatibilité desdites mesures avec les dispositions de l'Accord général.

Tableau II-7

Exemples de mesures non tarifaires appliquées à la frontière, qui ont été supprimées ou atténuées depuis l'ouverture des Négociations d'Uruguay (septembre 1986)

Pays	Type de mesure non tarifaire	Pays/ territoires touchés	Produits visés	Date	Observations concernant les mesures appliquées
Australie	Licences d'importation	Monde entier	Dragueurs d'occasion de plus de 200 tonneaux de jauge	Janv. 1987	Les contrôles sur les licences d'importation ont été supprimés.
	Interdiction des importations	Monde entier	Certains appareils médicaux	Mars 1987	
	Contingents tarifaires	Monde entier	Véhicules à moteur	Avril 1988	L'examen à mi-parcours du plan de 1985 concernant l'industrie automobile a montré qu'il était possible d'améliorer encore l'efficacité des entreprises nationales.
	Interdiction des importations	Monde entier	Sucre et produits du sucre	Juill. 1989	Cette interdiction, en vigueur depuis 1923, qui avait été imposée en vertu de la loi intitulée <u>Sugar Agreement Act</u> et du Protocole d'application provisoire, a été levée et remplacée par des droits d'importation.
	Arrangements de commercialisation	Monde entier	Froment	Juill. 1989	De nouveaux arrangements de déréglementation du marché du froment ont été adoptés. Une réforme des arrangements de commercialisation visant à aligner les prix intérieurs sur les prix mondiaux pour un certain nombre d'autres produits a également été entreprise.
	Restrictions quantitatives	Monde entier	Voitures d'occasion à 4 roues motrices	Juill. 1989	Abrogation d'une mesure appliquée en vertu de l'article XIX de l'Accord général.
	Majoration de droits	Monde entier	Certains vêtements	Avril 1988	Abrogation d'une mesure appliquée en vertu de l'article XIX de l'Accord général.
	Subventions	Monde entier	Certains engrais	Juill. 1988	Réduction de l'aide au secteur agricole, notamment par l'élimination des subventions sur les engrais azotés et phosphatés.
	Restrictions à l'importation	Monde entier	Navires d'occasion	Déc. 1988	Ces restrictions ont été supprimées après avoir été assouplies en 1987.

Source : Secrétariat de la CNUCED d'après des informations parues dans des publications officielles.

Note : Cette liste de mesures n'est pas exhaustive. En particulier, elle ne comprend ni les mesures antidumping et compensatrices, ni les mesures bilatérales appliquées de l'AMF. L'établissement de la présente liste de mesures non tarifaires ne préjuge en rien de la compatibilité desdites mesures avec l'Accord général.

Tableau II-7 (suite)

Pays	Type de mesure non tarifaire	Pays/ territoires touchés	Produits visés	Date	Observations concernant les mesures appliquées
Australie (suite)	Système de subventions	Monde entier	Acier	Déc. 1988	Un plan concernant la sidérurgie et un système de subventions qui prévoyait le versement de primes aux utilisateurs d'acier australien ont été supprimés à la suite d'une recommandation du groupe consultatif de la Steel Industry Authority.
	Licences d'importation	Monde entier	Machines et engins de terrassement et de creusement et véhicules à 4 roues motrices, usagés, d'occasion et à céder.	Juill. 1989	Les contrôles sur les licences d'importation ont été supprimés.
	Dispositions concernant les éléments d'origine locale	Monde entier	Véhicules à moteur pour le transport de personnes	Janv. 1989	La règle fixant à 85 % la part des éléments d'origine locale a été modifiée en vue de réduire l'aide fournie aux fabricants locaux de pièces détachées.
Autriche	Restrictions à l'importation	Monde entier	Certains médicaments contenant des pénicillines ou d'autres antibiotiques.	Janv. 1991	L'importation de ces produits a été libéralisée à compter du 1er janvier 1991.
Canada	Contingents	Monde entier	Robes pour femmes ou fillettes et chaussures de sport	Nov. 1988	La mesure de sauvegarde concernant les chaussures, qui continuait d'être appliquée en vertu de l'accord des exportations et des importations, a été totalement supprimée en novembre 1988.
	Fixation des prix, établissement d'une liste et distribution	Communauté économique européenne	Boissons alcoolisées	Janv. 1989	Les pratiques de certains offices provinciaux des spiritueux qui exerçaient une discrimination à l'encontre des importations de boissons alcoolisées, ont été supprimées à la suite d'un accord négocié avec la Communauté, concernant l'application d'une recommandation d'un groupe spécial du GATT. Les dispositions de cet accord ont été mises en oeuvre sur la base de la clause de la nation la plus favorisée.
Communauté économique européenne	Restrictions volontaires à l'exportation	Australie	Produits en acier	Janv. 1987	Les accords de restriction volontaire des exportations n'ont pas été renouvelés depuis 1987.

Tableau II-7 (suite)

Pays	Type de mesure non tarifaire	Pays/ territoires touchés	Produits visés	Date	Observations concernant les mesures appliquées
Communauté économique européenne (suite)	Restrictions quantitatives (au niveau national)	Japon	Divers produits industriels	Juill. 1989 Fév. 1990	Certaines restrictions quantitatives imposées au niveau national sur les produits provenant du Japon ont été supprimées à la suite d'un accord conclu entre ce pays et la Communauté en mars 1989.
	Restrictions quantitatives (au niveau national)	Hongrie, Pologne	Divers produits	Nov. 89	Un certain nombre de restrictions quantitatives spécifiques frappant les importations en provenance de ces pays ont été supprimées.
	Restrictions volontaires à l'exportation	10 pays	Produits en acier	1989	Réduction de la liste des produits visés et assouplissement des conditions d'accès aux marchés, en particulier par un accroissement des contingents fixés pour la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie et la Tchécoslovaquie.
	Restrictions volontaires à l'exportation	Rép. de Corée, Venezuela	Produits en acier	Janv. 1990	Ces accords de restriction volontaire des exportations n'ont pas été renouvelés depuis 1990.
	Restrictions volontaires à l'exportation	Brésil	Manioc	Janv. 1990	L'accord correspondant est demeuré en vigueur jusqu'à la fin de 1989.
	Restrictions volontaires à l'exportation	Uruguay	Viande d'animaux des espèces ovine et caprine	Mars 1988	
	Contrôle rétrospectif	Monde entier	Chaussures	Déc. 1987	Contrôle rétrospectif introduit en 1979 pour surveiller les risques de préjudice à l'égard des producteurs de la Communauté résultant des pressions exercées par les importations en provenance de pays tiers (Règlement (CEE) 4086/86)
	Restrictions quantitatives (au niveau national)	Monde entier	Certains produits tropicaux	Juill. 1989	Contribution aux résultats des négociations sur les produits tropicaux lors de l'examen à mi-parcours des Négociations d'Uruguay, en décembre 1988.
France	Restrictions quantitatives	Hong-kong	Jouets, radios	Janv. 1987	Les restrictions quantitatives restantes sur les importations en France de certains produits provenant de Hong-kong ont été levées à la suite d'une recommandation du groupe spécial du GATT chargé du règlement des différends.

Tableau II-7 (suite)

Pays	Type de mesure non tarifaire	Pays/ territoires touchés	Produits visés	Date	Observations concernant les mesures appliquées
France (suite)	Restrictions quantitatives	Japon	Divers produits	Fév. 1991	Elimination des restrictions quantitatives sur les importations de parapluies, de certains produits en céramique, en porcelaine et en poterie, de certains jouets et de certains instruments électroniques de mesure.
Allemagne	Régime de licences non automatiques	Pays d'Europe orientale	Divers produits	Déc. 1989 Mai 1990 Oct. 1990	
Grèce	Dépôts à l'importation	Monde entier	Divers produits	Avril 1987	Expiration de la période transitoire d'adhésion (??)
	Restrictions à l'importation	Monde entier	Divers produits		Un grand nombre de restrictions résiduelles à l'importation maintenues au niveau national en vertu de l'article 115 du texte instituant la Communauté ont été supprimées.
	Restrictions quantitatives	Pays d'Europe orientale	Divers produits	Janv. 1989 Mai 1990	
Royaume-Uni	Restrictions volontaires à l'exportation	Rép. de Corée	Pots de grès		
	Restrictions volontaires à l'exportation	Japon, Rép. de Corée, Singapour et Province chinoise de Taiwan	Téléviseurs couleurs		
	Restrictions quantitatives	Etats-Unis	Graisses de bovin, de mouton ou de chèvre; papier blanchi et carton	Sept. 1986	Les produits précédemment assujettis à des restrictions quantitatives sont à présent visés par une licence générale à vue.
Finlande	Restrictions quantitatives	Monde entier	Certains poissons frais Fruits et légumes frais Préparations de fruits et de légumes	Juill. 1990	Plusieurs restrictions quantitatives sur les importations de produits agricoles ont été supprimées.

Tableau II-7 (suite)

Pays	Type de mesure non tarifaire	Pays/ territoires touchés	Produits visés	Date	Observations concernant les mesures appliquées
Japon	Contingents d'importation	Monde entier	Fromages fondus	Avril 1989	Mesures d'ouverture du marché appliquées à la suite d'une recommandation du Conseil du GATT en février 1988.
			Sucre et sirops de sucre, non compris le lactose	Avril 1990	
			Purées et pâtes de fruits :		
			- fruits autres que les agrumes	Oct. 1988	
			- agrumes	Avril 1990	
			Pulpe de fruits :		
			- pommes, raisins, pêches	Oct. 1988	
			- agrumes	Avril 1990	
			Préparations et conserves d'ananas	Avril 90	
			Jus de fruits (autres qu'agrumes) :		
			- pour enfants	Oct. 88	
			- jus de fruits autres que pommes, raisins et ananas	Avril 1989	
			- jus de pomme, de raisin et d'ananas	Avril 1990	
			Mélanges de jus de fruits	Avril 1990	
Jus de tomate, ketchup et sauce tomate	Juill. 1989				
Préparations alimentaires n.d.a., principalement à base de sucre	Avril 1990	Système de contingents d'importation éliminé par étape, produit par produit, à compter d'octobre 1988.			
Produits provenant du boeuf	Avril 1990				
			Préparations alimentaires :		
			- pâtes	Oct. 1988	
			- yoghourt congelé, crème fouettée, crème glacée et concentrats de protéines	Avril 1990	
			Certains légumes à cosse secs	Oct. 1988	
	Contingents d'importation	Monde entier	Oranges et tangerines fraîches et conservées provisoirement	Avril 1991	Mesures d'ouverture du marché appliquées sur la base de la clause NPF, à la suite d'un accord avec les Etats-Unis visant à régler la question des importations de produits agricoles qui se posait de longue date.
			Boeuf	Avril 1991	

Tableau II-7 (suite)

Pays	Type de mesure non tarifaire	Pays/ territoires touchés	Produits visés	Date	Observations concernant les mesures appliquées
Japon (suite)	Contingents d'importation	Monde entier	Purées et pâtes d'ananas Autres produits provenant de l'ananas	Oct. 1988 Avril 1990	Contribution aux résultats des négociations sur les produits tropicaux, décidée lors de l'examen à mi-parcours des Négociations d'Uruguay en décembre 1988.
	Droit d'accise sur le sucre et taxes sur les produits	Monde entier	Sucre et certains produits tropicaux	Avril 1989	Avec l'entrée en vigueur de la nouvelle loi fiscale, les droits frappant les importations de certains produits tropicaux ont été supprimés. Egalement dans le cadre de la réforme globale de la fiscalité, les taxes par produit visant un large éventail d'articles de "luxe" ont été supprimées et remplacées par un droit de consommation uniforme de 3 %.
	Taxe sur les spiritueux	Monde entier	Vins et boissons alcoolisées	Avril 1989	La loi concernant la taxe sur les spiritueux, telle qu'amendée, a supprimé la taxe <u>ad valorem</u> frappant certaines boissons alcoolisées, ainsi que le "système de classification par catégorie" concernant les whiskies, cognacs, etc., et a considérablement réduit les différences de taxation entre ceux-ci et le "shochu" (alcool de lie de saké).
Norvège	Restrictions quantitatives bilatérales et licences		Produits autres que les textiles	1987	Suppression des restrictions restantes.
Nouvelle- Zélande	Régime de licences	Monde entier	Chaussures	Juill. 1987	Les possibilités d'admission des importations ont été élargies grâce à un système d'octroi de licences par appel d'offres.
	Formalités de licence	Monde entier	Produits non visés par des plans industriels	Juill. 1988	Les mesures de ce type doivent être remplacées par des droits de douane en tant que principale forme de protection.
			Produits visés par des plans industriels	Jusqu'en juill. 1992	Le régime de licences a été progressivement supprimé et remplacé par des droits de douane en tant que mesure de protection.
Suède	Régime de licences	Portugal	Tous les vêtements	Fév. 1989	Même traitement que pour d'autres pays de la Communauté économique européenne.
	Contingents	Province chinoise de Taiwan	Divers types de vêtements	Août 1988	La liste des produits visés par les contingents a été réduite et les niveaux de contingentement ont été relevés pour les autres produits.

Tableau II-7 (suite)

Pays	Type de mesure non tarifaire	Pays/ territoires touchés	Produits visés	Date	Observations concernant les mesures appliquées
Etats-Unis	Contingents et droits majorés	Monde entier	Aciers spéciaux	Sept. 1989	Mesure de sauvegarde prise en vertu de l'article XIX de l'Accord général. La limitation des importations a été appliquée en vertu de l'article 201 de la loi sur le commerce de 1974 pour une période de quatre ans à compter de juillet 1983, et reconduite jusqu'en septembre 1989. Cependant, les produits en aciers spéciaux ont ensuite fait l'objet de restrictions volontaires à l'exportation qui ont été prorogées jusqu'au 31 mars 1992, conformément au programme de libéralisation du commerce de l'acier.
	Restrictions volontaires à l'exportation	Hongrie, Pologne	Acier	Déc. 1989	Les contingents d'importation fixés dans le cadre d'accords bilatéraux ont été considérablement relevés.
	Embargo	Nicaragua	Totalité des produits	Mars 1990	L'embargo et les autres mesures économiques appliquées à l'égard du Nicaragua depuis mai 1985 ont été levées.
	Contingents d'importation	Monde entier	Sucre	Oct. 1990	Le système des contingents d'importation a été remplacé par des contingents tarifaires. Un groupe spécial du GATT, dont le rapport a été adopté en juin 1989, a estimé que le système de contingentement était contraire à l'article XI et a recommandé que la politique des Etats-Unis en matière d'importations soit mise en conformité avec les dispositions de cet article ou supprimée.

Tableau II-8

Importations des pays donneurs de préférences en provenance de bénéficiaires de leurs schémas, 1976-1989

(Millions de dollars)

Année	Importations totales	Importations passibles de droits NPF	Importations incluses dans le SGP		Part en pourcentage		
			Visées	Ayant bénéficié d'un régime préférentiel	(4)/(3)	(5)/(4)	(5)/(3)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1976 <u>a/</u>	133 675.0	50 981.3	23 259.9	9 848.4	45.6	42.3	19.3
1976	136 496.5	52 016.7	23 812.7	10 401.2	45.8	42.7	20.0
1977	136 401.7	58 541.8	27 260.5	12 299.1	46.6	45.1	21.0
1978	145 084.0	67 254.6	33 312.0	15 023.6	49.5	45.1	22.3
1979	233 017.0	76 654.2	44 472.6	20 966.6	58.0	47.1	27.4
1980	248 716.1	116 806.9	57 483.7	25 825.9	49.2	44.9	22.1
1983	220 936.4	121 541.6	60 365.7	28 656.7	49.6	47.5	23.6
1984	232 733.7	147 177.9	69 820.5	33 472.5	47.4	47.9	22.7
1986 <u>a/</u>	236 713.6	160 487.9	81 222.4	35 347.5	50.6	43.5	22.0
1987 <u>a/</u>	293 809.7	194 314.2	115 279.4	47 168.1	59.3	40.9	24.3
1988 <u>a/</u>	370 937.1	281 936.4	137 514.9	56 417.5	48.8	41.0	20.0

Source : Notifications émanant des pays donneurs de préférences et calculs de la CNUCED.

a/ Moins l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Les importations bénéficiant d'un régime préférentiel dans ces deux pays sont estimées à 3 milliards de dollars pour 1988.

Tableau II-9

Nombre et évolution des mesures antidumping et des mesures compensatoires appliquées contre les importations en provenance de toutes les sources et en provenance des pays en développement

(Nombre de cas)

Pays	Procédures engagées a/ du 1er juillet au 30 juin								Procédures annulées/supprimées du 1er juillet au 30 juin								Procédures en suspens b/ à la fin juin									
	Importations provenant de toutes les sources				Importations provenant de pays en développement				Importations provenant de toutes les sources				Importations provenant de pays en développement				Importations provenant de toutes les sources				Importations provenant de pays en développement					
	86-87	87-88	88-89	89-90	86-87	87-88	88-89	89-90	86-87	87-88	88-89	89-90	86-87	87-88	88-89	89-90	1986	1987	1988	1989	1990	1986	1987	1988	1989	1990
Mesures antidumping																										
Australie	24	29	16	23	9	11	8	10	-	102	44	20	-	28	19	11	123	147	74	46	49	36	45	28	17	16
Brésil	-	1	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	2	2	-	-	-	1	1
Canada	22	21	14	15	6	9	4	8	-	31	26	42	-	6	8	6	146	168	158	146	119	41	47	50	46	48
Communauté économique européenne	30	41	38	38	18	26	24	26	25	56	36	38	8	7	12	13	208	213	198	200	200	53	63	82	94	107
Finlande	4	5	2	-	-	-	-	-	-	1	3	1	-	-	-	-	1	5	9	8	7	-	-	-	-	-
Mexique	2	24	10	10	-	6	4	4	-	3	7	7	-	2	2	1	-	2	23	26	29	-	-	4	6	9
Nouvelle-Zélande	3	6	5	2	-	3	1	1	-	-	2	6	-	-	1	-	-	3	9	12	8	-	-	3	3	4
République de Corée	1	-	1	3	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	3	3	2	3	6	1	1	1	1	1
Suède	-	-	2	4	-	-	-	-	-	-	-	6	-	-	-	-	2	2	2	4	2	-	-	-	-	-
Etats-Unis	39	33	18	22	12	6	9	13	29	3	11	15	12	2	6	4	159	169	199	206	213	57	57	61	74	83
Total	125	170	107	117	45	61	51	62	55	197	129	135	20	45	48	35	642	712	675	653	635	188	213	229	242	269
Mesures compensatoires																										
Australie	4	-	2	7	2	-	-	3	1	7	3	5	1	1	-	3	9	12	5	4	6	1	2	1	1	1
Canada	2	-	1	2	-	-	1	2	-	-	-	-	-	-	-	-	6	8	8	9	11	1	1	1	2	4
Communauté économique européenne	-	1	2	-	-	1	2	-	-	-	2	-	-	-	2	-	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4
Nouvelle-Zélande	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	3	1	-	-	-	-	-	-	4	1	-	-	-	-	-	-
Etats-Unis	10	13	5	3	5	12	3	2	11	3	7	14	7	2	5	13	102	101	111	109	98	73	71	81	79	68
Total	16	18	10	12	7	13	6	7	12	10	15	20	8	3	7	16	120	124	132	127	119	78	77	87	86	77
Nombre total des procédures engagées	141	188	117	129	52	74	57	69	67	207	144	155	28	48	55	51	762	836	807	780	754	266	290	316	328	346

Source : Secrétariat de la CNUCED, d'après des rapports du GATT au Comité des pratiques antidumping et au Comité des subventions et des mesures compensatoires et d'autres informations officielles publiées.

a/ Nouveaux cas uniquement (c'est-à-dire exception faite des dossiers faisant l'objet d'un réexamen).

b/ Y compris les ordonnances établissant des droits, les engagements en matière de prix et les enquêtes en suspens.

Chapitre III

LA DIMENSION TECHNOLOGIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL ET DU DEVELOPPEMENT

INTRODUCTION

505. La technologie, après avoir été considérée par les économistes jusque dans les années 50 comme un facteur résiduel dans l'explication de la croissance de la production, a peu à peu été universellement reconnue comme un élément fondamental de la croissance économique et du développement. L'impact et la diffusion du progrès technique variant selon les pays, la technologie est également un facteur déterminant de l'évolution des relations économiques internationales. Une fois que son inventeur a établi son droit de propriété et qu'elle a été transformée en un produit ou en un procédé nouveau ou amélioré, l'innovation ne tarde pas à entrer dans le commerce de biens et de services et aussi de la technologie elle-même, par le biais de l'investissement étranger direct, des exportations de biens d'équipement, des licences d'exploitation de brevets et de savoir-faire. La technologie est étroitement associée à la fois à l'orientation géographique et à la composition du commerce international et au processus de développement économique, qui sont les deux pierres angulaires de la CNUCED. Au cours des deux dernières décennies, elle est devenue un élément à part entière des grandes questions analysées et négociées à la CNUCED et un élément intrinsèque de ses activités de coopération technique.

506. Pendant cette période, et plus particulièrement depuis le début des années 80, on a assisté à d'importants développements qui ont influencé et continueront d'influencer profondément la coopération technologique internationale et les flux internationaux de technologie, notamment les courants à destination des pays du tiers monde. Pour ces derniers, qui ne sont pas producteurs de technologie, le commerce est l'un des principaux moyens de s'en procurer. Les changements intéressant les transferts de technologie aux pays en développement ont donc des répercussions sur leur développement au sens large.

507. Les apports technologiques aux pays en développement sont influencés par les conditions macro-économiques et les capacités technologiques, et aussi par les politiques gouvernementales. Ces dernières années, les transferts de technologie ont diminué pour la plupart des pays en développement. Un examen de leur évolution (section A) montre que les transferts de technologie aux pays en développement sont concentrés sur un petit nombre de pays, essentiellement des pays d'Asie. Cette situation soulève deux questions : l'une concerne les contraintes financières auxquelles doivent faire face de nombreux pays en développement, l'autre pose le problème de la capacité d'absorption ou, de manière plus générale, du "dynamisme technologique", c'est-à-dire le point de savoir si les pays sont capables d'absorber et de déployer efficacement les technologies nouvelles, de les adapter aux conditions locales, de les améliorer et finalement de générer de nouvelles connaissances.

508. L'analyse de l'expérience d'un certain nombre de pays (section B) montre que le dynamisme technologique n'est pas le résultat du rôle minimaliste prescrit pour l'Etat par les tenants de l'orthodoxie actuelle. Si la nature des interventions nécessaires varie selon le stade de développement et les objectifs nationaux, et aussi selon l'aptitude des pouvoirs publics à organiser des interventions, la nécessité d'intervenir demeure. On est ainsi conduit à de toutes autres conclusions pour les politiques technologiques des pays en développement.

509. Dans une économie mondiale caractérisée par une étroite interdépendance, les perspectives de voir les pays en développement mettre en place ou renforcer leur capacité technologique ne sont pas seulement l'expression de facteurs endogènes mais aussi, de plus en plus, de forces exogènes, notamment de l'émergence de technologies nouvelles, de la manière dont les pays développés à économie de marché réagissent aux changements de compétitivité induits par les mutations technologiques, et de l'évolution des relations commerciales internationales (section C).

510. Enfin, étant donné les problèmes particuliers que soulèvent les campagnes en faveur de l'application de technologies écologiques dans les pays en développement et les préoccupations croissantes que suscite l'impact de la technologie ou le développement durable, cet aspect est traité séparément (section D).

511. Les principales conclusions, ainsi que les recommandations sur les grandes orientations de politique générale, sont résumées dans la dernière section du chapitre (section E).

A. FLUX DE TECHNOLOGIE

1. Changements dans la provenance et la destination des flux de technologie

512. Bien que le marché international des techniques reste dominé par un petit nombre de pays développés à économie de marché, le fait saillant des dernières années c'est que les Etats-Unis sont en train d'être rejoints par d'autres pays en tant que source d'innovations et en tant qu'exportateur de technologie. Durant les deux décennies qui ont précédé les années 70, les Etats-Unis ont été le chef de file indiscuté de la mise au point et de l'application des techniques industrielles. Mais avec l'intensification rapide des efforts d'innovation du Japon et, dans une moindre mesure, d'autres pays développés, l'écart entre ces pays et les Etats-Unis a diminué.

513. Il en est résulté une rivalité plus intense sur les marchés internationaux et une multipolarité grandissante de l'offre de techniques. En raison de cette multipolarité mais aussi sous l'effet d'autres facteurs comme les fluctuations des écarts de taux de change et le désir de protéger les positions sur les marchés, les Etats-Unis sont devenus le principal bénéficiaire net de l'investissement étranger direct effectué dans le monde. Leur position d'exportateur de biens d'équipement a elle aussi subi des changements, en particulier avec la concurrence accrue de la République fédérale d'Allemagne et du Japon. De fait, en 1985, ils étaient devenus

un gros importateur net de biens d'équipement. A noter toutefois que cette position déficitaire ne se retrouve pas pour toutes les catégories de ces biens. Dans certaines branches comme l'aéronautique, les télécommunications, le matériel de bureau et les engins de construction et de travaux publics, les Etats-Unis gardent une position dominante sur les marchés internationaux. Dans d'autres, comme la machine-outil ou le textile et le matériel d'imprimerie, leur part du marché a fortement diminué. C'est sur la base des paiements au titre des apports de technologie, sous forme de redevances et autres droits, que les Etats-Unis restent de loin le fournisseur de technologie le plus important, surtout pour les pays en développement. Mais ces rentrées sont plutôt le résultat de leurs succès passés dans le domaine de l'innovation que l'expression de leurs performances actuelles.

514. Parmi les pays développés à économie de marché, l'exportateur de technologie qui s'est montré le plus dynamique depuis les années 70 a été sans aucun doute le Japon. Preuve de sa compétitivité accrue : il est le seul à avoir enregistré ces 15 dernières années un excédent commercial pour toutes les catégories d'articles manufacturés à faible, moyenne ou forte intensité technologique, celle-ci étant mesurée par le rapport des dépenses de R-D à la valeur de la production 159/. Avec des excédents commerciaux aussi importants et sous l'effet de pressions tant externes qu'internes (hausse des coûts et pénuries de main-d'oeuvre), les entreprises japonaises ont procédé à des investissements directs massifs à l'étranger, dont les principaux destinataires ont été les Etats-Unis, les pays d'Asie du Sud-Est, le Mexique et le Brésil.

515. La prééminence technologique du Japon est particulièrement prononcée dans plusieurs secteurs clefs qui seront probablement très importants pour l'avenir de l'économie mondiale (micro-électronique, robotique et matériaux nouveaux, par exemple). Dans d'autres qui intéressent de plus près les pays en développement, comme la chimie et l'agro-alimentaire, sa position est relativement plus faible.

516. La position des pays d'Europe occidentale est plus ambivalente. L'Allemagne a renforcé sa position de fournisseur de technologie dans plusieurs des branches les plus anciennes (construction de machines et textiles par exemple) où elle a maintenu un avantage technologique durable grâce à l'expérience qu'elle a accumulée dans la conception et la construction de machines. La France a réussi d'importantes avancées dans les télécommunications et la télématique. Une coopération plus étroite entre les principales économies européennes a abouti récemment à un renforcement de leur position dans l'aéronautique. La Suisse et surtout la Suède ont gardé la maîtrise de certaines technologies de base, dans des branches comme le travail des métaux, les instruments de précision et le génie civil. Leur présence accrue sur le marché des pays en développement dont la croissance est la plus rapide, notamment en Asie, mérite d'être notée. Dans l'ensemble, toutefois, les entreprises d'Europe occidentale ont gardé comme partenaires technologiques privilégiés les pays d'Afrique et un grand nombre de pays en développement moins avancés.

517. Au cours de la dernière décennie, les pays en développement ont joué un rôle accru dans les exportations de biens d'équipement et dans l'investissement à l'étranger. La croissance de ces flux en provenance des pays en développement, bien que les montants soient encore modestes en chiffres absolus, a été supérieure à celles des courants correspondants émanant des pays développés. Cependant, seul un très petit nombre de pays en développement, essentiellement des pays d'Asie gros exportateurs d'articles manufacturés, sont à l'origine de ces transactions. Une partie d'entre elles s'est orientée vers d'autres pays en développement, essentiellement des pays d'Asie, afin de tirer parti de coûts salariaux plus faibles et d'autres avantages liés à la localisation, ainsi que de marchés régionaux en expansion. La composante de ces flux qui progresse le plus rapidement est celle qui se dirige vers des pays à économie de marché, étant donné l'attraction exercée par l'existence de débouchés et l'accessibilité de la technologie.

518. Les pays d'Europe centrale et orientale continuent de jouer un rôle mineur dans les apports commerciaux de technologie aux pays en développement (leur part dans le total des exportations de biens d'équipement vers ces pays continue de se situer autour de 8 %), bien qu'ils demeurent une importante source de technologie pour certains pays en développement.

519. En ce qui concerne les flux de technologie en direction des pays en développement (tableau III-1), les divergences se sont encore accentuées ces dernières années. Si l'on considère la situation par région, la part de l'Asie dans les fournitures de biens d'équipement aux pays en développement a continué d'augmenter fortement, pour atteindre 62 % en 1989. L'investissement étranger direct dans l'Asie en développement a accusé une ascension plus rapide encore, surtout dans la seconde moitié de la décennie, où la région a dépassé l'Amérique en développement en tant que principale zone d'accueil de l'investissement étranger direct parmi les pays du tiers monde. Les grands bénéficiaires ont été, ces dernières années, Singapour et Hong Kong et, plus récemment, la Malaisie et la Thaïlande qui, à la fin de la décennie, avaient rejoint les deux premiers sur la liste des principaux pays d'accueil pour ce type de flux. Leur croissance rapide, la concentration sur le secteur manufacturier, de bons résultats à l'exportation et des monnaies relativement sous-évaluées, en plus d'une main-d'oeuvre qualifiée et bon marché, ont exercé un effet d'attraction sur l'investissement étranger direct et permis d'absorber un volume substantiel d'importations de biens d'équipement. L'analyse de leur expérience en tant que bénéficiaires d'apports technologiques pourrait fournir de précieux enseignements pour la conception des politiques visant à promouvoir ce type de flux. De plus, les courants d'investissement étranger direct entre pays en développement ont joué un rôle de plus en plus crucial dans cette région à mesure que les exportateurs d'articles manufacturés, pour préserver leur compétitivité sur les marchés extérieurs, commençaient à investir de façon substantielle dans d'autres pays en développement. Cette évolution pourrait signifier peut-être que la croissance de l'investissement étranger a des chances de se poursuivre dans ces pays, même si les apports en provenance des pays développés reculent ou se détournent vers d'autres régions 160/.

Tableau III-1

Courants de technologie entre pays développés à économie de marché et pays et territoires en développement
(En milliards de dollars)

Indicateur	Par région géographique								Par groupe analytique					
	Ensemble des pays en développement <u>a/</u>		Amérique en développement		Afrique en développement		Asie en développement		Principaux exportateurs d'articles manufacturés <u>b/</u>		Pays les moins avancés <u>b/</u>		Chine <u>c/</u>	
	Entrées	Sorties	Entrées	Sorties	Entrées	Sorties	Entrées	Sorties	Entrées	Sorties	Entrées	Sorties	Entrées	Sorties
I. Biens d'équipement <u>d/</u>														
1980	115	14	31	4	23	-	57	9	28	8	6	-	3	-
1981	130	16	36	4	26	1	65	10	28	9	6	-	3	-
1982	122	17	29	5	23	-	68	12	25	10	5	-	2	-
1983	106	21	20	5	18	-	65	15	24	13	4	-	3	-
1984	106	28	24	7	18	-	62	20	28	17	4	-	4	-
1985	101	28	25	8	17	-	57	19	28	18	4	-	10	-
1986	112	34	29	9	17	1	64	24	35	22	4	-	11	-
1987	126	45	32	10	16	1	74	32	46	31	5	-	9	1
1988	144	60	35	14	17	1	87	44	56	41	5	1	9	1
1989	155	67	36	16	18	2	96	48	62	44	5	1	9	1
II. Investissement étranger direct <u>e/</u>														
1980	9.9	1.1	6.2	0.4	0.3	0.1	3.3	0.6	5.9	0.5	0.3	-	0.1	0
1981	14.6	0.2	8.2	0.2	1.5	0.1	5.8	0.2	8.4	0.3	0.2	-	0.3	0
1982	13.0	1.1	6.2	0.4	1.4	0.1	4.9	0.6	4.9	0.9	0.2	-	0.4	-
1983	10.0	0.9	3.5	0.3	1.2	0.1	5.1	0.1	4.0	0.2	0.1	-	0.6	-
1984	10.6	0.6	3.2	0.1	1.4	0.1	5.8	0.4	4.3	0.2	0.1	-	1.3	0.1
1985	11.7	1.1	4.0	0.1	2.6	-	5.0	1.0	3.3	0.4	0.1	-	1.7	0.6
1986	12.3	1.7	3.5	0.7	1.7	-	7.0	1.0	5.3	0.5	-	-	1.9	0.4
1987	19.9	2.4	6.0	0.2	2.1	0.2	12.0	2.0	12.0	1.2	0.2	-	2.3	0.6
1988	25.3	5.9	8.1	0.3	2.1	0.1	14.9	5.5	12.9	0.8	0.1	-	3.2	0.8
1989	29.8	8.9	7.4	0.2	4.3	0.1	16.7	8.7	12.1	7.3	0.2	-	3.4	0.8

Tableau III-1 (suite)

Indicateur	Par région géographique				Par groupe analytique								
	Ensemble des pays en développement <u>a/</u>		Amérique en développement	Afrique en développement	Asie en développement		Principaux exportateurs d'articles manufacturés <u>b/</u>	Pays les moins avancés <u>b/</u>	Chine <u>c/</u>				
	Entrées	Sorties	Entrées	Sorties	Entrées	Sorties	Entrées	Sorties	Entrées	Sorties			
III. Dons de coopération technique <u>f/</u>													
1980	7.3		1.2		3.1		1.8		0.2		1.5		0.1
1981	7.4		1.2		3.0		1.8		0.2		1.6		0.1
1982	7.4		1.0		3.0		1.9		0.2		1.6		0.1
1983	7.7		1.0		3.2		1.8		0.2		1.6		0.1
1984	7.7		1.0		3.2		1.7		0.2		1.6		0.1
1985	8.2		1.2		3.5		1.8		0.2		1.8		0.1
1986	9.7		1.5		4.1		2.1		0.3		2.1		0.2
1987	11.6		1.8		4.7		2.5		0.3		2.4		0.3
1988	12.9		2.0		4.9		2.9		0.4		2.6		0.3
1989	12.7		1.9		5.0		2.8		0.4		2.7		0.3

Sources : Calculs du secrétariat de la CNUCED, à partir de données provenant : i) de l'ONU, pour les importations de biens d'équipement; ii) du Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, pour l'investissement étranger direct; et iii) de l'OCDE pour les dons au titre de la coopération technique.

a/ Le total comprend les pays et territoires en développement d'Europe et d'Océanie, et les chiffres sont arrondis.

b/ Principaux exportateurs d'articles manufacturés : Brésil, Hong Kong, Mexique, province chinoise de Taiwan, République de Corée et Yougoslavie. Pays les moins avancés : voir CNUCED, Manuel de statistique du commerce international et du développement, 1989, Publication des Nations Unies, numéro de vente : E/F.90.II.D.1, septembre 1990.

c/ Pour mémoire.

d/ Comprend la section 7, machines et matériel de transport, de la CTCI/Rev.1, à l'exception des positions 719.4 Appareils mécaniques à usage domestique; 724.1 Récepteurs de télévision; 724.2 Récepteurs de radiodiffusion; 725.0 Appareils électriques à usage domestique; 732.1 Automobiles pour le transport des personnes; 732.6 Châssis pour véhicules destinés au transport des personnes; 732.9 Motocycles et 733.1 Bicyclettes.

e/ Non compris les Bahamas, Bermudes, et les îles Caïmanes.

f/ Les dons que leurs auteurs n'ont pas affectés à des pays particuliers n'ont pas été inclus dans les groupes régionaux ou analytiques, mais sont pris en compte dans le total pour les pays en développement.

520. Si le rôle des pays d'Amérique latine dans les importations de technologie a diminué, la crise financière qu'a connue la région y est sans doute pour beaucoup, mais le stock considérable d'investissements étrangers directs accumulé dans les principaux pays d'Amérique latine avant la présente décennie pourrait être un autre facteur. Malgré ce recul, le Brésil, le Mexique et l'Argentine figurent encore parmi les principaux destinataires des courants d'investissement étranger direct, puisqu'ils ont reçu, de 1980 à 1989, 12, 11 et 4 % respectivement du volume moyen des investissements étrangers réalisés dans les pays en développement.

521. En ce qui concerne l'Afrique, qui n'a absorbé jusqu'à présent qu'une fraction minimale des apports commerciaux de technologie aux pays en développement, le déclenchement de la crise de la dette et la dégradation des marchés des matières premières ont encore réduit la capacité de la région d'importer de la technologie. Les importations de biens d'équipement n'ont pas cessé de reculer en valeur nominale pendant la décennie 80 et l'investissement étranger direct a fluctué entre 1,5 milliard et 2,5 milliards de dollars des Etats-Unis 161/. De plus, l'investissement étranger direct a été concentré dans des pays exportateurs de pétrole relativement peu nombreux. L'Algérie, le Cameroun, l'Egypte, le Nigéria et la Tunisie ont en effet absorbé plus de 90 % du total des capitaux investis dans la région dans la première moitié des années 80. En 1989, l'Egypte et le Nigéria ont accueilli 86 % des flux de ce type dirigés sur la région. L'investissement étranger direct dans les pays non pétroliers d'Afrique subsaharienne, dont beaucoup font partie des moins avancés, est resté inférieur à 0,5 milliard de dollars des Etats-Unis depuis 1981, malgré l'adoption de législations favorables à ce type d'investissement. Les flux commerciaux de technologie à destination du groupe des pays les moins avancés sont restés stationnaires pendant la décennie 162/.

522. En ce qui concerne l'assistance technique, il semble que les chiffres traduisent les performances relativement dynamiques des économies d'Asie, dont la part dans le total pour les pays en développement est passée de 25 % en 1980 à 22 % en 1989.

2. Evolution des caractéristiques et des sources des flux de technologie destinés aux pays en développement

523. Alors que les transferts de technologie aux pays en développement diminuaient en volume ces dernières années, les marchés internationaux de la technologie se sont diversifiés et se sont ouverts davantage grâce à un élargissement des modes de transfert les plus couramment utilisés et des sources d'approvisionnement. Cette évolution a été importante pour les pays en développement dont les entreprises bénéficiaires ont vu s'élargir le nombre des options offertes et accroître leur participation à la conception, à la réalisation et à l'exploitation des installations faisant l'objet des projets d'investissement.

524. Le changement le plus évident a été le mouvement en faveur des transferts de technologie sans participation au capital ou avec participation minoritaire, par opposition aux transferts effectués par le biais de filiales à participation majoritaire. Ces formes de transfert comprennent les coentreprises, les accords de licence et de savoir-faire, les importations

de machines, les contrats de gestion, le franchisage, la sous-traitance internationale, le crédit-bail et les mécanismes d'échanges compensés comportant un transfert de technologie. Cette évolution a été influencée par plusieurs facteurs. Premièrement, les orientations et les mesures législatives adoptées par les gouvernements des pays d'accueil dans les années 60 et au début des années 70 au sujet de l'investissement étranger direct encourageaient les coentreprises et les nouvelles formes de transfert de technologie. Deuxièmement, les entreprises japonaises et les firmes d'Europe occidentale ont pris de plus en plus d'importance, par rapport aux entreprises des Etats-Unis, en tant que fournisseurs de technologie aux pays en développement. Elles ont témoigné d'une propension relativement plus forte que les entreprises américaines à partager le capital social avec les partenaires locaux et à fournir des techniques à des entreprises non affiliées. Troisièmement, il y a eu sans doute une réaction de la part des investisseurs étrangers potentiels devant les incertitudes dues au ralentissement de l'activité dans les pays développés à économie de marché et devant l'extrême volatilité des marchés des changes. Un moindre recours à l'investissement à long terme au profit d'autres mécanismes permettant d'exploiter plus rapidement un avantage technologique dans les pays en développement a été perçu comme un moyen de réduire le risque financier. Quatrièmement, il y a eu l'internationalisation accélérée de toute une gamme de services allant de la publicité à la comptabilité en passant par la location de véhicules, l'hôtellerie et la restauration rapide. Dans ces activités de services, les formes les plus courantes du transfert de technologie sont les contrats de gestion, les accords de commercialisation et d'assistance technique et, en particulier, le franchisage et les licences d'exploitation d'une marque de commerce ou de fabrique, sans participation directe au capital social ou avec seulement une participation minoritaire.

525. Enfin, depuis le début des années 70 des petites et moyennes entreprises de pays développés à économie de marché, ainsi que des sociétés de pays en développement, sont apparues sur les marchés internationaux comme fournisseurs de technologie, avec une conception du transfert de technologie plus diversifiée qu'elle ne l'était dans le passé. Ces deux sources nouvelles méritent une attention spéciale étant donné l'impact qu'elles pourraient avoir à l'avenir sur les pays en développement.

a) Petites et moyennes entreprises (PME)

526. Beaucoup de PME de pays développés à économie de marché participent de plus en plus aux opérations et aux investissements à contenu technologique dans les pays en développement. En France par exemple, comme il ressort d'une étude de la CNUCED, la valeur des flux de technologie en provenance des PME et à destination des pays en développement a triplé ou quadruplé entre 1976 et 1985 163/. La même tendance s'observe dans plusieurs autres pays développés, en particulier l'Allemagne et l'Italie. Les PME du Japon ont fourni à peu près la moitié de l'investissement total effectué à l'étranger par des entreprises de ce pays dans les années 70 164/.

527. Les PME présentent des caractéristiques qui les différencient des grandes sociétés transnationales en ce qui concerne, d'une part, les raisons qui les poussent à internationaliser leurs activités par le biais du transfert de technologie et les stratégies qu'elles appliquent à cet effet et,

d'autre part, l'influence qu'elles exercent sur l'avancement technologique de leurs partenaires acquéreurs dans les pays en développement. De fait, il apparaît de plus en plus que les PME sont, dans une certaine mesure, complémentaires des sociétés transnationales dans les pays en développement : elles n'opèrent pas dans les mêmes branches ni dans les mêmes conditions qu'elles. En général, elles se situent dans des branches de la petite industrie, surtout le travail des métaux et les constructions mécaniques et électriques, caractérisées par l'emploi de techniques relativement standardisées qui correspondent aux besoins de ces branches dans les pays en développement. Il n'en reste pas moins qu'une assistance est nécessaire pour trouver les moyens de promouvoir efficacement des transferts accrus de technologie des PME aux pays en développement.

528. Le rôle croissant des PME apparaît également dans le transfert de technologie aux pays d'Europe orientale. On trouve en effet des PME d'Europe occidentale dans la moitié environ des 168 coentreprises mises en place dans les années 80 entre des pays développés à économie de marché et des firmes de pays d'Europe orientale à la suite des nouvelles orientations adoptées par ces pays pour attirer les technologies étrangères et trouver des débouchés à l'exportation 165/.

b) Entreprises des autres pays en développement

529. L'autre source de technologie pour le tiers monde - les autres pays en développement - est encore comparativement modeste en termes quantitatifs. Le potentiel de la coopération à des fins technologiques entre pays en développement n'a pas été pleinement utilisé, en raison surtout du manque d'informations sur les sources possibles de technologie dans ces pays et de l'absence de principes directeurs et d'arrangements appropriés pour concrétiser cette coopération. Cependant, cette forme de coopération semble gagner en importance. Le phénomène est intéressant car il montre que ces pays ont considérablement progressé comme fournisseurs de technologie. Ainsi les exportations d'usines clefs en main et de pièces de machines et d'équipement provenant d'entreprises locales d'Argentine, du Brésil, d'Inde, du Mexique, de la République de Corée et de la province chinoise de Taiwan ont augmenté de façon spectaculaire au cours des années 70 166/. Après une phase de stagnation ou de recul dans la première moitié des années 80, ces exportations ont retrouvé leur croissance dynamique à partir de 1986. L'investissement étranger direct émanant de sociétés nationales de pays en développement a lui aussi rapidement augmenté pendant cette même décennie. Les exportations de biens d'équipement, de même que les flux d'investissement direct vers les pays développés à économie de marché, ont plus que quadruplé au cours de la décennie.

530. Dans le secteur des services intéressant la technologie, les sociétés transnationales de pays en développement sont également en concurrence avec leurs homologues des pays développés dans plusieurs domaines, surtout pour les services de construction et d'ingénierie. Ainsi, sur les 570 milliards de dollars représentant les marchés attribués pendant la période 1978-1983, environ 16 % sont allés à des entreprises de pays en développement et de Chine 167/. Pendant cette période, la République de Corée se plaçait certainement en tête, ayant enlevé davantage de marchés que toutes les autres grandes entreprises de pays en développement prises ensemble. Venaient ensuite la Yougoslavie, le Brésil et l'Inde.

531. Les années 80 ont été d'abord marquées par un renversement de cette tendance pour les entreprises des pays en développement, suivi d'un certain redressement après 1987. Cette évolution correspondait au tassement du marché international des services de construction et d'ingénierie. Mesuré d'après la valeur des contrats étrangers enlevés par les 250 entreprises internationales de premier rang, ce marché avait en effet enregistré entre 1981 et 1987 une baisse de 50 %, due elle-même à plusieurs facteurs, notamment l'apathie de l'économie mondiale, la chute des recettes pétrolières consécutive à la baisse spectaculaire des prix du pétrole après 1983 et le fait que les grands travaux d'infrastructure de base entrepris dans beaucoup de pays en développement producteurs de pétrole avaient été achevés. En 1989, la valeur du marché des services de construction et d'ingénierie a atteint 112,5 milliards de dollars, chiffre supérieur aux résultats de 1988, soit 94 milliards de dollars, mais encore inférieur au niveau record de 1981. Le fait que des pays comme la Chine, qui ont réussi à améliorer leurs performances économiques, doivent faire face à des besoins croissants en matière d'infrastructure, pourrait expliquer ce redressement. Au demeurant, la reprise récente présente deux caractéristiques essentielles. Premièrement, la part de la République de Corée a continué de reculer régulièrement entre 1987 et 1989. Deuxièmement, la part d'autres pays en développement exportateurs de services de construction et d'ingénierie a progressé, aussi bien en valeur absolue qu'en chiffres relatifs pour atteindre 7,5 % du volume total de ces services en 1989 168/.

532. Le financement des projets, pour lequel les entreprises des pays développés ont un avantage évident, est un facteur important qui affecte la compétitivité des entreprises sur les marchés internationaux. En effet, les entreprises de la République de Corée et d'autres pays en développement ne savent guère comment utiliser les marchés internationaux de capitaux pour organiser des montages financiers avantageux pour leurs clients dans d'autres pays en développement. Ce handicap, auquel est venue s'ajouter l'augmentation des coûts de la main-d'oeuvre qualifiée et non qualifiée dans les pays exportateurs, a été un obstacle aux exportations de services de construction et d'ingénierie destinées aux autres pays en développement. Contrairement aux années 70 où l'essentiel des exportations de services de construction et d'ingénierie effectuées par des pays en développement allait aux pays producteurs de pétrole riches en capitaux où les projets sont financés par des fonds d'origine intérieure, les années 80 ont vu un affaissement spectaculaire de ce marché régional lucratif, qui a contraint les entreprises internationales à s'aventurer sur les marchés d'autres pays en développement dont beaucoup sont des pays pauvres en capitaux et ont besoin d'un financement extérieur.

533. Ces divers aspects mettent en évidence la nécessité d'accroître l'assistance technique en faveur des pays du tiers monde pour leur permettre de promouvoir d'autres formes et d'autres sources de transfert de technologie conformément à leurs priorités de développement.

3. Contraintes financières et flux de technologie

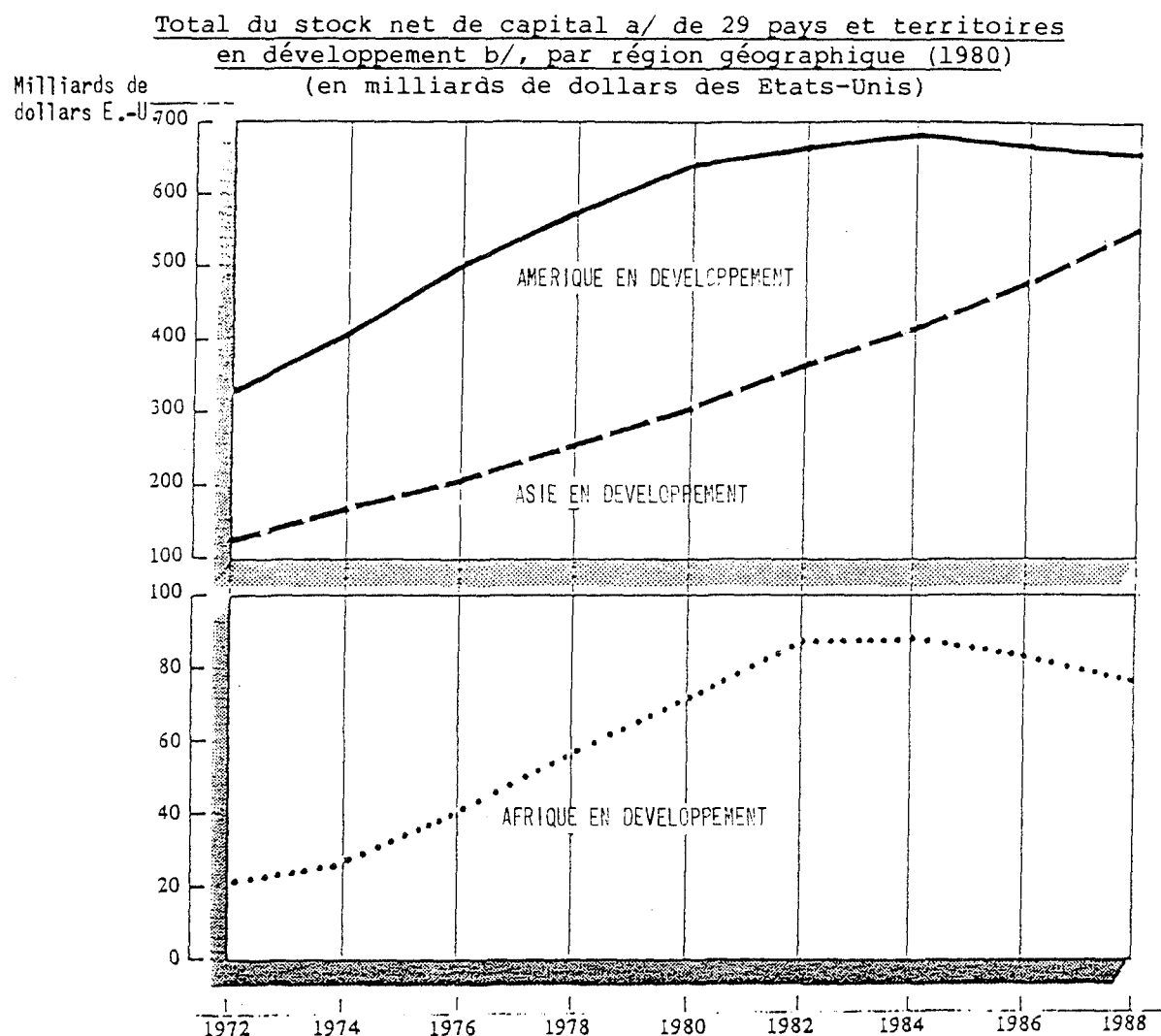
534. Contrairement à ce qui se passe pour une minorité d'exportateurs dynamiques d'articles manufacturés, qui sont des pays d'Asie, la capacité d'acquisition de technologie est restée très limitée dans la plupart des pays en développement au cours de la deuxième moitié de la décennie. Dans leur majorité, les pays en développement ne produisent qu'un éventail restreint des biens d'équipement nécessaires pour soutenir leurs investissements dans les installations et les machines, et ces productions sont surtout concentrées dans le secteur des ouvrages métalliques à faible intensité technologique. De plus, étant donné la forte spécialisation dans le secteur des biens d'équipement, il est pratiquement impossible, même pour des pays avancés, de faire exclusivement appel à une production locale de biens d'équipement 169/.

535. L'évolution quantitative de la capacité de production (voir le graphique III-1) peut être observée au moyen d'une estimation du stock net de capital investi. Malgré l'imperfection des hypothèses nécessaires à cette estimation, les très nettes différences entre les régions géographiques 170/ mettent en lumière les incidences à long terme de l'accumulation de capital. Les baisses récentes du stock de capital pour l'Amérique et l'Afrique en développement sont sous-estimées, car elles ne tiennent pas pleinement compte de la diminution de la valeur des actifs imputable au changement technologique. Dans ce contexte, une baisse du stock de capital ne traduit pas simplement une réduction de la capacité de production 171/, elle implique également que l'aptitude des pays à suivre le rythme du progrès technologique global a diminué. Ce progrès étant très rapide, la contraction du stock de capital placera certains pays dans une situation où il leur sera encore plus difficile de conserver ou d'atteindre un niveau suffisant de compétitivité internationale dans les années 90 172/.

536. Le problème est exacerbé par l'effet cumulatif des contraintes financières extérieures, qui se répercute sur la capacité productive des pays en développement et sur leur aptitude à suivre le rythme des changements technologiques globaux. Cette préoccupation revêt une importance particulière, car il s'est révélé difficile de remplacer les biens d'équipement importés par des biens produits sur place 173/.

537. De plus, il faut aussi noter que le fait d'"ouvrir les économies aux investissements étrangers", il y a au moins quelques raisons de le penser, n'entraînera pas automatiquement 174/ une croissance plus rapide de ces investissements et ne réduira pas les contraintes. Les investissements étrangers sont en effet influencés par la cote de crédit d'un pays, elle-même déterminée par la situation de la balance des paiements, qui traduit notamment le rôle d'autres flux financiers. On constate que les pays qui ont reçu la plus grande partie des investissements étrangers directs ont été ceux qui ont également bénéficié d'autres types d'apports financiers, prêts commerciaux et aide publique, par exemple 175/. De plus, les pays les moins avancés, y compris ceux d'Afrique subsaharienne, qui ont été parmi les premiers à adopter une législation favorable aux investissements étrangers dans les années 70 et même avant, ont fort mal réussi à attirer cette forme de transfert de technologie.

Graphique III-1



Source : calculs du secrétariat de la CNUCED d'après des données du Bureau de statistique de l'ONU et de l'ONUDI.

a/ Le stock net de capital a été calculé d'après les importations et la production locale de biens d'équipement. Voir la note du tableau 1 pour une définition des biens d'équipement importés (CTCI 7 moins le matériel de transport et les biens de consommation durables). La contribution d'origine locale au stock de capital a été calculée d'après la production des industries (CITI 381 à CITI 385, moins les exportations). On a utilisé les taux de change du FMI pour convertir les monnaies nationales en dollars des Etats-Unis et les coefficients de déflation par pays de la CNUCED pour la CTCI 7 afin d'obtenir des valeurs réelles. Une méthode directe de dépréciation a été appliquée pour calculer les stocks nets, sur la base d'une durée de vie économique utile de 11 ans. Des statistiques commerciales et des données sur la production industrielle étant disponibles à partir de 1962, on a pu établir une estimation du stock de capital initial pour 1972.

b/ Pour une liste des 29 pays et territoires en développement sélectionnés, voir le tableau III-2 ou III-3. Ces pays et territoires représentent 67 % du PIB total (1987) et 72 % de la population totale (1987) des pays en développement. La représentativité géographique en termes de population est de 86 % pour l'Amérique en développement, de 40 % pour l'Afrique en développement et de 81 % pour l'Asie en développement.

B. LE DYNAMISME TECHNOLOGIQUE : DES EXPERIENCES NATIONALES
CONTRASTEES ENTRE PAYS EN DEVELOPPEMENT

1. Les fondements du dynamisme technologique

538. L'aptitude des pays à s'adapter à l'évolution de l'environnement économique extérieur et, par conséquent, la mesure dans laquelle ils peuvent tirer parti des avantages du système commercial international varient considérablement d'un pays à l'autre et dépendent de l'efficacité dont ils ont fait preuve dans la poursuite de leur industrialisation. Ce bilan disparate s'explique par plusieurs facteurs. Les pays ont démarré (dans les années 50) à partir de niveaux d'industrialisation très différents : certains disposaient de bases manufacturières bien établies, tandis que d'autres n'avaient que des entreprises de transformation rudimentaires (les compétences, les institutions et les infrastructures qui vont de pair avec l'industrie leur faisaient en grande partie défaut). Confrontés à des environnements économiques extérieurs très différents, ils ont géré leur politique macro-économique avec des taux de réussite très variables. Si les circonstances politiques et les phénomènes naturels ont favorisé les efforts de développement de certains pays, il n'en a pas été de même pour d'autres.

539. La réussite industrielle ne dépend pas seulement de l'aptitude à acheter les biens d'équipement et le savoir-faire indispensables, mais aussi du "dynamisme technologique". Le dynamisme technologique offre même à des pays pauvres en ressources la possibilité d'investir efficacement leurs ressources rares, de prendre pied sur les marchés d'exportation et de remplacer efficacement les importations, de diversifier les structures de leur industrie et de leurs exportations et de faire du secteur manufacturier le moteur d'une transformation structurelle durable. C'est dans ce dynamisme que réside la véritable différence entre les pays qui ont réussi leur industrialisation et les autres.

540. L'explication qui prédomine dans la littérature actuelle, c'est que la réussite industrielle (et implicitement le dynamisme technologique) résulte de stratégies commerciales axées sur l'exportation. Selon les conceptions courantes, ces stratégies ne se réduisent pas à des incitations visant à stimuler dans une même mesure les ventes à l'étranger et les ventes sur le marché intérieur, mais elles s'accompagnent également de politiques "néolibérales" 176/ : protection faible et uniforme en faveur des industries locales, libre circulation des technologies et des capitaux étrangers, structures d'investissement déterminées par les stimulants du marché, absence de mesures destinées à promouvoir les technologies ou les capacités locales et pas de restrictions à la concurrence sur le marché intérieur 177/. Cette interprétation de l'expérience industrielle récente conduit à de vigoureuses recommandations à l'intention des pays qui veulent accéder au dynamisme technologique : réduire les interventions de l'Etat, surtout dans le secteur du commerce, libéraliser les flux d'investissement direct, encourager la concurrence et ainsi de suite (ce qu'on appelle généralement "pratiquer la vérité des prix"). Par conséquent, le rôle jugé approprié par l'Etat consiste à fournir l'infrastructure nécessaire et à fixer le cadre juridique constituant les règles de jeu.

541. L'idée développée dans la présente section, c'est que l'orientation axée sur l'exportation (orientation assortie d'incitations neutres qui ne distinguent pas entre les marchés extérieurs et intérieurs) est souhaitable, mais que l'expérience des pays qui ont réussi leur industrialisation ne plaide pas en faveur du rôle minimaliste prescrit pour l'Etat. Au contraire, si les pays qui ont le mieux réussi leur industrialisation se sont montrés dynamiques, c'est précisément parce qu'ils sont vigoureusement intervenus dans la mise en place des capacités technologiques. Leurs interventions ont été à la fois "fonctionnelles" (pour dynamiser les forces du marché sans favoriser d'activités particulières) et "sélectives" (pour promouvoir telle ou telle activité ou telle ou telle firme de préférence à d'autres), même s'il y a eu des différences considérables du point de vue de l'ampleur et du choix des interventions.

542. Le dynamisme technologique d'un pays dans le secteur manufacturier comporte de nombreux éléments. Ceux-ci peuvent être regroupés sous deux rubriques : premièrement, la capacité des diverses entreprises manufacturières; et deuxièmement, les interactions entre les divers fabricants et entre ces derniers et l'environnement sur lequel ils s'appuient. Les capacités au niveau de la firme comprennent les compétences, le savoir et la cohérence institutionnelle qui permettent à un fabricant de faire trois choses : premièrement, de sélectionner et de monter des projets viables, d'acheter la technologie et les biens d'équipement correspondants, de réaliser l'investissement de manière efficiente ("capacités d'investissement"); deuxièmement, de maîtriser la technologie du processus et du produit, d'atteindre de bons niveaux d'efficacité en termes de qualité, de maintenance et de procédures d'exploitation, d'adapter les technologies aux matériaux locaux et aux besoins de la clientèle, d'améliorer à terme la technologie et de diversifier et de compléter la base technologique ("capacités de production"); troisièmement, de générer des flux efficaces de savoir et d'information avec les fournisseurs, les clients, les consultants et les institutions scientifiques et technologiques ("capacités de liaison") 178/.

543. Certaines de ces capacités peuvent être acquises par une entreprise sur le marché, "toutes faites" ou "prêtes à l'emploi". Cependant, bon nombre des compétences nécessaires pour manier des technologies nouvelles font défaut dans les pays en développement et doivent être acquises par la firme. Cela implique un processus délibéré (souvent long et coûteux) de formation, d'acquisition d'informations nouvelles, d'expérimentation et d'interaction avec d'autres agents. Un "processus d'apprentissage" exigeant des efforts et des coûts à tous les niveaux opératoires est donc indispensable dans les pays en développement pour parvenir à maîtriser ne serait-ce qu'une technologie donnée 179/. Différentes firmes atteignent des niveaux différents d'efficacité selon les investissements qu'elles consentent dans le processus d'apprentissage, les compétences disponibles sur les marchés du travail et l'appui qu'elles reçoivent de l'extérieur. La maîtrise technologique débouche sur des améliorations et, à mesure que la firme mûrit, sur des innovations (la recherche-développement structurée accédant à un rôle de premier plan), mais le dynamisme technologique est essentiellement un processus de création continue de capacités dans tous les domaines de l'activité manufacturière.

544. Comme n'importe quelle sorte d'investissement, l'investissement dans l'acquisition de capacités dépend des incitations existant sur les marchés auxquels les entreprises sont confrontées. A cet égard, deux aspects doivent être mentionnés. Tout d'abord, l'environnement macro-économique exerce une forte influence. La stabilité, la croissance et des orientations prévisibles sont évidemment de nature à favoriser les investissements liés à l'acquisition de capacités (de même que les investissements dans la capacité physique). Un environnement propice à la croissance permet également l'acquisition de plus grandes capacités au sens physique : les entreprises ont davantage de possibilités et de ressources pour répéter des tâches particulières et renforcer leur capacité. Les années 80 ont donc eu des effets perturbateurs sur le développement technologique d'un certain nombre de pays en développement, outre les tensions qu'elles ont provoquées sur un plus large plan (certains de ces points seront abordés plus loin).

545. Deuxièmement, la concurrence tant sur le plan intérieur qu'au niveau international, est un puissant stimulant du dynamisme technologique. Mais c'est aussi une arme à double tranchant : le fait d'avoir à subir de plein fouet la concurrence extérieure émanant d'entreprises mûres peut empêcher les nouveaux venus de se doter de la gamme de capacités nécessaires et retarder ainsi le développement de leur potentiel. C'est l'argument de l'"industrie naissante", invoqué en faveur d'une protection dans la phase d'apprentissage. La protection pouvant elle-même avoir pour effet de réduire les incitations à investir dans l'acquisition de capacités, elle doit être temporaire (et coïncider avec la période d'apprentissage de la technologie considérée), elle doit être transparente et sélective (quelques activités seulement bénéficiant d'une protection à un moment donné et la protection ne doit pas être accordée pour compenser des déficiences qui se situent à l'extérieur de la firme, par exemple des lacunes de l'enseignement ou de l'infrastructure), et elle doit être contrebalancée par des incitations encourageant la réalisation de performances de niveau international (par exemple en rendant l'exportation plus attrayante alors même que les ventes sur le marché intérieur sont protégées). Une protection qui serait excessive et prolongée et ne serait pas accompagnée de mesures pour réduire les coûts extérieurs à l'activité protégée risque de perpétuer des industries éternellement "naissantes" qui ne seront jamais assez mûres pour être concurrentielles sur les marchés mondiaux 180/.

546. Même avec des structures d'incitation optimales, le développement technologique au niveau de la firme n'a pas lieu isolément. Il implique en effet une interaction intense et continue avec l'environnement industriel, qui fournit les ressources humaines et financières nécessaires au développement des capacités internes, détermine le degré de spécialisation des entreprises et par conséquent leur possibilité d'accroître leur efficacité productive, et dispense des "biens publics" tels que normes, essais, recherche-développement de base et autres formes d'appui institutionnel qui permettent aux firmes de faire un travail technique efficace dans l'entreprise même. Le dynamisme technologique national est donc plus que la somme des capacités de chaque entreprise. Il représente la synergie résultant de l'interaction des entreprises, des marchés et des institutions.

547. Le dynamisme technologique national fait donc l'objet d'interventions de politique économique à trois niveaux 181/ : premièrement, au niveau des structures d'incitation, qui encouragent les entreprises à mettre en place

des capacités, ce qui suppose une saine gestion macro-économique, notamment dans le domaine des finances publiques, du crédit et des taux d'intérêt, et une protection en faveur des industries naissantes pour les activités comportant de coûteuses périodes "d'apprentissage"; deuxièmement, en ce qui concerne la mise en place des capacités à créer en réponse aux incitations, ce qui nécessite des interventions pour développer la base de compétences (éducation et formation), promouvoir des apports de technologie appropriés et stimuler des activités nationales de R-D; troisièmement en ce qui concerne l'appui à apporter à toute une gamme d'institutions pour faciliter le fonctionnement des marchés, en particulier la circulation de l'information et des compétences et les liaisons intersectorielles. Au demeurant, c'est l'interaction complexe entre ces trois facteurs qui détermine le dynamisme technologique : des incitations qui ne s'accompagneraient pas de la mise en place de capacités ou d'institutions (ou vice versa) risqueraient d'être inefficaces, voire nuisibles. Ce cadre simplifié proposé pour l'analyse du processus du développement industriel permet de mieux comprendre l'expérience récente 182/. Il conduit aussi à d'intéressantes conclusions du point de vue de la politique économique, conclusions parfois fort différentes de l'orthodoxie "néolibérale" prédominante.

2. Un bilan contrasté du dynamisme technologique

548. Il y a bien des manières de mesurer les performances industrielles et technologiques relatives des pays en développement. Le tableau III-2 présente plusieurs indicateurs de performance de 29 pays et territoires en développement pour la période 1970-1988. Certains de ces indicateurs ont été subdivisés en deux périodes (1970-1980 et 1980-1988) de manière à mettre en évidence l'impact des chocs imputables à la crise de la dette et aux termes de l'échange sur certains pays de l'échantillon. Ces données doivent être interprétées avec soin si l'on veut se faire une idée juste des performances récentes, en partie parce qu'il n'existe pas de critère univoque pour mesurer le dynamisme et en partie à cause de l'incidence des chocs des années 80 183/.

549. Du point de vue des niveaux d'industrialisation, les quatre pays et territoires les plus avancés d'Asie orientale (Hong Kong, République de Corée, Singapour et Province chinoise de Taiwan) sont ceux où la part du secteur manufacturier dans le PIB est la plus forte (de 27 à 43 %). Ils sont suivis de la Turquie où la part de la production manufacturière est également de 27 % du PIB. Les quatre pays d'Asie sont aussi ceux qui ont enregistré, de 1970 à 1987, quelques-uns des taux de croissance les plus élevés du secteur manufacturier (entre 8 et 14 % l'an), bien que certains des nouveaux pays industriels (Indonésie, Malaisie et Thaïlande) et la Tunisie se classent également dans cette catégorie. L'Asie du Sud-Est vient aussi en tête pour la complexité du secteur manufacturier, telle qu'elle ressort de la part et de la croissance de la production de biens d'équipement, mais Hong Kong est nettement en arrière et se trouve à un niveau proche de celui de l'Argentine et du Brésil. Le capital employé par travailleur accuse la croissance la plus rapide en Asie orientale, avec des indicateurs assez dynamiques jusqu'en 1988, mais l'Argentine (dont la base industrielle est la plus ancienne), le Brésil, le Venezuela et la Turquie ont également enregistré des niveaux élevés. La croissance de la productivité est toujours vigoureuse en République de Corée et dans la Province chinoise de Taiwan (pour Hong Kong les données ne sont disponibles que pour les années 80 et se situent à des niveaux élevés,

tandis que Singapour a obtenu de bons résultats dans les années 80 après des performances médiocres dans les années 70). Dans plusieurs autres pays d'Asie (Inde, Malaisie, Pakistan, Philippines, Thaïlande et Turquie), la productivité s'est sensiblement améliorée dans les années 80, tandis que les pays d'Amérique latine et d'Afrique ont affiché des résultats plutôt médiocres dans les deux périodes. Le coefficient marginal de capital a eu tendance à augmenter dans la plupart des pays au cours des années 80, ce qui traduit une détérioration de l'utilisation de la capacité (l'Inde est une exception majeure) et/ou la complexité croissante des activités manufacturières (comme en République de Corée et à Singapour).

550. Le comportement des exportations d'articles manufacturés, mesurées d'après les parts de marché, met en évidence la forte position concurrentielle des économies les plus avancées d'Asie orientale. Tous les autres pays d'Asie ont également enregistré des accroissements de leurs parts de marché dans les années 80, contrairement à la plupart des pays d'Afrique et d'Amérique latine. Enfin, le tableau III-2 présente des données sur les brevets pris à l'étranger. C'est là un indicateur très approximatif du dynamisme technologique, car il est difficile d'apprécier la "valeur" économique réelle d'un brevet, la propension à prendre des brevets peut varier, et certains brevets nationaux peuvent être en fait enregistrés par des étrangers résidents. Néanmoins, les données (normalisées en fonction de la population) renforcent l'impression de dynamisme déjà obtenue pour les pays les plus avancés d'Asie de l'Est. Quelques pays d'Amérique latine (Argentine et Mexique) ont eux aussi un bilan impressionnant en matière de brevets, ce qui témoigne de capacités latentes qui ne sont pas mises en évidence par la croissance industrielle ou la compétitivité (voir plus loin).

551. Il est donc difficile de proposer une explication complète des performances industrielles récentes, en raison de l'influence des facteurs macro-économiques évoqués au précédent chapitre. Néanmoins, de nombreux indicateurs donnent à penser que les pays les plus avancés d'Asie orientale, et dans une moindre mesure les nouveaux pays industriels d'Asie, font preuve d'un plus grand dynamisme que les autres pays en développement. C'est dans ce phénomène que la conception aujourd'hui "orthodoxe" de l'industrialisation trouve ses fondements empiriques : la réussite industrielle reposerait sur des structures d'incitation néolibérales - comme l'attestent les régimes commerciaux tournés vers l'extérieur.

552. Les tenants de cette école soutiennent que les régimes de ce type, outre qu'ils favorisent de meilleurs résultats à l'exportation (c'est-à-dire l'exploitation de l'avantage comparatif existant), permettent également un dynamisme technologique accru (la création de nouveaux avantages comparatifs). En d'autres termes, une structure d'incitation neutre encouragerait les industries concurrentielles à exporter. Mais, il y a plus : elle abaisserait les coefficients marginaux de capital en favorisant une spécialisation efficace, encouragerait les économies d'échelle (dans les secteurs à forte intensité de capital), stimulerait une accumulation plus rapide et plus saine de compétences et de capacités technologiques, fournirait aux exportateurs des filières d'information supplémentaires (et en grande partie gratuites) et, en réduisant les contraintes de devises, permettrait une croissance plus soutenue des importations d'équipements, d'intrants et de technologie et un plus large accès à ces importations.

Tableau III-2

Développement technologique et performances économiques

29 pays et territoires en développement, par région	Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier		VAM a/ dans l'industrie des biens d'équipement b/		Stock de capital par travailleur occupé dans le secteur manufacturier c/		Productivité d/		Coefficient marginal de capital e/		Part du marché mondial des exportations d'articles manufacturés			Brevets obtenus à l'étranger f/			
	En %		En %		Croissance		Croissance		Variation en %		Variation en %			accumulés 1962-1987			
	Croissance	du PIB	Croissance	du PIB	Croissance	Valeur	Croissance	Croissance	1979	1988	1970-1980	1980-1988	1988	g/	h/		
	1970-1987	1987	1970-1980	1980-1987	1972-1980	1980-1988	1988	1970-1980	1980-1987	1979	1988	1970-1980	1980-1988	1988	g/	h/	
Côte d'Ivoire	3.3	9	1.3	2.0	2.1	2	-3	4	-0.4	1.3	3.3	17.2	-0.002	0.006	0.013	4	0.49
Egypte	6.2	11	-0.8	4.2	1.3	11	4	1	2.3	3.3	2.8	2.7	-0.045	0.060	0.076	35	0.84
Kenya	7.6	12	-4.3	-5.6	0.7	6	-1	1	2.1	1.3	5.6	6.2	-0.004	-0.003	0.005	23	1.37
Nigéria	5.2	4	21.0	-17.2	0.7	16	-1	2	0.0	-0.8	5.1	..	-0.013	-0.004	0.003	22	0.27
Rép.-Unie de Tanzanie	0.5	7	6.7	-12.0	0.4	3	-9	1	-3.7	-3.8	6.5	15.1	-0.002	-0.001	0.002	9	0.48
Tunisie	9.7	14	11.9	4.3	1.8	8	3	3	3.3	2.0	4.2	9.1	0.024	0.011	0.048	13	2.03
Zambie	1.6	20	5.7	1.7	3.0	5	-2.0	0.6	44.0	44.0	-0.076	-0.019	0.037	11	1.95
Argentine	0.5	24	-1.3	1.9	7.0	6	-1	30	3.1	2.5	9.0	..	0.017	-0.007	0.083	520	18.71
Brésil	5.7	25	1.8	-0.4	5.7	6	-1	13	1.0	1.3	3.2	7.1	0.250	0.134	0.486	478	3.94
Chili	1.0	21	-6.5	-2.8	1.5	0	-1	7	2.8	2.4	13.4	11.9	-0.021	-0.021	0.109	79	7.10
Colombie	4.6	22	2.3	-1.9	2.0	3	4	6	1.8	4.2	3.1	6.0	0.017	-0.007	0.029	110	4.26
Costa Rica	5.1	19	5.2	-3.1	1.2	3.8	11.9	0.004	-0.007	0.008	32	14.04
Equateur	5.8	17	8.0	-1.1	1.4	8	2	4	0.5	1.9	0.003	-0.002	0.001	33	4.06
Guatemala	3.1	16	-0.1	-5.7	0.5	4	-6	1	1.9	0.1	3.3	..	-0.003	-0.017	0.003	45	6.51
Mexique	4.3	21	1.9	-3.2	2.9	3	3	7	3.6	2.3	3.5	23.1	-0.041	0.147	0.252	1301	18.75
Pérou	3.0	21	6.5	-9.0	1.7	3	-2	5	0.1	2.9	6.9	..	-0.006	-0.035	0.037	67	3.87
Uruguay	1.5	22	0.4	-0.1	2.8	0	2	4	3.4	5.5	3.8	..	0.003	-0.002	0.016
Venezuela	4.1	19	9.2	-0.3	2.2	4	3	11	-2.7	3.6	6.0	41.2	0.018	-0.007	0.027	220	14.64
Hong Kong	13.4	30	6.1	6.7	3.8	4.2	0.590	0.650	1.640	387	76.81
Inde	5.7	19	1.3	3.2	2.9	3	9	3	0.1	7.6	7.4	3.9	-0.071	0.015	0.237	301	0.44
Indonésie	11.8	17	22.0	7.4	1.1	18	4	2	7.4	-0.5	2.1	6.4	0.041	0.136	0.183	75	0.50
Malaisie	9.9	24	13.8	1.3	3.5	7	10	4	0.9	6.5	3.1	8.0	-0.002	0.070	0.232	74	5.38
Pakistan	6.9	17	2.6	-0.2	0.9	1	9	2	5.0	8.2	3.4	4.0	-0.055	0.024	0.080	15	0.17
Philippines	3.8	24	0.9	-10.8	0.8	-4	1	1	-2.6	5.6	3.5	54.6	0.077	0.031	0.133	132	2.73
Rép. de Corée	13.6	34	9.7	8.7	10.3	15	11	15	5.8	6.9	2.7	4.0	0.543	0.703	1.412	331	8.68
Singapour	8.1	27	8.7	1.9	16.9	11	8	18	1.7	6.5	4.8	8.5	0.362	0.331	0.813	76	31.48
Province chinoise de Taiwan	11.2	43	10.3	11.9	7.7	3.9	4.1	0.497	1.080	1.630	1289	72.40
Thaïlande	8.4	22	6.1	0.6	3.0	3	8	4	3.4	8.1	3.6	4.7	0.067	0.124	0.236	19	0.41
Turquie	6.7	27	5.6	1.2	2.7	7	6	11	0.9	5.7	4.3	3.1	0.020	0.170	0.206	41	0.92

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, à partir de données du BSNU, de l'ONUDI, du FMI, de l'OCDE et du United States Patent Office.

a/ Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier.

b/ Telle qu'elle est définie ici, l'industrie des biens d'équipement englobe la production des groupes 381 à 385 de la CTCI.

c/ Pour le calcul du stock de capital, voir la note a/ de la figure 1. Les valeurs indiquées pour 1988 ne sont que des valeurs relatives. Pour les estimations, on a admis que la part des biens d'équipement dans le secteur manufacturier est proportionnelle à la part du secteur manufacturier dans le PIB total.

d/ Valeur ajoutée par travailleur occupé dans le secteur manufacturier.

e/ Le coefficient marginal de capital pour la période i à j est défini comme le ratio entre l'investissement fixe (brut) sur la période i moins 1 à j moins 1 et la production de la période j moins la production de la période i.

f/ Brevets extérieurs délivrés aux Etats-Unis, accumulés de 1962 à 1987.

g/ Brevets accordés de 1962 à 1987.

h/ Nombre cumulatif de brevets accordés de 1962 à 1987, par millions d'habitants en 1980.

553. Il est clair que ces arguments sont en grande partie valables. Les incitations ont leur importance, et la spécialisation en fonction de l'avantage comparatif présente effectivement des avantages. Il est exact que la concurrence internationale et les contacts avec les marchés mondiaux stimulent le dynamisme technologique et qu'une base d'exportation diversifiée facilite un développement à long terme soutenu. Le bilan de l'industrialisation confirme l'idée d'une large corrélation entre l'orientation axée sur l'exportation, la croissance des exportations et le développement industriel, bien que cette corrélation ne soit peut-être pas valable pour toutes les périodes ou n'importe quel degré d'orientation en fonction de l'exportation (certains pays "modérément tournés vers l'intérieur" réussissent mieux que d'autres pays "modérément tournés vers l'extérieur") 184/. Les pays les plus avancés d'Asie orientale sont ceux qui enregistrent les meilleures performances et ceux aussi qui ont les régimes les plus extravertis, et les nouveaux pays industriels semblent s'apprêter à les suivre sur la voie de la croissance induite par l'exportation 185/.

554. Les leçons que l'on peut tirer de ce bilan ne sont pourtant pas aussi simples et univoques que ne le suggère l'orthodoxie actuelle. "L'orientation en fonction de l'exportation" ne représente pas un ensemble de principes uniformes, pas plus qu'elle n'implique nécessairement les connotations néolibérales relevées plus haut. Cette interprétation appelle des réserves qui sont essentiellement de deux ordres. Les premières concernent les structures d'incitation sur les marchés de produits, les secondes le rôle de l'intervention sur les marchés de facteurs. Les unes et les autres vont être examinées successivement.

555. Un dispositif d'incitation neutre vis-à-vis du marché intérieur et des marchés d'exportation peut coexister avec des régimes commerciaux de type néolibéral (protection faible et uniforme) ou avec une protection extrêmement variable en faveur d'activités de substitution aux importations. La réussite à l'exportation peut avoir pour base l'entrée instantanée sur les marchés mondiaux ou peut être l'aboutissement de longues périodes d'"apprentissage" liées à des activités desservant des marchés intérieurs protégés (remplacement des importations).

556. Les pays les plus avancés d'Asie orientale présentent une large gamme de stratégies axées sur l'exportation. Hong Kong est le plus proche du paradigme néolibéral : politiques libre-échangistes dès les premiers moments de l'industrialisation. La République de Corée se situe au pôle opposé : haut degré d'intervention sélective (pour choisir et promouvoir les "gagnants", essentiellement dans les secteurs lourds et les activités de haute technologie) et taux élevés de protection maintenus pendant de longues périodes en faveur d'activités nouvelles et compensés par des stimulants à l'exportation, mais en même temps faible protection dans le cas des industries parvenues à maturité 186/. Singapour a connu une phase initiale de remplacement des importations, suivie de politiques commerciales libérales. La province chinoise de Taiwan est plus proche de la République de Corée, avec des taux de protection sélectifs et souvent élevés, mais s'est montrée moins interventionniste dans la promotion des industries lourdes.

557. Chacun de ces pays a une économie prospère et compétitive, mais les structures industrielles ainsi créées diffèrent considérablement. Hong Kong reste spécialisée dans les produits de consommation légers, avec une forte dépendance vis-à-vis des technologies et des intrants étrangers; sa structure industrielle manque de profondeur ou de capacité d'innovation, ce qui la rend vulnérable au renchérissement des coûts. Son économie a survécu en transférant rapidement sa capacité manufacturière dans des zones extraterritoriales, essentiellement en Chine, parce qu'elle n'a pu se diversifier en entreprenant sur place des activités plus complexes. En revanche, la République de Corée s'est dotée d'une base industrielle diversifiée comportant toute une gamme d'activités efficaces - industries lourdes et à fort coefficient technologique - avec un haut degré d'intégration locale et un potentiel local bien développé de conception et d'innovation. Les chaebol (groupes industriels diversifiés) de la République de Corée sont en train d'investir à l'étranger, essentiellement dans des activités sophistiquées pour desservir les marchés locaux (principalement dans les pays développés à économie de marché), tout en perfectionnant les opérations des entreprises implantées en Corée même afin de faire face à la hausse des coûts salariaux. Singapour s'est engagée dans des secteurs d'activités beaucoup plus lourds que ce n'est le cas de Hong Kong, et cela en intervenant systématiquement sur le marché du travail, sur l'orientation des flux d'investissement et dans le capital des entreprises au lieu de recourir à des mesures de protection, mais sa gamme de produits est étroite et sa technologie lui est fournie presque intégralement de l'étranger par des sociétés transnationales qui dominent sa production manufacturière 187/. L'industrie de la province chinoise de Taiwan présente une structure diversifiée, mais elle est moins capitaliste et de taille plus modeste que celle de la République de Corée : la stratégie suivie a été plus progressive, moins soucieuse de grandes avancées dans les secteurs lourds. La Province chinoise de Taiwan a, comme Hong Kong, transféré en Chine les petites et moyennes entreprises des secteurs à faible intensité technologique, au lieu d'accroître les dimensions ou l'intensité capitaliste des entreprises implantées à Taiwan même. C'est la République de Corée qui a le mieux réussi à reproduire la stratégie japonaise, et il est incontestable qu'elle n'y est parvenue que grâce à des interventions massives, dans le cadre d'un schéma privilégiant l'exportation 188/.

558. Si l'orientation en fonction de l'exportation est compatible avec des interventions visant les dispositifs d'incitation, ces interventions diffèrent considérablement, par leur forme, des interventions pratiquées dans les économies tournées vers l'intérieur. Les deux principales différences tiennent à la sélectivité et aux sauvegardes compensatoires. Les deux plus grands NPI d'Asie orientale n'ont pas accordé une protection générale, prolongée et indiscriminée à toutes les activités industrielles qui démarraient sur leurs marchés respectifs. Ils n'ont encouragé, à tout moment, qu'un petit nombre d'activités nouvelles, tout en laissant les entreprises mûres opérer en fait dans un régime de libre-échange; ils ont rattaché la protection à la phase d'"apprentissage" et ont obligé les firmes à entrer le plus tôt possible sur les marchés d'exportation afin de renforcer leur compétitivité en se confrontant au monde extérieur; et la structure globale des incitations était toujours conçue de manière à favoriser l'exportation 189/. Au contraire, la plupart des économies tournées vers l'intérieur ont encouragé l'industrie par une protection élevée, indiscriminée et générale, qui équivalait à une désincitation nette de l'exportation et soutenait les activités indépendamment

de leur efficacité. Ce qui était mauvais, ce n'était pas l'intervention (et la protection) en soi, mais les formes particulières d'intervention utilisées : dans les économies axées sur l'exportation, les mesures d'intervention étaient vraiment sélectives, tandis que dans les économies introverties, elles étaient en grande partie de nature non sélective et ne compensaient pas les incidences de la protection. Au demeurant, dans le domaine de la politique macro-économique, une désincitation supplémentaire s'exerçant au détriment des exportations résultait des fortes fluctuations des taux de change réels. Certains des pays qui avaient adopté des stratégies de développement tournées vers l'intérieur connaissaient des taux d'inflation élevés, de sorte que le taux de change réel était souvent surévalué, donc prohibitif pour les exportateurs 190/.

559. La Malaisie et la Thaïlande ont surtout suivi l'exemple de la République de Corée. Les deux pays sont passés de la première à la deuxième phase du remplacement des importations en réduisant les incitations en faveur des industries de biens de consommation pour les contraindre à la concurrence et les amener à maturité, tout en choisissant les "gagnants" parmi les entreprises fabriquant des articles de haute technologie et à forte valeur ajoutée. Ce qui différencie leur stratégie d'industrialisation, c'est essentiellement une structure industrielle qui fait une large place aux installations extraterritoriales pour l'assemblage des produits électroniques.

560. L'autre grande objection que soulève la conception néolibérale de l'orientation axée sur l'exportation a trait au rôle des interventions de l'Etat sur les marchés de facteurs. Celles-ci sont présentées comme des interventions minimales et non sélectives. Une telle interprétation n'est pas justifiée. Tous les gouvernements des pays les plus avancés d'Asie sont vigoureusement intervenus pour développer les capacités et les institutions indispensables au dynamisme technologique. Certaines de ces interventions étaient des interventions non sélectives (ou fonctionnelles); certaines étaient hautement sélectives et visaient à promouvoir la croissance d'activités particulières, de capacités particulières, voire d'entreprises particulières.

561. Pour les pays de l'échantillon, c'est ce qui ressort du tableau III.3 qui porte sur les principales composantes du dynamisme technologique national identifiées précédemment : capital humain ou compétences, importations de technologie et effort technologique national (le développement institutionnel n'étant pas mesurable, il n'en est pas tenu compte pour l'instant). Le tableau III.3 indique aussi le taux d'investissement au titre des installations et de l'équipement dans le secteur manufacturier au cours des années 70 et 80. S'il est vrai que ces investissements dépendent en grande partie de facteurs macro-économiques et exogènes qui sortent du cadre du présent rapport, ils sont une des conditions nécessaires de la croissance industrielle 191/ (les données présentées dans le tableau sont particulièrement intéressantes, car elles ne sont pas calculées ailleurs).

Tableau III.3

Investissement au titre de la technologie et des compétences

29 pays et territoires en développement par région	Total du stock de capital a/ 1980 = 100		Apports de technologie en % de l'IIB b/			Ressources humaines 1987 ou année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles				Dépenses de R-D (dernière année pour laquelle des données sont disponibles)	
						Enseignement secondaire					
						Par 100 000 habitants					
	1972	1988	IBE c/	IED d/	CT e/	Taux d'alpha- bétisme	% du groupe d'âge	Science et technologie (enseignement supérieur) f/	Enseignement professionnel (secondaire)	Total, en % du PNB	Dont, dans le secteur productif en % du PNB
Côte d'Ivoire	43	73	26.2	3.6	4.0	43	18	27	249	0.3	..
Egypte	26	184	62.0	14.6	6.4	44	69	167	1 833	0.2	0.039
Kenya	56	103	30.2	2.1	7.3	59	21	22	25	0.8	..
Nigéria	22	74	18.2	3.4	0.3	42	29	24	98	0.3	..
Tunisie	28	133	28.4	5.6	3.0	51	40	126	1 225
Rép.-Unie de Tanzanie	42	68	20.8	0.6	11.3	46	4	3
Zambie	78	87	42.3	7.1	8.2	76	17	18	38	0.5	..
Argentine	67	76	8.1	2.0	0.1	94	74	363	3 834	0.4	0.179
Brésil	35	100	8.7	3.5	0.1	78	38	160	1 092	0.4	0.268
Chili	96	88	21.5	3.8	0.9	91	70	538	1 062	0.5	0.211
Colombie	56	119	20.4	9.5	0.9	85	56	387	1 515	0.1	0.002
Costa Rica	49	92	20.9	6.9	3.4	93	41	312	981	0.3	0.000
Equateur	29	101	26.3	2.8	4.6	80	56	636	2 624	0.5	..
Guatemala	55	64	18.1	8.1	2.4	46	20	..	430	0.6	..
Mexique	61	111	21.0	3.5	0.1	90	53	453	1 051	0.6	0.173
Pérou	54	78	17.3	0.2	1.7	82	65	563	297	0.2	..
Uruguay	69	74	13.2	0.4	1.0	95	73	379	1 359	0.2	..
Venezuela	38	96	22.6	0.6	0.1	85	54	558	304	0.3	..
Hong Kong	39.0	7.0	0.1	77	72	318	800
Inde	63	165	8.6	0.2	0.4	41	35	..	80	0.9	0.191
Indonésie	26	177	17.2	1.5	1.1	67	39	16	626	0.3	..
Malaisie	33	167	34.9	9.0	0.8	70	59	85	122
Pakistan	80	165	20.4	1.3	2.4	26	18	28	51	0.4	0.327
Philippines	62	71	29.3	1.5	1.1	83	64	770	..	0.1	0.023
Rép. de Corée	21	239	25.7	0.9	0.1	88	89	765	1 970	2.3	1.543
Singapour	25	169	88.4	16.8	0.3	83	69	704	372	0.9	0.521
Province chinoise de Taiwan	33.2	3.3	..	92	91	795	2 082	1.1	0.738
Thaïlande	49	147	23.6	3.0	1.4	79	30	..	648	0.3	..
Turquie	44	156	25.0	0.8	0.5	74	46	222	1 402	0.7	0.532

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, à partir de données de l'ONUDI, du BSNU, de l'UNCTC, de l'OCDE et de l'UNESCO.

a/ En ce qui concerne le calcul du stock de capital, voir la figure 1.

b/ Investissement intérieur brut.

c/ Importations de biens d'équipement.

d/ Investissement étranger direct.

e/ Dons de coopération technique.

f/ Etudiants de l'enseignement supérieur dans les disciplines suivantes : sciences exactes et naturelles, mathématiques et informatique, science de l'ingénieur, transport et communications.

562. Les pays les plus avancés et les nouveaux pays industriels d'Asie (la République de Corée et Singapour), mais aussi l'Indonésie, la Malaisie, la Turquie, l'Inde et la Thaïlande ainsi que l'Égypte et la Tunisie sont parmi ceux qui ont enregistré les plus forts accroissements (au cours de la période 1972-1988) de l'investissement productif dans le secteur manufacturier, avec différents degrés d'efficacité dans son utilisation. Ce que les données n'indiquent pas, c'est le rôle de l'intervention de l'État dans l'orientation de ces investissements. À l'exception de Hong Kong, tous les pays les plus avancés d'Asie orientale ont cherché à influencer l'allocation des ressources dans l'industrie. Singapour a canalisé les apports d'investissement étranger direct vers des activités à forte valeur ajoutée et de haute technologie. La province chinoise de Taiwan a eu recours aux droits de douane pour agir sur l'investissement, tout en engageant directement le secteur public dans des industries lourdes et en offrant diverses incitations (par exemple sous forme de coentreprises et de parcs technologiques) pour attirer l'industrie privée dans des secteurs qui promettaient d'être concurrentiels pour l'avenir. De tous les pays, c'est la République de Corée qui est intervenue le plus vigoureusement, avec des programmes de remplacement des importations (qui se sont accélérés dans les années 70 lors de la campagne en faveur des "industries lourdes et chimiques"), des allocations de crédit par le canal du système bancaire contrôlé par l'État, des mesures de promotion et des subventions en faveur d'entreprises privées appelées à devenir des conglomérats géants (les chaebol) et à prendre la tête de la campagne pour l'industrie lourde, une stricte orientation des activités et des exportations du secteur privé, et certains investissements du secteur public (la célèbre aciérie de Pohang par exemple). Il est clair que la stratégie des chaebol ne relevait pas de la libre concurrence au sens traditionnel, puisque l'État exerçait un contrôle sur l'entrée et sur la croissance (même si les géants se faisaient entre eux une concurrence effrénée).

563. La production intérieure de biens d'équipement revêt une importance particulière pour le dynamisme technologique en raison du rôle central de l'industrie des machines dans la genèse et la diffusion de la technologie. Cependant, la promotion de la fabrication locale d'équipement et de matériel risque d'occasionner des retards technologiques si les conceptions et les performances ne sont pas à la hauteur des normes mondiales. Il est donc important, dans l'intérêt du dynamisme et de la compétitivité à long terme de l'industrie, de réaliser un équilibre approprié entre fabrication et achat de biens d'équipement. Les pays qui ont le mieux réussi, par exemple la République de Corée, ont encouragé de façon sélective la fabrication d'outillage sur place tout en important de grandes quantités de matériel étranger pour maintenir la compétitivité des exportations. Certains, comme l'Argentine, le Brésil ou l'Inde, ont appliqué des politiques rigoureuses de remplacement des importations de biens d'équipement, créant ainsi un vaste potentiel national de conception et de fabrication, mais au risque de compromettre la compétitivité des industries utilisatrices. D'autres, par exemple la plupart des pays d'Afrique subsaharienne, fabriquent peu de biens d'équipement et sont largement tributaires des matériels importés. Cependant, étant donné leurs faibles niveaux de compétence et de savoir-faire technologique (voir plus bas), ils ne peuvent guère déployer efficacement leur stock de capital. La capacité d'importation de nombreux pays d'Amérique latine et d'Afrique, comme on l'a vu à la section 1, a souffert des chocs économiques récents : il en est probablement résulté une détérioration non seulement du stock de capital productif mais aussi de sa structure d'âge et de sa qualité.

564. L'accumulation de capital physique dans le secteur manufacturier ne peut être efficace si elle n'a pour complément la création de nouvelles compétences, l'importation de nouvelles technologies et le lancement d'un effort technologique national. L'industrialisation nécessite des compétences multiples. Au niveau inférieur, l'alphabétisme aide la population active à devenir productive et constitue un important facteur de la productivité du travail dans des secteurs industriels très rudimentaires. L'enseignement secondaire, et en particulier l'enseignement technique, prend de plus en plus d'importance pour les compétences intervenant au niveau de l'atelier, à mesure que l'industrie devient de plus en plus complexe. Les compétences de niveau supérieur, en particulier le savoir scientifique et les techniques de l'ingénieur, sont indispensables dans tous les secteurs mais elles gagnent fortement en importance avec la complexité croissante de l'industrie.

565. En règle générale, les pays les plus avancés d'Asie orientale ont réalisé ces dernières années des investissements considérables pour créer la base de compétences dont dépend le dynamisme technologique 192/, et c'est là une composante décisive de leur dynamisme. Il y a cependant trois points importants qui méritent d'être relevés. Tout d'abord, d'autres pays en développement ont aussi consenti de gros investissements dans le capital humain (notamment en Amérique latine, aux Philippines, en Egypte et en Turquie). Etant donné que le dynamisme technologique est la résultante des interactions entre les ressources humaines, les incitations, l'investissement physique et l'effort technologique, la possession de compétences est en soi une condition nécessaire de la réussite, mais pas une condition suffisante. D'autres pays qui possèdent d'abondantes ressources humaines ont peut-être souffert de dispositifs d'incitation mal adaptés, d'efforts technologiques mal conçus ou de faiblesses institutionnelles. Cet aspect ressort encore plus clairement du bilan des pays d'Europe orientale, où il existait de longue date un stock abondant de capital humain et de compétences techniques. Or, des distorsions dans les incitations, associées à des carences institutionnelles et à l'isolement par rapport aux technologies mondiales, ont eu pour conséquence des performances industrielles des plus médiocres.

566. Deuxièmement, il existe d'importantes différences entre les économies les plus avancées d'Asie orientale. Les deux les plus importantes ont une base de compétences beaucoup plus solide que ce n'est le cas des économies de taille plus modeste. Hong Kong semble connaître des déficiences du point de vue des compétences techniques de haut niveau et Singapour sur le plan de la formation professionnelle 193/. Cette différence reflète l'effort entrepris par les deux principales économies pour se positionner dans des activités exigeant un haut niveau technologique, ainsi que la présence de compétences très sophistiquées dans les secteurs parvenus à maturité. D'autres pays (comme le Brésil et l'Inde) ont des structures industrielles encore plus complexes et plus lourdes, mais se sont dotés de bases de compétences plus modestes : le résultat est probablement une moindre efficacité. Troisièmement, les chiffres indiquant les effectifs scolaires, pour être vraiment comparables, doivent être corrigés compte tenu des variations du taux d'abandons scolaires, du nombre d'étudiants recevant un enseignement à l'étranger, de la qualité de la formation et de l'adéquation du contenu des programmes d'enseignement. Cela n'est pas toujours possible, mais il est probable que ces corrections auraient pour effet d'accentuer l'avance observée pour les pays d'Asie orientale 194/.

Les données ne tiennent pas compte non plus de la formation des salariés par les entreprises : à cet égard, la République de Corée (où toutes les grandes entreprises sont tenues d'investir 5 % de leur chiffre d'affaires dans la formation) ont de bonnes chances d'arriver en tête des autres pays de l'échantillon.

567. Le développement des ressources humaines disponibles pour l'industrialisation a constitué un préalable essentiel du succès à l'exportation et n'a pas été le résultat d'incitations neutres. Le "marché de l'éducation" a nécessité de vigoureuses interventions pour assurer le niveau, la qualité et l'orientation technique de la base de ressources. Cette idée apparaîtrait encore plus clairement si l'on tient compte de la formation du personnel dans l'entreprise. Les entreprises ont tendance à sous-investir dans ce type de formation quand il y a un risque de fuites (quand le personnel risque de passer dans d'autres entreprises) et l'appui de l'Etat est primordial pour assurer des investissements suffisants. Les interventions portant sur le capital humain ont été en partie fonctionnelles, avec pour objectif la création de compétences plus générales, et en partie sélectives, de manière à créer les compétences particulières que nécessitent les activités encouragées par les pouvoirs publics. Les marchés de l'éducation ne fonctionnent pas de manière efficace, surtout dans les pays en développement 195/, mais les économistes néolibéraux (tout en admettant parfois la nécessité d'encourager l'éducation) ont tendance à ignorer le rôle critique de ces interventions dans le contexte des politiques et des expériences industrielles. Si les ressources humaines ne constituent sans doute pas un handicap insurmontable pour l'industrialisation de certains pays (latino-américains surtout), elles représentent pour d'autres un obstacle majeur à leur développement industriel (en Afrique subsaharienne principalement) 196/.

568. L'effort technologique et l'importation de technologie sont aussi des éléments essentiels du dynamisme technologique. Dans une large mesure, ils sont complémentaires. Les pays en développement doivent importer un fort volume de technologie, incorporée ou non; ils doivent aussi faire eux-mêmes un gros effort pour l'absorber et s'en servir comme d'un tremplin. Les importations de biens d'équipement sont la forme la plus accessible de technologie importée, mais il faut sur place un maximum de moyens et d'efforts pour les utiliser efficacement. Les transferts portant sur les technologies les plus complexes nécessitent également des transferts non incorporés de savoir-faire, de formation, de brevets et ainsi de suite; ces apports peuvent être fournis sous forme d'investissements étrangers directs, d'accords de licence ou d'autres variantes d'arrangements contractuels. Les marchés internationaux de technologie peuvent être fragmentés et oligopolistiques et des interventions officielles peuvent être nécessaires pour renforcer le pouvoir d'information et de négociation des acheteurs des pays en développement. Néanmoins, ces marchés sont assez largement ouverts à tous les pays en développement, à deux réserves près : premièrement, les entreprises exportatrices les plus avancées peuvent éprouver des difficultés pour acheter librement sur le marché les techniques les plus récentes en raison de la menace que ces entreprises représentent pour leurs concurrents (les principales chaebol de la République de Corée doivent aujourd'hui développer la plupart de leurs nouveaux produits parce que les fournisseurs

qui sont à la pointe de la technologie hésitent à conclure avec elles des accords de licence). Deuxièmement, l'élaboration de certaines technologies nouvelles revient très cher et ces technologies sont plus jalousement gardées que ne l'étaient leurs devancières. Il y a aussi, de la part des principaux innovateurs, comme on l'a noté au chapitre I, une tendance croissante à constituer des "alliances stratégiques" pour développer des technologies nouvelles. Ces tendances rendent l'entrée plus coûteuse pour tous les nouveaux venus, aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement 197/.

569. Les différentes formes de l'importation de technologie ont des implications différentes pour le développement technologique. L'investissement étranger direct peut être un moyen très efficace de transférer rapidement les résultats de nouvelles innovations à mesure que ces résultats apparaissent. Mais il ne peut avoir la même efficacité quand il s'agit de transférer les moyens d'innover : les sociétés transnationales estiment généralement qu'il est rationnel de centraliser la R-D dans les pays développés disposant d'une large base de compétences et de liaisons bien établies avec une infrastructure scientifique et technologique très évoluée. Dans ces conditions, la mise en place de capacités locales d'innovation peut nécessiter la promotion de firmes autochtones et l'établissement de restrictions sélectives visant l'investissement étranger direct. L'expérience montre que les pays animés d'ambitions technologiques se sont en fait montrés sélectifs, aux stades critiques, quand il s'est agi d'autoriser l'investissement étranger direct. Ici encore, la République de Corée est l'exemple qui vient à l'esprit. Malgré sa structure industrielle avancée, c'est de tous les NPI celui qui est le moins tributaire de l'investissement étranger direct, et les lacunes éventuelles sont comblées grâce à d'intenses efforts technologiques autonomes (voir plus bas) et à des mesures de promotion en faveur des chaebol, groupes assez puissants et diversifiés pour supporter le coût et le risque de l'entrée dans des activités de haute technologie. En fait, la République de Corée ne figure même pas sur la liste des dix premiers pays d'accueil de l'investissement étranger, où l'on trouve Singapour, la Chine, le Brésil, le Mexique, Hong Kong, la Thaïlande, la Malaisie, l'Argentine et la Colombie. En 1988 et en 1989, l'investissement étranger direct dans ces pays a représenté en moyenne 19,25 milliards de dollars par an. Néanmoins, l'investissement étranger direct en République de Corée a régulièrement progressé au cours des années 80, aussi bien en valeur absolue qu'en chiffres relatifs (puisqu'il est passé de 102 millions de dollars E.-U., soit 0,15 % du PIB, en 1981, à 758 millions de dollars E.-U., soit 0,41 % du PIB en 1989). Etant donné le solide potentiel de la République de Corée dans différents secteurs, cet accroissement de l'investissement étranger direct résulte de l'assouplissement apporté aux restrictions précédemment imposées aux investissements de capitaux étrangers dans le pays, qui a stimulé la concurrence sur le marché intérieur et favorisé l'essor de l'investissement brut.

570. Un large recours à l'investissement étranger direct ne bloque pas la croissance industrielle; il peut seulement réduire le contenu technologique autochtone de l'industrialisation. D'un autre côté, une politique qui limiterait l'investissement étranger direct sans se soucier de mettre en place les incitations ou les compétences nécessaires pour développer les technologies locales risque d'être très néfaste, car elle constitue une source

d'inefficacité et d'obsolescence. Si cette politique est combinée à des restrictions visant d'autres formes d'apports technologiques et à une orientation fortement introvertie, les conséquences risquent d'être catastrophiques - comme cela s'est produit en Inde dans les années 70 198/.

571. Dans des pays comme la République de Corée, qui ont réussi leur industrialisation, les importations de technologie ont été soumises à des interventions considérables de la part de l'Etat. Dans les projets clefs en main, les pouvoirs publics ont insisté pour que des ingénieurs coréens participent à tous les stades de la conception et des études. En ce qui concerne les accords de licence, des informations ont été fournies aux entreprises locales, ainsi qu'un appui pour les négociations.

La "rétro-ingénierie" a été encouragée et la législation sur la propriété intellectuelle a été généreusement appliquée et interprétée avec souplesse (de même que dans la Province chinoise de Taiwan); c'était là une pratique conforme à l'ancien modèle japonais et elle a également caractérisé pendant quelque temps les stratégies d'industrialisation de la Thaïlande et de la Malaisie 199/. Les interventions visant le transfert de technologie étaient inconnues à Hong Kong et à Singapour, bien que Singapour (comme on l'a déjà noté) ait fortement influencé la nature et le degré de sophistication des investissements étrangers directs.

572. Les activités formelles de R-D sont prises en compte dans les deux dernières colonnes du tableau III.3. Le total des activités de R-D englobe la recherche dans le secteur agricole, la défense, la construction et d'autres types d'activité, mais en ce qui concerne la R-D dans le secteur manufacturier, il n'est pas possible d'obtenir des données comparables pour tous les pays de l'échantillon. L'indicateur le plus proche est la R-D dans le "secteur productif" (qui englobe l'agriculture); il figure dans le tableau lorsqu'il est disponible. La République de Corée occupe de loin la première place, ce qui illustre clairement les besoins et les capacités générés par les politiques antérieures de diversification et d'approfondissement de l'activité industrielle. L'essentiel des activités de R-D de la République de Corée émane des chaebol, et ces groupes sont eux-mêmes le produit d'interventions hautement sélectives. La Province chinoise de Taiwan vient en deuxième place, suivie par la Turquie et Singapour. Au Brésil, la recherche-développement a subi une chute brutale depuis le début des années 80, en raison sans doute des problèmes résultant de l'endettement, tandis que l'Argentine, malgré ses ressources humaines, dépense peu pour la recherche dans le secteur productif.

573. Bien que cet aspect soit impossible à chiffrer, les pays qui ont réussi leur industrialisation ont beaucoup investi pour se doter d'institutions industrielles d'appui, en particulier pour encourager les activités technologiques et la commercialisation des exportations, en plus des efforts faits par les entreprises elles-mêmes. En revanche, dans la plupart des pays en développement, la R-D n'occupe qu'une place très modeste dans les entreprises de production. En outre, les résultats obtenus par les laboratoires de R-D financés par des fonds publics ont été loin de répondre aux espérances. Même lorsque l'innovation et la recherche ont donné des résultats appréciables au regard des ressources humaines et financières investies dans cet effort, il est rare que les produits et les procédés améliorés aient abouti à des innovations industrielles.

574. L'une des raisons de ces contre-performances pourrait être que les recherches ne mettaient pas suffisamment l'accent sur les problèmes liés aux besoins du secteur manufacturier local. Un remède possible consisterait peut-être à réorienter les activités de R-D en se concentrant sur des domaines techniques particuliers, choisis en fonction de la demande présente et future. Un moyen d'y parvenir serait alors de privilégier les recherches à objectif unique de préférence aux recherches polyvalentes, d'accorder une plus forte priorité aux services techniques plutôt qu'à la recherche fondamentale, ainsi qu'aux initiatives permettant d'infléchir l'orientation des activités de R-D pour qu'elles soient plus sensibles à la demande, par exemple en encourageant les recherches contractuelles, les régimes d'incitations basés sur la rémunération et les dispositifs de partages des risques 200/.

575. L'histoire industrielle récente montre que l'innovation, pour être couronnée de succès, nécessite des relations très étroites, à l'intérieur de la firme, entre la recherche, la production, la commercialisation et la gestion. Il faudra du temps pour opérer une nouvelle distribution des responsabilités en matière de recherche industrielle en transférant les attributions des laboratoires publics à des entreprises de production. Les délais varieront d'un pays à l'autre, selon la réorientation des ressources financières destinées à la recherche, et en fonction des compétences disponibles dans les entreprises et de la possibilité de faire appel à des personnels qualifiés de recherche industrielle issus des laboratoires publics. La meilleure solution serait que l'initiative vienne des entreprises elles-mêmes, mais c'est la combinaison d'incitations axées sur l'exportation et de hauts niveaux de compétences qui a permis aux économies les plus avancées d'Asie de se doter d'institutions plus efficaces, de mieux les exploiter et de faire en sorte qu'elles soient utiles au secteur privé. Ici encore, des interventions à grande échelle et sélectives ont été nécessaires pour mettre en place la structure institutionnelle d'appui.

576. En définitive, le dynamisme technologique ne peut s'expliquer par des théories fragmentaires qui mettent l'accent sur certains aspects seulement de l'équation incitations-capacités-institutions. En particulier, l'interprétation néolibérale, avec l'importance qu'elle accorde à une "politique de vérité des prix" dans un marché supposé efficace, a méconnu le rôle des capacités et des institutions. De plus, elle a sous-estimé le rôle positif que peuvent jouer les interventions, en particulier les interventions sélectives, dans la formulation d'incitations appropriées et la mise en place de capacités technologiques créées en réponse à ces incitations.

577. Si les interventions sont un élément indispensable d'un développement industriel soutenu, toutes les interventions ne sont pourtant pas efficaces ou souhaitables. L'expérience du développement offre d'abondants exemples d'interventions anti-économiques. Une protection excessive, indiscriminée, loin de nourrir le dynamisme technologique, a engendré de nombreuses industries "naissantes" qui n'ont jamais mûri. La création de structures industrielles lourdes qui ne sont pas complétées par une base de compétences ou par une base institutionnelle appropriées a souvent débouché sur l'inefficacité. La mise en place de compétences, en l'absence d'incitations appropriées, s'est soldée par un gaspillage de ressources humaines. D'un autre côté, la "politique de vérité des prix", lorsqu'elle n'a pas eu pour complément des mesures de protection en faveur des industries naissantes,

un appui institutionnel ou un renforcement des compétences, a parfois débouché sur la stagnation industrielle. Le secret de la réussite est à rechercher dans une formule combinant les incitations à des capacités et à des institutions appropriées, les unes et les autres s'appuyant sur des interventions sélectives et fonctionnelles convenablement dosées. Avec le recul, il apparaît qu'il ne faut pas non plus négliger l'influence de facteurs extérieurs qui, dans l'ensemble, étaient moins contraignants pour le choix des moyens d'action dans les années 70 qu'ils ne le sont aujourd'hui. Du point de vue de la répliquabilité de l'expérience de l'Asie orientale, ces conclusions sont riches d'enseignements. L'environnement extérieur, qui englobe les régimes des droits de propriété intellectuelle dans la mesure où ils influent sur les composantes de l'offre de technologie, devrait conserver, à l'avenir, les caractéristiques d'un régime d'"habilitation". L'accumulation rapide de technologie serait alors possible pour les pays qui se montrent disposés à adopter des régimes internes appropriés et efficaces. En conséquence, les nouvelles propositions concernant le renforcement des régimes de protection des droits de propriété intellectuelle ne manqueront pas d'influencer la possibilité de suivre une trajectoire de développement technologique justifiée par une longue expérience et basée sur la rétro-ingénierie, l'adaptation et l'amélioration des innovations existantes, trajectoire que les gouvernements des pays en développement s'efforcent de promouvoir pour enclencher le processus du dynamisme technologique.

C. L'ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL DU TRANSFERT DE TECHNOLOGIE

578. Au cours des deux dernières décennies, des changements notables se sont produits dans les conditions générales du transfert de technologie. D'importants progrès ont été réalisés en biotechnologie, en technologie des matériaux, en micro-électronique, etc. Un environnement technologique global de plus en plus compétitif a induit des changements dans les politiques et des entreprises et des gouvernements - phénomène qui influera probablement sur le transfert de technologie vers les pays en développement au cours de la présente décennie. L'inclusion de questions commerciales liées à la technologie dans diverses négociations, la création de groupements économiques et la transformation de l'Europe orientale risquent également d'avoir des incidences sur les pays en développement. Les questions que ces différents aspects de l'évolution soulèvent pour ces pays sont examinées dans la suite du présent chapitre.

1. Les technologies, le commerce et le transfert de technologie

579. De l'ensemble des principaux/récents progrès technologiques, ceux qui semblent être porteurs des plus grands changements concernent la biotechnologie, les matériaux et la micro-électronique. La biotechnologie moderne recèle un vaste potentiel qui donne déjà lieu à des applications pharmaceutiques et médicales et commence seulement d'être exploité dans l'agriculture 201/. Son essor dans les pays développés à économie de marché apparaît lié à l'élaboration d'une jurisprudence accordant des droits de propriété intellectuelle aux innovateurs sur les "formes de vie" obtenues par génie génétique. Par ailleurs, les énormes coûts de la recherche-développement biotechnologique entraînent une concentration croissante des activités dans ce domaine entre les mains de grandes sociétés pharmaceutiques et chimiques.

Il est encore difficile de bien comprendre ce que cette évolution implique pour la production et la diffusion des innovations, ainsi que pour leur transfert vers les pays en développement. La nécessité d'amortir les investissements consacrés à la recherche a conduit les entreprises biotechnologiques à concentrer leurs efforts sur des applications intéressant les marchés les plus vastes et les plus lucratifs, essentiellement dans les pays développés à économie de marché. Bien que le génie génétique soit hors de leur portée, un assez grand nombre de pays en développement peuvent être en mesure de bénéficier des retombées des applications évoquées plus haut, adaptées à leurs propres besoins par le recours à des biotechnologies relativement simples, par exemple la culture de tissus et le clonage. L'accès aux biotechnologies dans les années 90 dépendra de l'existence d'un personnel scientifique et technique local qualifié et de la capacité d'établir des liens avec des fournisseurs extérieurs pour obtenir la technologie de base.

580. En ce qui concerne les technologies des matériaux, de précédents rapports de la CNUCED en ont souligné les incidences défavorables sur la consommation, dans les pays développés à économie de marché, de matières premières exportées par les pays en développement 202/. Il y a peu de raisons de penser que les facteurs technologiques et autres qui influent sur l'intensité d'utilisation de matières premières perdront de leur force cours de la présente décennie 203/. Bien que la croissance économique, en particulier dans les pays en développement et les pays d'Europe orientale, puisse être suffisante pour compenser ces tendances et permettre une expansion modeste de la demande de matières premières, il est très peu probable que cette expansion soit aussi dynamique que dans les années 50 et 60. En conséquence, les apports de technologie dans les industries extractives et les industries manufacturières basées sur la transformation des matières premières seront également modestes au cours des années 90.

581. L'industrie moderne a subi, dans les pays développés à économie de marché, une profonde transformation structurelle, technologique et organisationnelle. Les éléments essentiels en sont une diversité toujours plus grande de produits, des gains considérables de productivité et une flexibilité croissante, découlant de la mise au point et de la diffusion de toute une série de techniques d'automatisation. Certains ont affirmé que la généralisation de ces technologies risquait de faire perdre aux pays en développement leur attrait en tant que pays à faibles coûts de main-d'oeuvre pour l'implantation d'activités de production et d'entraîner une érosion de leur avantage comparatif global, avec une réorientation de la production vers le Nord. Jusqu'ici, cependant, les statistiques commerciales ne révèlent pas encore d'incidences négatives. Les pays en développement ont représenté 9 % en 1980 et 15 % en 1987 des exportations mondiales d'articles manufacturés, contre environ 5 % en 1970 204/. Le comportement du transfert de technologie ne révèle pas non plus de changements dans les localisations de la production. Il doit donc y avoir des facteurs positifs compensatoires qui expliquent le maintien de la compétitivité des exportations des pays en développement. Cette question n'a pas encore fait l'objet d'une étude empirique systématique, mais des éléments d'informations épars provenant d'un certain nombre de sources, y compris des travaux de recherche du secrétariat de la CNUCED, indiquent que les investissements en machines commandées par ordinateur pourraient être l'un des facteurs qui ont permis aux exportateurs

d'articles manufacturés de ces pays de continuer d'accroître leurs parts des marchés internationaux tout au long de la décennie 205/. Il est cependant fort probable que les pays en développement technologiquement plus avancés creuseront l'écart avec les autres pays en développement où les niveaux d'éducation et de compétences techniques restent insuffisants. Pour certains pays, ce handicap s'ajouterait aux autres difficultés déjà rencontrées pour attirer des investissements étrangers et nationaux dans les nouvelles installations et les nouveaux matériels.

582. Les incidences des technologies nouvelles dans les pays développés soulèvent des questions d'un tout autre ordre. La lenteur de l'ajustement structurel dans beaucoup de ces pays donne à penser que la diffusion des innovations technologiques dans leurs industries ne se fait pas assez rapidement. Des politiques protectionnistes onéreuses ont retardé le redéploiement des ressources des industries en perte de vitesse, où l'avantage comparatif est passé aux pays en développement, vers des secteurs prometteurs où les technologies nouvelles offrent d'immenses possibilités 206/.

2. Stratégies des entreprises et action des pouvoirs publics

583. L'intensification de la concurrence qui caractérise l'environnement technologique global a entraîné des changements d'orientation tant de la part des chefs d'industrie que des pouvoirs publics - et cette évolution risque d'influencer le transfert des technologies aux pays en développement au cours des années 90.

584. L'importance de la protection des actifs technologiques des entreprises s'est accentuée avec la multiplication, au niveau global, des entreprises technologiquement performantes et la capacité croissante de la concurrence d'assimiler, de reproduire et d'améliorer la technologie. Comme par le passé, les entreprises ont eu recours à tout un éventail de moyens pour protéger leur technologie contre les imitations de leurs concurrents - protection des droits de propriété intellectuelle (brevets, droits d'auteur et marques de commerce ou de fabrique), secret exclusif, délais pour le lancement de nouveaux produits, avantages inhérents à la courbe d'apprentissage et accès à des actifs complémentaires sans lesquels la technologie ne peut être exploitée. Tout en recourant à toutes ces méthodes, les entreprises des Etats-Unis, qui s'estimaient le plus menacées par la concurrence globale croissante, se sont faites les champions du renforcement de la protection des droits de propriété intellectuelle au cours des années 80 - tendance qui a été suivie dans la Communauté économique européenne, au Japon et dans d'autres pays industrialisés. Le montant des dommages-intérêts accordés a augmenté, et, aux Etats-Unis, il est devenu plus facile à partir de 1988 d'interdire l'importation de biens réputés en infraction avec les textes réglementaires. La menace de mesures de rétorsion commerciale et d'autres mesures avancées lors de négociations bilatérales ont conduit un nombre considérable de pays en développement à renforcer leurs normes de protection des droits de propriété intellectuelle. La jurisprudence des tribunaux des Etats-Unis dans les affaires de contrefaçon de brevets est révélatrice de l'évolution des mentalités à l'égard des industries qui dépendent de l'exploitation de brevets. Alors que dans les années 70, les deux tiers des jugements avaient été défavorables aux titulaires de brevets, dans les années 80, la tendance s'est inversée avec 70 % de jugements prononcés en faveur de ceux-ci 207/.

De surcroît, dans de nombreux pays développés à économie de marché, les tribunaux ont eu de plus en plus tendance à appliquer des doctrines exemptant les pratiques restrictives relevant d'accords de cession de licences de l'application de la législation relative à la concurrence, lorsque ces pratiques résultaient de positions dominantes sur le marché conférées aux entreprises par des droits de propriété intellectuelle.

585. Les mesures prises par les pouvoirs publics visaient aussi à accroître la portée ou à étendre la durée du régime de protection intellectuelle, en particulier pour des technologies nouvelles comme l'informatique, les télécommunications et les biotechnologies, où les possibilités d'assurer la protection juridique de techniques faciles à reproduire restaient vagues ou inexistantes. Dans le cas de la biotechnologie, une étude récente du secrétariat de la CNUCED 208/ a montré que les efforts entrepris pour étendre la portée du régime de protection du droit de propriété intellectuelle, en réformant la législation applicable aux brevets industriels ou aux droits des obtenteurs, pourraient avoir des effets défavorables sur la diffusion, le transfert et l'application de l'innovation dans ce domaine d'une importance vitale pour les pays en développement en ce qui concerne aussi bien la production que le commerce.

586. Parallèlement à la tendance au renforcement de la protection des droits de propriété intellectuelle, on a assisté à des fusions, à la création de coentreprises et à différents types d'alliances stratégiques technologiques, évolutions caractéristiques du comportement de nombreuses entreprises des pays développés à économie de marché qui fabriquent des produits de haute technologie. Si la collaboration interentreprises n'est pas une chose nouvelle, les accords interentreprises conclus aux niveaux international et national et ayant, à des degrés variables, une influence sur la technologie sont un fait nouveau des années 80. Récemment encore, l'objectif fondamental des accords interentreprises étaient de surmonter les obstacles ou les restrictions imposés aux échanges par les gouvernements des pays d'accueil. Bien que ces facteurs soient importants, et ils risquent de le demeurer, de nouvelles considérations poussent les entreprises à s'engager sur la voie de la collaboration. Les facteurs sous-jacents sont imputables à deux phénomènes : le coût de plus en plus élevé de la R-D et le désir des firmes de mettre les innovations à l'abri de l'imitation. Tout d'abord, le rôle croissant des connaissances scientifiques dans l'innovation et le caractère interdisciplinaire de plus en plus poussé de cette dernière - ce qui signifie que l'innovation dépend de développements simultanés dans plusieurs disciplines scientifiques - projettent les coûts de la R-D effectuée dans l'entreprise à des niveaux que seules quelques firmes peuvent se permettre. C'est ainsi que des dépenses de R-D de plus en plus onéreuses ont favorisé l'établissement de relations de collaboration formelles et informelles entre entreprises - souvent dans une même branche industrielle - dans le souci de répartir les risques et de réaliser des économies d'échelle en matière de recherche. Au demeurant, étant donné l'accélération de l'innovation technologique et la réduction des délais de maturation et du cycle de vie des produits, les alliances peuvent offrir des raccourcis à des entreprises combinant leurs efforts pour améliorer l'efficacité de leur production et le contrôle de la qualité. Les partenaires associés dans des opérations de ce type bénéficient également de la spécialisation et de l'enrichissement réciproque des connaissances tout en abaissant le coût d'efforts de recherche

qui feraient double emploi 209/. Enfin, la technologie elle-même a contribué à favoriser ce type de collaboration. La convergence des technologies dans des secteurs du marché jusque-là structurellement séparés (notamment les relations étroites existant entre des applications technologiques dans différents secteurs) a accru l'intérêt de la coopération. De même, la convergence des technologies de l'informatique, de la communication et de la gestion ouvrent actuellement de vastes possibilités qui débouchent sur de nouvelles formes de coopération et l'internationalisation croissante de la concurrence.

587. La deuxième, et peut-être la plus importante, motivation des relations interentreprises en matière de recherche et d'innovation dans les pays développés à économie de marché est le désir des entreprises de protéger leurs innovations contre les imitations. Malgré les campagnes engagées en vue de renforcer la protection des droits de propriété intellectuelle, des études empiriques ont montré que dans la pratique, les droits de propriété intellectuelle n'offraient pas à eux seuls une protection suffisante contre les imitations réalisées par des concurrents, et les responsables d'entreprise eux-mêmes ne se fient guère aux seuls brevets et droits d'auteur pour s'assurer une protection contre les imitateurs. C'est ce que confirment la stagnation du nombre de brevets enregistrés et approuvés au niveau international au cours des dernières années 210/ et la croissance relativement lente des cessions de licences technologiques par rapport à d'autres activités de transfert de technologie 211/. L'expérience a montré, en particulier dans le cas de sociétés britanniques et américaines, que la capacité d'innovation ne suffisait pas à garantir aux entreprises innovantes l'essentiel des profits provenant de l'exploitation de leurs innovations, et que des activités complémentaires - fabrication, commercialisation, service après-vente, etc. - jouaient souvent un plus grand rôle. Des concurrents plus performants dans ces domaines peuvent être à même de tirer le plus grand profit de l'innovation initiale d'une entreprise créatrice. Ainsi, la tendance observée à la coopération en matière d'innovation tient en grande partie à la nécessité ressentie comme telle de protéger la rentabilité d'une nouvelle technologie et d'en optimiser les gains d'exploitation en associant les capacités de R-D et d'autres atouts dont l'entreprise est dépourvue. Des complémentarités analogues sont à l'origine d'une collaboration croissante entre entreprises et services gouvernementaux, universités et instituts de recherche.

588. Parmi les secteurs à forte intensité de R-D, la biotechnologie offre un exemple particulièrement frappant d'effort de collaboration pour l'innovation. L'apparition d'alliances stratégiques pour l'étude des biotechnologies illustre l'interaction des facteurs qui viennent d'être évoqués. La haute intensité de R-D et le caractère interdisciplinaire et multisectoriel des applications biotechnologiques ont été le moteur de la collaboration interentreprises pour le développement d'applications dans ce domaine, et l'étroite parenté existant entre recherche fondamentale et recherche appliquée, trait caractéristique du génie génétique, a été à l'origine de la collaboration entre le secteur public et le secteur privé. Quant aux applications agricoles de la R-D en biotechnologie, ces développements, associés au renforcement de la protection de la propriété intellectuelle sur la matière vivante, débouchent sur une privatisation du savoir, phénomène inconnu jusque-là dans ce domaine.

589. L'intensification de la collaboration interentreprises s'est aussi accompagnée de modifications des principes régissant la concurrence. L'application des lois sur les fusions, sur la collaboration entre entreprises dans le domaine de la R-D et sur les pratiques restrictives concernant les accords de licence, a été libéralisée. La loi de 1984 sur la coopération nationale en matière de recherche, qui a accordé un traitement préférentiel antitrust aux activités de ce type aux Etats-Unis, ainsi que le règlement 418/85 de la Communauté économique européenne, adopté en vertu de la section 3 de l'article 85 du Traité de Rome, qui prévoit une "exemption par catégorie" aux réglementations antimonopole à la fois pour la conduite d'activités de R-D et l'exploitation commune des résultats, relèvent de cette évolution 212/. En outre, les pouvoirs publics ont pris des mesures pour soutenir activement ces efforts d'innovation. On rappellera notamment les initiatives prises par les pouvoirs publics en faveur de la recherche appliquée; l'octroi de stimulants fiscaux ou autres pour la R-D; les dons et les prêts concessionnels pour la création de nouvelles industries; et les règles applicables aux marchés publics 213/. D'autres mesures gouvernementales adoptées dans ces pays visent à promouvoir l'avantage technologique des entreprises autochtones en restructurant l'environnement juridique de la concurrence entre firmes.

590. La crainte a été exprimée que l'évolution décrite dans la présente section accroisse le coût de la technologie importée et en entrave l'accès pour les pays en développement dans les années à venir. Un renforcement de la protection des droits de propriété intellectuelle et du secret permettrait aux fournisseurs de technologie de chercher à accroître la rente économique qu'ils tirent de leurs innovations. Des entretiens réalisés pour le compte du secrétariat de la CNUCED donnent à penser que les taux des redevances perçues sur les brevets, le savoir-faire et d'autres formes de propriété intellectuelle ont tendance à augmenter. Ainsi, les pays en développement peuvent s'attendre à payer des droits de licence plus élevés aux industries à forte intensité de brevets dans les années 90.

591. Deuxièmement, l'assouplissement des règles de la concurrence aux fins de la coopération interentreprises en matière d'innovation réduit les obstacles aux ententes et aux pratiques monopolistiques. Même si cette coopération n'entraîne pas une recrudescence des pratiques anticoncurrentielles, on peut s'attendre à une plus forte croissance des transferts de technologie au sein des groupes d'entreprises liées par des accords de collaboration que des transferts vers des entreprises extérieures. Les pays en développement ne possédant pas les capacités de recherche et autres moyens nécessaires pour participer à de tels accords, leur accès à la technologie risquerait d'être compromis si les arrangements de ce type devaient prendre davantage d'ampleur. L'égalité d'accès à la recherche fondamentale pourrait subir le contre-coup des liens de plus en plus étroits qui se nouent entre les entreprises privées et les laboratoires de recherche du secteur public. Les tentatives visant à limiter l'accès des chercheurs étrangers à des secteurs stratégiques de la recherche fondamentale, la supraconductivité par exemple, ou le secret de plus

en plus strict auquel sont soumises les recherches effectuées dans des institutions publiques mais financées par des entreprises privées, sont symptomatiques de cette tendance. C'est là un prolongement de la politique technologique "restrictive" à laquelle on assiste dans les échanges commerciaux et qui prend la forme de restrictions imposées aux exportations de produits ou de procédés dont on estime qu'ils présentent un intérêt stratégique.

592. Troisièmement, il y a des facteurs inhérents à la technologie elle-même, qui peuvent avoir aussi pour effet de limiter les chances des retardataires et des nouveaux venus de participer à des activités conjointes de ce type. De plus, les pratiques visant à limiter la concurrence risquent d'avoir une incidence plus forte. C'est ainsi que le système d'adoption de règles et de normes, qui est en train d'apparaître, en particulier dans les industries nouvelles, pourrait être une source de pratiques "anticoncurrentielles" suivies par les firmes oligopolistiques. A mesure qu'une technologie se développe et mûrit, ces règles et ces normes sont établies de facto par les fournisseurs ou de jure par des organisations nationales et internationales, ou par une combinaison des deux. Les réseaux de logiciels et de télécommunications sont deux secteurs où les règles et les normes peuvent faire obstacle à l'entrée des pays en développement et d'autres pays qui ne sont pas associés à leur création. Une fois mis en place, il n'est pas sûr que les réseaux de télécommunications puissent être modifiés. Etant donné le rôle croissant de ces réseaux dans les transactions commerciales et dans d'autres services d'un grand intérêt pour les pays en développement, les normes que l'on cherche actuellement à établir doivent tenir compte des besoins spécifiques de ces pays. Il est indispensable d'assurer la diffusion d'informations sur ces réseaux et d'analyser leur importance pour une meilleure efficacité du processus décisionnel dans les pays en développement.

3. Technologie et négociations commerciales

593. Les politiques liées à la technologie ont entraîné ou risquent d'entraîner des conflits provoquant une érosion du système commercial multilatéral régi par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. De tels conflits sont apparus ou peuvent se produire tout aussi bien entre pays développés qu'entre pays développés et pays en développement, mais ces derniers sont évidemment dans une position plus faible pour la négociation. De plus, les pays en développement n'étant pas producteurs de technologies, le commerce est pour eux un des moyens de s'en procurer. C'est dans cette perspective qu'ils s'efforcent d'obtenir des conditions d'accès plus libérales et plus sûres pour leurs exportations vers les marchés des pays développés. Cette corrélation explique aussi l'inquiétude que leur inspire toute initiative pouvant remettre en cause le principe d'un traitement différentiel et plus favorable pour les pays en développement. Outre le problème déterminant de l'accès aux marchés, plusieurs questions actuellement à l'examen présentent un intérêt particulier pour le transfert de technologie et les perspectives de développement technologique des pays en développement.

594. La technologie est on ne peut plus directement concernée par l'action entreprise pour instaurer des normes internationales uniformes et renforcées en matière de protection des droits de propriété intellectuelle 214/. Cette protection renforcée trouve sa justification économique dans l'idée que les gains de croissance et de productivité que l'on compte obtenir en encourageant l'investissement global dans la R-D feront plus que compenser le rythme de diffusion plus lent de l'innovation ainsi induite - ce rythme de diffusion plus lent s'expliquant par l'accroissement du coût de la technologie pour les utilisateurs. Les champions de la réforme ont cherché à réviser en faveur des détenteurs d'innovations l'équilibre qui existait jusqu'à présent entre la promotion des innovations et les mesures destinées à en assurer la diffusion adéquate. La protection uniforme qu'ils réclament pour tous les pays et toute la gamme des technologies tendrait en fait à établir une discrimination à l'encontre des utilisateurs de la technologie aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement. Cependant, un pays développé aura sans doute la possibilité de compenser les pertes subies par ses utilisateurs de technologie dans un secteur grâce aux bénéfices considérables résultant d'autres activités où ses firmes disposent d'un avantage technologique. Rares sont les pays en développement qui se trouvent dans une situation comparable. En termes nets, ils seront donc perdants, car il leur faudra supporter le coût plus élevé de la technologie dans les secteurs protégés, d'autant que les avantages attendus de la création technologique ne se concrétiseront que dans un avenir éloigné, lorsque leurs firmes auront atteint la capacité nécessaire pour produire des innovations brevetables. Une démarche plus souple offrirait à chaque pays la possibilité de déterminer le niveau de protection en fonction de la capacité technologique de ses industries conformément au principe du traitement national (voir encadré III-1). Une telle démarche éviterait une discrimination au détriment des utilisateurs de la technologie, dont la plupart sont des pays en développement.

595. S'il est vrai qu'un renforcement de la protection de la propriété intellectuelle peut être une condition nécessaire du transfert de technologie, les tenants d'une approche plus souple ont fait valoir que cette condition n'est pas suffisante, soulignant que la plupart des brevets enregistrés dans les pays en développement sont restés en pratique inexploités (en ce sens qu'ils ne se sont pas traduits par la création d'une capacité autochtone de production). Il y a donc peu de chances pour qu'un renforcement indiscriminé du régime de protection de la propriété intellectuelle ait pour effet de promouvoir, au cours de la décennie, une diffusion et un transfert accrus de technologie en direction de la plupart des pays en développement, en raison plus particulièrement des contraintes macro-économiques déjà mentionnées dans le présent chapitre. Il aurait plutôt pour conséquence un accroissement du coût des biens importés couverts par le régime de protection de la propriété intellectuelle.

Encadré III-1

LA PROTECTION DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE - OPTIONS DE POLITIQUE GÉNÉRALE

En ce qui concerne les négociations relatives aux TRIP, il y a plusieurs principes de base. Le principe le plus fondamental est que, si les pays en développement ne peuvent méconnaître la nécessité dans laquelle les pays développés se trouvent de réprimer la contrefaçon sur leurs propres marchés (comme sur ceux des pays tiers), de leur côté les pays développés ne peuvent négliger la nécessité, pour les pays en développement, de lier la protection de la propriété intellectuelle sur leurs marchés à leurs besoins intérieurs de développement. Une telle approche est conforme à celle qu'a adoptée en 1960 la Conférence diplomatique de Paris, qui a sauvé les conventions internationales sur les droits d'auteur, et elle est conforme au principe de la non-réciprocité qui est énoncé dans l'Accord général par le biais du paragraphe 5 de la clause d'habilitation adoptée en 1979.

Dans la mesure où un travail de normalisation laisse de côté le besoin légitime qu'ont les pays en développement de bénéficier d'un traitement différencié et plus favorable et prend le pas sur l'élément consensuel qui a caractérisé jusqu'à présent la formation de normes internationales concernant la propriété intellectuelle, il peut fort bien entraîner des perturbations dans un système qui a survécu pendant plus d'un siècle grâce à sa souplesse et à sa capacité d'adaptation aux besoins de pays qui se trouvaient à des niveaux différents de développement. De la même façon, des efforts visant à aboutir à un compromis de bonne foi établissant une corrélation entre une "protection adéquate et effective" et les conditions ou les capacités économiques pourraient en arriver à renforcer l'engagement des pays en développement envers les principes qui sont à la base de la Convention de Paris, tout comme cela s'est produit après l'introduction de la notion de traitement différencié et plus favorable dans la Convention de Berne et la Convention universelle sur les droits d'auteur, en 1971.

On peut supposer que tous les pays ont besoin, pour des raisons d'intérêt public, d'exceptions aux normes fondamentales régissant les brevets et les autres modes de protection de la propriété intellectuelle, de la même façon que tous les pays imposent des immunités et des exceptions dans le cas des ouvrages pouvant être soumis à des droits d'auteur, en plus des exceptions générales pour utilisation loyale. A cet égard, plutôt que d'établir une liste sans fin d'exceptions spécifiques, il serait possible de faciliter les choses en formulant un principe fondamental qui lierait les normes générales assurant une protection "adéquate et effective" (mais non maximale) à des dispositions reconnaissant explicitement les besoins particuliers des pays en développement. Par exemple, le Code des subventions, à l'article 14, paragraphe 5, dispose qu'un pays en développement devrait "s'efforcer de prendre l'engagement de réduire ou d'éliminer ses subventions à l'exportation lorsque le recours à ces subventions ne correspond pas à ses besoins en matière de compétitivité et de développement".

Pour que les négociations sur les TRIP soient couronnées de succès, il faut que les pays en développement conçoivent des systèmes de propriété intellectuelle répondant d'une part aux besoins internationaux et, d'autre part, à leurs propres objectifs de développement. La tâche est difficile, parce que la majeure partie de ces pays n'ont pas encore atteint des niveaux de développement technologique qui leur permettraient de retirer tous les avantages possibles de ces systèmes dans l'avenir immédiat. Ils peuvent toutefois escompter en tirer de plus grands avantages à mesure que leur économie croît et que leur infrastructure scientifique et technologique se développe.

Le renforcement et l'expansion de la protection de la propriété intellectuelle dans les pays en développement n'ont guère de chances de créer en soi des conditions plus favorables pour le progrès technologique. Cela ne contribuera pas nécessairement non plus à favoriser les investissements étrangers directs et le transfert de technologie. La protection juridique doit être considérée comme un seulement des éléments d'un cadre plus large favorisant l'innovation; l'environnement macro-économique général, le taux d'investissement, le personnel qualifié disponible sont des facteurs bien plus déterminants. A cet égard, un défaut majeur des négociations actuelles est qu'elles sont étroitement concentrées sur les aspects statiques des droits de propriété intellectuelle. Les aspects dynamiques, et en particulier ceux qui ont trait au transfert et à la diffusion de la technologie, sont pratiquement absents du débat actuel. Un nouveau cadre ne devrait pas refuser aux pays en développement la possibilité de recourir aux "pratiques de rattrapage" que les pays développés d'aujourd'hui ont appliquées dans le passé pour assurer leur propre développement technologique.

Source : Voir Rapport sur le commerce et le développement, 1991, troisième partie, chapitre III.

596. La libéralisation du commerce mondial des services peut être en principe avantageuse pour tous les pays, y compris pour les pays en développement. Elle représente une chance d'accélérer, dans les années à venir, le développement technologique des pays en développement en stimulant l'efficacité des secteurs clefs, en améliorant l'accès aux intrants technologiques importés et en soutenant les exportations. En sera-t-il vraiment ainsi, et dans quelle mesure ? La réponse dépend du point de savoir si la libéralisation du commerce des services, grâce à l'échange négocié de concessions, tiendra suffisamment compte des asymétries fondamentales qui caractérisent les capacités existantes des secteurs tertiaires des pays développés et en développement, en particulier dans des secteurs clefs comme les services de construction et d'ingénierie, les télécommunications, les transports, les services professionnels et les services aux entreprises, où la dimension technologique est absolument cruciale. La libéralisation du commerce, en astreignant les pays en développement à un respect rigide des principes du traitement national, de l'accès aux marchés et du droit d'établissement les empêcherait de prendre les mesures voulues pour stimuler le dynamisme technologique des entreprises autochtones de leurs secteurs tertiaires. On a donc interprété comme un signe positif la reconnaissance du fait que leur participation au commerce mondial des services passe par un renforcement de leurs secteurs tertiaires nationaux et que l'accès négocié à leurs marchés conformément à des listes de concessions doit progresser compte dûment tenu des objectifs des politiques nationales et des niveaux nationaux de développement. Les conséquences de cette démarche pour les différents secteurs et les différents pays varieront selon le niveau des capacités existantes. Par exemple, une application conditionnelle du traitement national aux services de construction et d'ingénierie pourrait impliquer des mesures visant à encourager les sociétés étrangères à utiliser au maximum du matériel de fabrication locale et des ingénieurs et techniciens locaux et à former du personnel local 215/. Comme il est indiqué à la section B, l'incidence de ces mesures sur le dynamisme et la compétitivité technologiques dépendra de l'efficacité avec laquelle elles seront appliquées.

597. L'idée de limiter le recours aux mesures visant l'investissement - qui subordonnent à certaines conditions l'approbation des investissements par les gouvernements - soulève des questions analogues. Certains préconisent l'adoption de disciplines englobant tous les aspects, notamment des prescriptions concernant la proportion d'intrants locaux et l'obligation d'exporter, car ces prescriptions entraîneraient une distorsion des échanges internationaux. Une variante plus radicale de cette conception irait même jusqu'à restreindre l'application de certaines mesures en matière d'investissement, par exemple l'obligation de créer des coentreprises, qui n'ont pas d'effet évident de déplacement des courants commerciaux, car elles feraient obstacle aux flux internationaux d'investissement. L'autre solution consisterait à laisser aux pays en développement toute latitude de recourir à de telles mesures quand ils le jugent nécessaire pour maximiser l'impact de l'investissement étranger direct sur leur développement, en particulier sur leur développement technologique, et pour empêcher les investisseurs étrangers de se livrer à des pratiques commerciales restrictives de nature à entraver la concurrence. Si cette souplesse est refusée aux pays en développement, ce sera au détriment de ceux d'entre eux, d'ailleurs peu nombreux, qui ont le mieux réussi, et continueront de réussir, à attirer l'investissement étranger.

598. Bien que d'éventuels accords internationaux sur ces trois types de réformes intéressant la technologie ne risquent pas vraiment de limiter sérieusement l'accès à cette dernière et d'accroître le coût des apports technologiques quand les réformes sont considérées isolément (sauf dans le cas des droits de propriété intellectuelle), il n'en va pas de même de leur impact combiné sur les pays en développement. Prises ensemble, l'imposition uniforme de normes plus strictes pour l'application du régime de la propriété intellectuelle, les restrictions visant l'obligation de résultat en matière d'investissement et (éventuellement) l'ouverture du secteur tertiaire des pays en développement avant que ces pays ne se trouvent dans une position concurrentielle pourraient compromettre leurs perspectives de développement technologique et économique en limitant sensiblement la gamme des moyens d'action dont ils disposent pour promouvoir le développement de leurs secteurs industriel et tertiaire. En particulier, en ce qui concerne les droits de propriété intellectuelle et l'obligation de résultat en matière d'investissement, les pays en développement auraient beaucoup moins d'atouts pour négocier avec leurs partenaires étrangers des accords d'investissement et de licence de technologie. Tous les pays, et plus particulièrement les pays en développement, pourraient en revanche bénéficier d'une meilleure harmonisation des règles et des normes applicables aux réseaux d'information en rapport avec les échanges commerciaux et aux conditions d'accès à ces réseaux. La plupart des réseaux sont aujourd'hui entre les mains d'intérêts privés et font l'objet d'une gestion privée. Il risque donc d'y avoir des différences du point de vue de la conception et des modes d'exploitation, des matériels et des logiciels, ainsi que des conditions d'accès. Ces différences pourraient devenir des obstacles systémiques à l'entrée des retardataires, en particulier des pays en développement. L'établissement de principes directeurs internationaux dans ce domaine pourrait améliorer les perspectives d'intégration accélérée des pays en développement au système commercial international.

D. TECHNOLOGIE ET DEVELOPPEMENT DURABLE

599. L'élaboration et l'application d'une stratégie de développement durable représentent, pour la communauté mondiale, un défi majeur des années 90 et au-delà. La technologie joue un rôle crucial dans la détermination de cette stratégie. Un doublement, un triplement ou un quadruplement de la production mondiale totale dans les conditions technologiques qui prévalent actuellement dans les secteurs de la production d'énergie, des transports, de la production manufacturière, de l'agriculture, etc., risque de se solder pour les générations futures par une grave détérioration du climat, de la santé et de la productivité. La technologie est responsable des atteintes portées à l'écosystème, mais c'est d'elle aussi que peut venir la solution du conflit apparent entre un accroissement de la prospérité matérielle pour tous et une amélioration de la qualité de l'environnement.

600. Le climat de l'innovation semble exceptionnellement favorable aujourd'hui : certaines révolutions technologiques sont en cours et d'autres commencent seulement à poindre. Si les objectifs à atteindre dans le domaine de l'environnement sont intégrés à ces innovations, le passage à un développement futur durable sera plus rapide et moins coûteux et ses effets seront de plus longue haleine. Les progrès qui s'annoncent dans des domaines comme les sources d'énergie renouvelables, les transports publics de masse,

les nouveaux matériaux, le recyclage, les technologies de l'information et la biotechnologie sont porteurs de possibilités techniques sans précédent pour l'amélioration de l'environnement et ce potentiel doit être valorisé. Jusqu'à présent, la plupart des technologies environnementales ont été élaborées pour répondre à des problèmes d'environnement à mesure de leur apparition et il fallait les réadapter après coup aux systèmes existants. Il n'est guère besoin de démontrer qu'il est généralement plus efficace et moins coûteux de prévenir, lorsque cela est possible, les dégradations de l'environnement. Le problème ne consistera donc pas seulement à encourager ces innovations, mais aussi à faire en sorte que les considérations écologiques soient prises en compte dès le début de leur développement.

601. En même temps, l'utilisation des techniques existantes permettrait de réaliser des améliorations substantielles en ce qui concerne la réduction des émissions de polluants, des gaspillages de ressources et des atteintes aux habitats naturels. On en trouve de nombreux exemples dans la littérature, qu'il s'agisse de l'agriculture, de l'énergie et de la consommation de matières 216/. Si des technologies écologiques ne sont pas appliquées, mises au point et transférées à une échelle suffisamment vaste pour ralentir la dégradation de l'environnement, ce n'est pas parce que ces techniques n'existent pas ou ne sont pas du domaine du possible, mais parce que les coûts-avantages de nombreuses décisions de production ayant une influence sur l'environnement ne profitent pas à ceux qui prennent ces décisions ou restent ignorés d'eux. Afin de remédier à cette situation, les experts ont défini toute une gamme de moyens d'action qui permettraient de faire apparaître clairement ces coûts et ces avantages et d'encourager les entreprises et les autres agents économiques à mettre en oeuvre des techniques propres et économes des ressources naturelles. Le manque d'information, les contraintes financières ou des politiques dépassées jouent aussi un rôle.

602. La mondialisation croissante des problèmes contemporains d'environnement signifie qu'il est tout à fait dans l'intérêt des gouvernements des pays développés comme des pays en développement de mettre en place le cadre nécessaire pour promouvoir de telles technologies. Cependant, s'il ne s'agit pas seulement de convaincre le reste du monde de la nécessité d'agir, mais aussi d'assurer une utilisation équitable des ressources existantes par tous les citoyens de la communauté mondiale, il appartient aux pays développés à économie de marché de prendre l'initiative et d'indiquer la voie à suivre en démontrant qu'il est possible de mettre les connaissances modernes au service d'une amélioration continue de leurs conditions de vie, sans s'accrocher aux styles de vie dépassés qui vont de pair avec l'utilisation des technologies de production et de consommation destructives aujourd'hui prédominantes. De plus, ces pays, du fait qu'ils possèdent le potentiel technologique et les ressources financières, sont en mesure de guider la communauté mondiale sur la voie d'un développement technologique durable, et c'est à eux qu'en incombe la principale responsabilité.

603. La promotion de techniques écologiques dans les pays en développement soulève plusieurs questions. Premièrement, les conditions d'un transfert, d'une application et d'un développement satisfaisants de telles techniques dans les pays en développement sont à maints égards les mêmes que celles de la technologie en général. Plus grandes sont les connaissances et les compétences

dont dispose un pays, plus grande est la capacité de ses entreprises de sélectionner, d'exploiter efficacement, d'adapter et de modifier la technologie importée, y compris l'élément matériel de technologies moins polluantes. Les préoccupations environnementales vont dans le sens de la promotion de la mise en valeur des ressources humaines et, plus généralement, du dynamisme technologique des pays en développement. Il est indispensable d'obtenir un relèvement sensible du faible taux actuel d'investissement par rapport au stock de capital existant dans nombre de ces pays, notamment dans l'Afrique et dans l'Asie en développement, pour assurer la diffusion plus rapide de technologies nouvelles et écologiques.

604. Deuxièmement, les préoccupations en matière d'environnement n'ont pas la même priorité dans les pays en développement que dans les pays développés; et il y a aussi des différences d'accent. Confrontés aux besoins immédiats et pressants de populations jeunes qui s'accroissent rapidement, à l'instabilité financière et aux turbulences socio-politiques, les planificateurs et les dirigeants des pays en développement ont plutôt tendance à se placer dans une perspective relativement rapprochée, qui limite évidemment leur attention aux problèmes écologiques ayant une signification immédiate pour la santé ou le bien-être de leurs concitoyens. Leur priorité est donc d'obtenir des ressources pour financer des investissements dans des technologies permettant un développement économique intérieur écologiquement équilibré.

605. Troisièmement, et cet aspect est à rapprocher des précédents, les ressources fournies aux pays en développement devront l'être à des conditions extrêmement favorables en raison du surcoût que représentent pour ces pays l'importation de technologies écologiques et la mise en place d'une capacité pour l'évaluation des incidences de la technologie sur l'environnement et la prise de décisions dans ce domaine. En particulier, l'additionnalité en matière de financement à des conditions de faveur, telle qu'elle est prévue par le Fonds pour la protection de l'environnement récemment créé, est indispensable si l'on veut que les pays en développement puissent détourner des ressources pour s'attaquer à des problèmes mondiaux tels que la diminution de la couche d'ozone, le réchauffement global, le recul de la diversité biologique et la pollution des eaux internationales. Une attention particulière pourrait être accordée à des régimes de financement et à des incitations (crédits d'impôts, exonérations fiscales, etc.) destinées à encourager des technologies sans danger pour l'environnement, la plus forte demande qui résulterait de leur utilisation étant de nature à stimuler un plus large développement de ces technologies. Mais, étant donné la fragilité des économies et des systèmes écologiques des pays en développement et leur vulnérabilité à ces problèmes, aussi éloignés qu'ils puissent être de leurs préoccupations les plus pressantes, il ne serait guère sérieux de penser que le monde industrialisé est le seul qui doive tenter d'y apporter une réponse. L'aide fournie par les pays développés ne peut donner des résultats que si elle s'appuie sur une volonté de rechercher des solutions à l'intérieur des pays en développement eux-mêmes.

606. Quatrièmement, comme on l'a vu plus haut, bien que les technologies non polluantes relèvent généralement du domaine public, l'information pertinente n'est pas universellement accessible. Bien souvent, ces technologies sont aussi plus performantes et ne sont donc pas forcément plus coûteuses. Des arrangements plus efficaces (y compris, éventuellement, l'établissement

d'un registre international) pour la diffusion d'informations sur les technologies écologiques actuelles et sur les risques écologiques des technologies actuellement disponibles sur le marché international, y compris des informations sur les coûts comparés, la productivité, etc., sont nécessaires pour faciliter la prise de décisions dans les pays en développement comme dans les autres pays. L'inclusion de données sur les "performances écologiques" dans les informations à fournir obligatoirement par le fabricant, comme c'est déjà le cas dans de nombreux pays pour la consommation d'énergie, la valeur nutritive, le prix unitaire, etc., serait un autre moyen d'améliorer la transparence.

607. Cinquièmement, il est difficile d'évaluer dans quelle mesure l'accès des pays en développement aux technologies écologiques est ou sera éventuellement entravé par la protection des droits de propriété intellectuelle. Lorsque le savoir-faire relatif à un procédé ou à un produit est breveté, une protection adéquate est indispensable s'il est nécessaire d'obtenir la coopération du détenteur de brevet pour pouvoir utiliser efficacement la technologie. Toutefois, étant donné la convergence croissante d'intérêts en faveur de la protection de l'environnement mondial, il est important d'élaborer des principes, tels que la cession obligatoire de licence, qui s'appliqueraient à l'avenir à ces technologies pour garantir des prix capables de stimuler tant les inventeurs que les utilisateurs.

608. Sixièmement, la spécificité des conditions écologiques dans les différents pays en développement, associée aux faibles capacités de R-D de ces pays, rend d'autant plus nécessaire de consacrer une plus large part de R-D à leurs problèmes technologiques. Cependant, la tendance au renforcement de la participation du secteur privé à la recherche-développement (plus particulièrement dans des domaines comme la biotechnologie agricole qui revêtent une grande importance pour les pays en développement) risque d'avoir l'effet inverse, en plus des difficultés d'accès qu'elle risque de susciter. Les travaux de R-D présentant de l'intérêt pour les pays en développement sont souvent d'une rentabilité trop faible pour justifier des investissements de la part des grandes sociétés, mais ces investissements ne sont pas à la portée des petites entreprises. L'octroi de subventions publiques aux entreprises privées et la mise en place de nouveaux mécanismes pour faciliter une participation efficace des pays en développement aux réseaux de recherche en voie de formation dans les pays développés sont des moyens qui pourraient être envisagés pour faire face au problème résultant de l'insuffisance des activités de R-D axées sur les préoccupations environnementales des pays en développement.

609. Enfin, il faut le rappeler, le changement technologique rapide reste le facteur clé qui permettra de concilier le développement économique et un environnement vivable. Pour atteindre cet objectif, un véritable partenariat entre pays en développement et pays développés est indispensable. La mise en place d'un tel partenariat implique une meilleure compréhension des problèmes à résoudre. D'une part, des incertitudes considérables subsistent en ce qui concerne le rôle des différentes sources dans la dégradation de l'environnement, l'ampleur globale des différentes agressions et leurs conséquences futures pour l'environnement mondial 217/. D'autre part, il est impossible de prédire les progrès technologiques de demain. Des études analytiques plus poussées, complétées par un apport d'assistance technique,

contribueront beaucoup à réduire certaines de ces incertitudes, ce qui permettra d'affiner les options de développement offertes aux pays du tiers monde. La CNUCED peut et devrait intensifier ses efforts dans ce domaine vital.

E. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS DE POLITIQUE GENERALE

610. L'expérience du développement technologique des pays en développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique se caractérise par un mélange de succès et d'échecs. Dans ces pays, comme le montre l'histoire récente, le progrès continuera d'être déterminé par une combinaison de facteurs internes et externes. Sous l'influence de programmes d'ajustement structurel, les politiques économiques ont été libéralisées pour que le mécanisme des prix puisse jouer un rôle accru et plus efficace dans l'allocation des ressources. En même temps, les efforts faits par les pays en développement pour attirer l'investissement étranger direct et les transferts de technologie se sont intensifiés. Mais on ne peut s'abstenir de rappeler que, faute de mesures décisives prises par la communauté internationale pour atténuer les effets généralisés d'un endettement excessif, de l'absence de prêts bancaires extérieurs et des cours déprimés des produits de base, des entreprises autochtones et étrangères par nature peu enclines au risque continueront d'hésiter à dépenser pour introduire de nouveaux produits et de nouveaux procédés dans les industries de ces pays, et que l'investissement étranger direct et le transfert de technologies vont continuer de stagner. Même si la communauté internationale parvient à adopter un ensemble réaliste de mesures pour faire face à la dimension financière extérieure et à d'autres aspects des performances économiques atones de la plupart des pays en développement, les effets cumulés de longues années de contraction de l'investissement technologique risquent d'avoir des répercussions sur la croissance économique future et par conséquent de réduire les chances d'une accélération des apports de technologie dans le proche avenir.

611. L'impact commercial des avancées technologiques globales varie selon que l'on considère les répercussions sur les matières premières ou sur les articles manufacturés. Etant donné l'effet de contraction observé sur la demande de matières premières, il est douteux que l'amélioration escomptée de la croissance des exportations de matières premières en provenance des pays en développement dans les années 90 retrouve le rythme de la décennie 70. D'un autre côté ces avancées technologiques (essentiellement l'informatique) n'ont pas eu pour les exportations d'articles manufacturés des pays en développement et n'auront sans doute pas au cours de la décennie les conséquences négatives annoncées par les experts. Il est fort possible que, dans certains secteurs, le coût de la technologie augmente et que l'accès à la technologie devienne plus difficile pour les pays en développement par suite de la tendance à conclure des alliances technologiques et de l'évolution récente de la législation sur l'application du régime des droits de propriété intellectuelle et sur la concurrence dans les pays développés à économie de marché. Cependant, cette évolution pourrait être compensée par d'autres forces qui agissent dans le sens d'une diversification des sources et tendent à abaisser le coût de la technologie. Ces facteurs rendent d'autant plus nécessaire l'adoption de mesures, au niveau tant national qu'international, pour promouvoir des politiques de concurrence et limiter les pratiques commerciales restrictives sur les marchés des produits comme sur les marchés de technologie.

612. Etant donné le schéma de relations de plus en plus complexe qui est en train d'apparaître dans les échanges internationaux de technologie, il n'est que plus urgent d'élaborer un cadre de règles applicables au transfert de technologie. Faute d'adopter un cadre de ce type pour la coopération interentreprises et la coopération intergouvernementale dans le domaine du transfert de technologie, on risquerait de voir se créer un déséquilibre particulièrement néfaste pour les pays technologiquement les moins avancés qui pourraient alors être invités à améliorer le régime de protection des technologies étrangères sans améliorations correspondantes des conditions de transfert de ces technologies.

613. Un cadre de règles et de procédures permettrait d'améliorer considérablement la stabilité et la prévisibilité, éléments indispensables pour la libre circulation de la technologie entre les nations, avec des effets bénéfiques à la fois pour les acquéreurs et pour les fournisseurs de technologie. Les efforts entrepris depuis les années 70 pour élaborer un code international de conduite sur le transfert de technologie sont une tentative pour se doter d'un cadre de ce type. Cependant, si l'on veut atteindre un tel objectif, les négociations sur le code de conduite devraient tenir compte des changements intervenus dans les préoccupations en matière de technologie et de politique technologique depuis le début des négociations. La nature et le contenu du projet de code de conduite traduisaient certaines préoccupations et certaines orientations de l'époque qui ont beaucoup évolué depuis. En même temps, d'autres besoins et d'autres préoccupations ont fait leur apparition ces dernières années. A cet égard, on peut mentionner les pressions exercées en faveur d'un renforcement de la protection des droits de propriété intellectuelle, le resserrement de la collaboration entre entreprises et entre les entreprises et les pouvoirs publics pour promouvoir l'innovation technologique, la nécessité de tirer parti des possibilités de participer à des alliances stratégiques dans le domaine de la technologie, l'importance croissante que les politiques des pays en développement accordent aux moyens propres à attirer l'investissement étranger et à promouvoir les transferts de technologie, l'assouplissement des contrôles visant les pratiques commerciales restrictives dans les pays développés à économie de marché, les régimes de protection et les modalités spécifiques des accords de licence concernant les nouvelles technologies, des inquiétudes de plus en plus vives au sujet de l'impact de la technologie sur l'environnement, la santé ou la sécurité, l'infléchissement des politiques technologiques des pays en développement dans un sens plus favorable aux services consultatifs et à l'assistance aux entreprises locales (aux dépens du filtrage des contrats de transfert de technologie) et les nouvelles possibilités qui s'offrent aux pays en développement de participer à des programmes de coopération technologique et à des coentreprises de recherche-développement.

614. Un cadre global de règles et de principes pour le transfert de technologie devra tenir compte de tous ces besoins et de toutes ces préoccupations et, en même temps, assurer la souplesse normative et le suivi institutionnel indispensables pour pouvoir s'adapter à l'évolution future d'un environnement technologique qui ne cesse de se modifier. Les récentes consultations informelles sur le code de conduite (avril 1991) ont montré que les différences de conception, qui avaient rendu difficile dans le passé la réalisation d'un accord sur la conclusion des négociations, se sont peut-être atténuées à la suite de l'évolution politique intervenue récemment tant

au niveau national qu'à l'échelle internationale. Il pourrait donc être envisagé de reprendre ces négociations sur la base d'une approche nouvelle plus souple pouvant déboucher sur la formulation de règles et de principes fondamentaux universellement acceptables en matière de coopération et de transfert technologiques.

615. Si l'on passe au domaine de la politique commerciale internationale, il ne fait pas de doute que la libéralisation progressive des échanges et l'élaboration de disciplines régissant les relations commerciales auront de puissantes répercussions sur les perspectives de développement technologique des pays en développement dans les années 90. En faisant reculer la vague actuelle de mesures protectionnistes et d'encadrement des échanges, un résultat positif qui tiendrait vraiment compte de leurs besoins en matière de développement, de commerce et de technologie leur assurerait un plus large accès aux marchés pour leurs produits d'exportation et stimulerait en même temps leur accès à la technologie et dynamiserait le développement industriel et technologique. L'interaction entre les exportations et l'accès à la technologie souligne le fait que la participation à l'échange international est un moyen d'améliorer la maîtrise de la technologie et, en même temps, que l'aptitude à exporter n'est pas concevable sans acquisition de technologie. La dynamique du commerce et de l'industrialisation n'est pas sans incidence sur un certain nombre de réformes commerciales en rapport avec la technologie actuellement examinées dans diverses instances, plus précisément sur les aspects de ces réformes qui intéressent le développement. Quel que soit le régime de propriété intellectuelle en vigueur à l'avenir, il importe particulièrement d'assurer la souplesse indispensable aux pays en développement, étant donné leurs besoins spécifiques en matière de développement et dans le domaine de la technologie. Certes, l'éventuelle dilution de certaines mesures dues à l'investissement, par exemple des exigences concernant l'exportation et la proportion d'intrants d'origine locale, peut aider à surmonter les distorsions des échanges, mais son incidence sur l'accès à la technologie et les stratégies de renforcement des capacités locales pourrait placer les pays en développement dans une position défavorable dans les négociations sur les conditions et les modalités.

616. Tout à fait indépendamment des questions qui viennent d'être évoquées, la solution apportée à d'autres problèmes de politique commerciale internationale, en ce qui concerne par exemple l'accès des exportations aux marchés, le dumping, les mesures compensatoires et les sauvegardes, aura une influence indirecte considérable sur le transfert et le développement de la technologie au cours des années à venir. La stimulation des exportations qui résulterait de l'abolition de l'arsenal des restrictions et des mesures de harcèlement commercial qui ont proliféré ces dernières années accroîtrait le volume des ressources à la disposition des pays en développement pour des investissements dans les technologies nouvelles et obligerait un plus grand nombre de leurs entreprises manufacturières à adapter leurs procédés et leurs produits pour qu'ils puissent faire face aux rigueurs de la concurrence. Pour y parvenir, il faudra leur laisser la liberté (conformément au principe du traitement différentiel et plus favorable) d'intervenir sélectivement en prenant des mesures de durée limitée destinées à promouvoir le dynamisme technologique de leurs industries naissantes sans être tenus d'accorder des concessions réciproques à leurs partenaires des pays développés.

617. De plus en plus, les pays en développement vont ressentir les effets de la mise en place de réseaux mondiaux d'information intéressant les échanges, dont beaucoup sont des réseaux appartenant à des intérêts privés. Ces réseaux se caractérisent aujourd'hui par des normes fragmentées et des possibilités d'accès limitées. Si l'on s'en remettait aux seules forces du marché, cette situation pourrait encore aggraver la marginalisation des pays en développement et des économies en transition. Il est donc indispensable d'élaborer des règles et des principes directeurs acceptés au niveau international, qui comprendraient non seulement des normes et des dispositions uniformes, mais fixeraient aussi les conditions dans lesquelles les non-participants (aussi bien les firmes que les organismes publics) pourraient avoir accès à ces réseaux. La Conférence pourrait ouvrir la voie en lançant une initiative internationale dans ce domaine.

618. Dans les pays qui ont le mieux réussi leur industrialisation, les gouvernements se sont tous activement engagés dans une politique de soutien en faveur de l'industrialisation. Cependant, l'une des idées du présent rapport, c'est que les interventions destinées à stimuler le dynamisme ne sont pas toutes efficaces et souhaitables. Les mesures de soutien et les politiques adoptées par les retardataires ont souvent été indiscriminées, ce qui donne à penser que les futurs schémas d'intervention devraient être modifiés de manière à accorder davantage d'attention aux signaux émanant du marché. A mesure que les marchés et les capacités se développent, la nécessité d'intervenir diminue et la faisabilité et le dosage des politiques possibles se modifient.

619. Pour autant que les gouvernements des pays en développement sont appelés à jouer un rôle en guidant les mutations technologiques de leur économie, une réorientation des programmes d'ajustement structurel s'impose pour rétablir les dépenses dans des domaines comme l'infrastructure de base, la formation, la recherche-développement, les systèmes d'information, la normalisation et le contrôle de la qualité et autres activités qui entrent dans le cadre des incitations proposées aux entreprises pour qu'elles investissent dans les technologies nouvelles. Dans le même ordre d'idée, il faudra se montrer plus circonspect qu'on ne l'a été jusqu'à présent et veiller à ce que les réformes décidées pour améliorer l'efficacité, par exemple en libéralisant les importations et en "réhabilitant" ou en restructurant le secteur des entreprises, soient compatibles avec l'objectif de développement à long terme consistant à stimuler le dynamisme technologique et la compétitivité internationale. Au moment où un nombre croissant de pays du tiers monde, qui se trouvent à différents niveaux de développement, libéralisent leur économie et adoptent des stratégies "axées sur l'exportation", il est indispensable de bien comprendre le rôle que les modes d'intervention choisis sont appelés à jouer dans ce contexte pour stimuler le dynamisme technologique.

620. Dans une perspective d'action, les principaux changements qui ont lieu actuellement ouvrent de nouvelles possibilités de coopération technologique. Les efforts persévérants des pays en développement qui cherchent à promouvoir leur développement technologique dans un environnement international mouvant impliquent un renforcement de leur aptitude à maîtriser les mutations rapides de la technologie et son impact sur le commerce international et la compétitivité, de manière à accélérer leur transformation technologique et à accroître leurs exportations. En règle générale, ce renforcement nécessitera une amélioration de leur infrastructure institutionnelle et de leur capital

humain, de manière à tirer parti des possibilités des technologies nouvelles, et l'adoption d'orientations et de mesures propres à stimuler le transfert de technologie selon des conditions et modalités équitables et dans le respect de leurs priorités de développement. A cette fin, il serait essentiel de renforcer les capacités technologiques des pays en développement grâce à des initiatives nationales et à une coopération internationale ciblées et à des apports d'assistance technique.

621. La stagnation des apports technologiques à l'Amérique et à l'Afrique en développement, ainsi qu'à différents pays d'Asie, souligne la nécessité d'explorer des voies nouvelles pour redynamiser ces courants et stimuler la coopération technologique au cours des années 90. Le Comité du transfert de technologie, à sa huitième session, a formulé plusieurs recommandations dans ce domaine, et la Conférence voudra peut-être les réaffirmer et les renforcer. Dans ce contexte, de nouvelles initiatives pourraient être envisagées dans les pays développés pour encourager les transferts de technologie aux pays en développement, au moyen par exemple, de stimulants fiscaux (notamment de plus larges possibilités de compenser les pertes subies sur les investissements dans des pays en développement en les déduisant du montant imposable dans le pays du domicile), de garanties des investissements et de crédits concessionnels pour les transferts de technologie (y compris des garanties de crédit plus libérales en faveur des exportations de machines). Deuxièmement, des mesures pourraient être envisagées pour encourager les formes non commerciales de coopération d'entreprise à entreprise dans des domaines comme la formation d'ingénieurs, de techniciens et de personnel de R-D, soit sur place dans l'entreprise, ou dans le cadre d'échanges. La formation de groupements économiques entre pays industrialisés pourrait relancer les efforts, pratiquement au point mort, en vue d'une coopération accrue entre pays en développement et entre entreprises de ces pays. Le moment est peut-être venu de s'intéresser de nouveau à des programmes de ce genre, à ceux notamment qui comportent des investissements étrangers directs, des activités communes de R-D et une coopération scientifique et technique avec d'autres groupements économiques.

622. L'intensification de la coopération économique dépendra en grande partie de l'assistance technique dispensée aux pays en développement. Il faudra notamment : aider les pays en développement à définir les orientations à suivre pour le transfert et le développement de la technologie, et à renforcer les cadres institutionnels, législatifs et administratifs, y compris la capacité d'évaluer, de sélectionner et de négocier des accords de transfert de technologie; fournir un appui technique dans le domaine de la coopération économique et technologique entre pays en développement, assorti de programmes comportant des investissements étrangers et des activités communes de recherche-développement; accorder une assistance technique axée sur la dimension technologique du commerce des services, par exemple pour les services de conseils et d'ingénierie; aider les pays les moins avancés et les pays en développement insulaires à s'engager dans des transformations technologiques et structurelles (y compris pour l'évaluation qualitative des progrès accomplis); et fournir une assistance technique pour aider à mettre en évidence les liens existant entre la technologie, le commerce, l'environnement et le développement durable, puis à définir des politiques et des mesures propres à assurer un accès favorable des pays en développement aux technologies écologiques, ainsi que l'adaptation et la production de technologies de ce type.

623. La fourniture d'une assistance technique à l'appui de toutes ces initiatives nécessite des efforts renouvelés de la part de tous les intéressés, notamment des gouvernements, d'entreprises comme les constructeurs d'équipement et les entreprises de conseils et d'ingénierie, ainsi que des universités et des instituts de R-D. L'attention devra se porter en priorité sur les programmes de valorisation des ressources humaines qui visent à améliorer le profil de compétences du personnel qualifié aux différents niveaux requis pour traiter des problèmes de technologie, et sur l'étude systématique des possibilités et des modalités de la coopération technologique, y compris la coopération entre entreprises de pays développés et de pays en développement. La CNUCED pourrait jouer un rôle important en continuant de fournir une assistance technique aux pays en développement dans les domaines susmentionnés et en renforçant cette assistance.

624. Le rôle que la technologie peut jouer en aidant à surmonter le conflit manifeste qui existe entre l'élévation des niveaux de vie et l'amélioration de la qualité de l'environnement est un aspect primordial. Bien que la responsabilité principale de la mise au point et de la promotion de technologies sans danger pour l'environnement incombe aux pays développés, le caractère de plus en plus universel des problèmes d'environnement du monde contemporain signifie que la promotion de ces technologies intéresse également les gouvernements des pays développés et ceux des pays en développement. Pour les pays en développement, la promotion de l'application de technologies écologiques pose à bien des égards les mêmes problèmes que la technologie en général, mais d'autres difficultés viennent s'y ajouter. Une action concertée serait donc indispensable de la part de la communauté internationale et des gouvernements tant des pays développés que des pays en développement pour accélérer le transfert à ces pays de technologies écologiques et le développement de ces technologies. Dans cette perspective, des mécanismes de financement concessionnel supplémentaire pourraient être envisagés, non seulement pour s'attaquer aux problèmes écologiques de portée plus générale, mais aussi pour réduire la dépendance de l'économie des pays en développement à l'égard de l'exploitation des ressources naturelles. Une attention particulière devrait être accordée aux régimes de financement et aux stimulants (crédits d'impôt, exonérations fiscales, etc.) proposés aux utilisateurs des pays en développement pour qu'ils adoptent des techniques écologiques, car il y a des raisons de penser qu'il en résultera une plus forte demande de technologies de ce type, ce qui créera de nouvelles incitations en faveur de leur développement et favorisera un essor de l'innovation induit par la demande. En second lieu, pour accroître le volume d'information universellement disponible sur les technologies écologiques, il pourrait être envisagé de créer à la CNUCED un registre international où figureraient des renseignements sur les risques écologiques, les coûts comparés, la productivité, etc. Troisièmement, il est important de définir des principes qui assureraient que le prix des technologies sans danger pour l'environnement soit de nature à stimuler les producteurs de ces technologies et soit équitable pour les utilisateurs. Enfin, de nouvelles mesures pourraient être envisagées dans les pays développés pour encourager le transfert de technologie aux pays en développement et promouvoir, dans le domaine de la R-D, une coopération accrue sur les problèmes technologiques spécifiques de ces pays.

Notes du chapitre III

159/ Pour une analyse du concept d'intensité de R-D et de ses limites pour l'interprétation du contenu technologique des échanges, voir Rapport sur le commerce et le développement, 1987 (UNCTAD/TDR7) (Publication des Nations Unies, numéro de vente : F.87.II.D.7), p. 118 à 121.

160/ En ce qui concerne le cas de la Thaïlande, voir Linda Y.C. Lim et P.E. Fong, L'investissement étranger direct et l'industrialisation en Malaisie, à Singapour, à Taiwan et en Thaïlande (OCDE, Paris, 1991), p. 50.

161/ L'investissement étranger direct en Afrique a sensiblement progressé en 1989. Il serait cependant prématuré de parler d'un retournement de tendance en se fondant sur les chiffres d'une seule année.

162/ Pour une analyse plus approfondie de l'évolution des apports de technologie aux pays les moins avancés, voir CNUCED "Transfert et développement de la technologie dans les pays les moins avancés : une évaluation des grandes questions de politique générale", rapport du secrétariat de la CNUCED établi en coopération avec L. Krieger Mytelka, Carleton University, Ottawa et LAREA/CEREM, Université de Paris (UNCTAD/ITP/TEC/12), août 1990.

163/ Voir "Le transfert de technologie aux pays en développement par les petites et moyennes entreprises françaises" (UNCTAD/TT/84), novembre 1986.

164/ Pour de plus amples détails sur ces pays, voir les publications de la CNUCED dont il est question dans le rapport de la CNUCED "Tendances du transfert international de technologie aux pays en développement par les petites et moyennes entreprises" TD/B/C.6/138. Voir aussi CEDREI (Centro de Estudios de Desarrollo y Relaciones Económicas Internacionales, Buenos Aires), "Technology transfer and international investments by small firms in developing countries", avril 1986, Buenos Aires.

165/ Tribune de Genève, 9 mai 1988.

166/ On trouvera une étude sur l'état de la production et du commerce des biens d'équipement et des machines industrielles dans certains pays en développement dans D. Chudnovsky, M. Nagao, S. Jacobsson, Capital goods production in the Third World: an economic study of technology acquisition, Londres, Frances Pinter, 1982.

167/ On trouvera des chiffres analytiques au tableau 30 du Rapport sur le commerce et le développement, 1987.

168/ Voir Y. Soubra, "International competitiveness and corporate strategies in the construction and engineering design services sector" dans Proceedings of the Conference on Coalition and Competition: Globalization of Professional Services, 20-21 octobre 1990, Duke University, Etats-Unis, à paraître.

169/ On a fait observer que la limite économiquement efficace de remplacement des importations dans le secteur des biens d'équipement avait probablement été réajustée à la baisse du fait des économies résultant de la spécialisation. Voir C. Edquist et S. Jacobsson, Flexible automation - The Global Diffusion of new Technology in the Engineering Industry (Oxford, Basil Blackwell, 1988).

170/ Parmi les pays sélectionnés, on relève quelques exceptions, non conformes aux modèles géographiques de développement.

171/ D'après l'échantillon de pays retenus, les pays en développement d'Afrique en tant que groupe ont vu leur capacité productive diminuer de plus de 15 % au cours des années 80, et les pays en développement d'Amérique d'environ 10 %, tandis que les pays en développement d'Asie enregistraient un accroissement de leur stock total de capital d'environ 80 %.

172/ Pour des données empiriques sur l'industrie des textiles et des produits métalliques et une analyse de l'évolution de la capacité productive et des caractéristiques des résultats à l'exportation, voir G. Kell et S. Marchese, "Developing countries exports of textiles and metals: The question of the sustainability of recent growth", UNCTAD Review, à paraître.

173/ Pour un examen des facteurs qui entravent ce remplacement et des preuves empiriques des possibilités limitées de substitution, voir J. Hentschel, "Availability of intermediate and capital goods in import-restrained debtor countries", document de travail No 29 de la CNUCED (avril 1990).

174/ Voir "Mosbacher presses LDCs to open up to investment", US Daily Bulletin, 1er juin 1989, Genève.

175/ Source - Travaux de recherche non publiés de la CNUCED, reposant sur une analyse multinationale et chronologique de plus de 50 pays en développement.

176/ Dans ce rapport, le terme "néolibéral" désigne la conception selon laquelle tous les marchés fonctionnent efficacement sans intervention de l'Etat.

177/ L'interprétation "libérale" ou néoclassique de l'expérience de l'industrialisation est représentée par des auteurs comme Balassa, Krueger, Harberger, Bhagwati et Lal. On en trouvera un intéressant exposé dans J. Weiss, Industry in Developing Countries, (Croom Helm) Londres, 1988.

178/ Les éléments constitutifs de la capacité technologique sont analysés plus en détail dans C. Dahlman, B. Ross-Larson et L.E. Westphal, "Managing technological development", World Development, 1987, p.759-75; J. Katz (ed), Technology generation in Latin American manufacturing industries, (Macmillan, Londres, 1987); S. Lall, Learning to industrialize, (Macmillan, Londres, 1987); et S. Teitel, "Technology creation in semi-industrial economies", Journal of Development Economics, 1984, p. 39 à 61.

179/ Un processus analogue a lieu dans les entreprises des pays développés, à cette importante différence près que les capacités les plus "routinières" sont facilement accessibles sur le marché du travail où elles peuvent être louées et que les efforts de l'entreprise proprement dite peuvent se concentrer sur la maîtrise des éléments les plus nouveaux et les plus novateurs des technologies. Pourtant, bien que les compétences les plus routinières soient aisément accessibles et qu'il existe des marchés ouverts et concurrentiels, les entreprises des pays industriels les plus avancés présentent également des différences persistantes du point de vue de la productivité (c'est-à-dire de la maîtrise technologique). Voir R.R. Nelson, "Research on productivity growth and productivity differences: Dead ends and new departures", Journal of Economic Literature, 1981, No 19, p. 1029-64.

180/ L'argument en faveur d'une protection sélective est présenté dans H. Pack et L.E. Westphal, "Industrial strategy and technological change: Theory versus reality", Journal of Development Economics, 1986, p. 87 à 128, et S. Lall "Explaining industrial success in the developing world", dans V.N. Balasubramanyam et S. Lall (sous la direction de), Current issues in development economics, (Macmillan, Londres, 1991) (à paraître). Les risques d'une surprotection des industries naissantes sont analysés dans M. Bell, B. Ross-Larson et L.E. Westphal, "Assessing the performance of infant industries", Journal of Development Economics, 1984, 16, p. 101 à 128.

181/ Voir S. Lall, Building industrial competitiveness in developing countries, Paris, Centre de développement de l'OCDE, 1990.

182/ Il importe de noter que les conditions historiques et géoéconomiques aussi ont un impact sur le dynamisme technologique d'un pays, mais ce sont des facteurs sur lesquels les gouvernements n'ont guère d'influence.

183/ On peut dire que l'ampleur des chocs ressentis par les différents pays traduisait, en partie du moins, le dynamisme industriel de la période antérieure : les pays dotés de structures industrielles inefficaces ou trop exiguës ont moins bien réussi dans un environnement international qui se dégradait.

184/ Voir Banque mondiale, Rapport sur le développement dans le monde, Washington, D.C., 1987.

185/ Pour un examen des problèmes liés aux orientations de politique économique, aux taux de change et à la réforme de la politique commerciale, voir M. R. Agosin, "Trade policy reform and economic performance: a review of issues and preliminary evidence from the 1980s", 1991, CNUCED, Genève, document non publié.

186/ Cette forme d'orientation en fonction de l'exportation est analysée en détail, dans le cas de la République de Corée, par L.E. Westphal, "Industrial policy in an export-propelled economy: Lessons from South Korea's experience", Journal of Economic Perspectives, 4:3, 1990, p. 41 à 59.

187/ Voir L.B. Krause, "Hong Kong and Singapore: Twins or Kissing Cousins?", Economic Development and Cultural Change, 1988, 36:3, p. 46 à 66.

188/ Voir P.W. Kuznets, "An East Asian model of economic development: Japan, Taiwan and South Korea", Economic Development and Cultural Change, 1988, 36:3, p. 11 à 13, et R. Wade, "The role of government in overcoming market failure: Taiwan, Republic of Korea and Japan", dans H. Hugues (ed), Achieving Industrialization in East Asia (Cambridge University Press, Cambridge, 1988).

189/ Voir Pack et Westphal (op. cit.) et Westphal (op. cit.) sur la stratégie coréenne.

190/ Sur le problème des taux de change et des performances à l'exportation, voir, chapitre V, "Réforme de la politique commerciale et résultats à l'exportation dans les pays en développement pendant les années 80", dans CNUCED, Rapport sur le commerce et le développement, 1989, (Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.89.II.D.14), New York, 1989.

191/ Voir C. Bradford, "NICs and the next-tier NICs as transitional economies", dans Colin Bradford et W. Branson (sous la direction de), Trade and Structural Change in Pacific Asia (University of Chicago Press, Chicago, 1987).

192/ Même dans les années 60, les NPI d'Asie orientale étaient au nombre des pays en développement qui pouvaient compter sur le potentiel humain le plus avancé, mais certains pays d'Amérique latine (comme l'Argentine, l'Uruguay, le Chili et le Venezuela) disposaient aussi de ressources importantes à cet égard.

193/ Il convient cependant de noter que les chiffres relatifs à l'enseignement professionnel à Singapour risquent d'induire en erreur, car ce pays possède un vaste programme de formation continue, qui est considéré comme l'un des meilleurs du monde. Néanmoins, ce programme de formation dispense probablement des compétences plus spécialisées que celles qui sont dispensées dans le cadre de l'enseignement professionnel et il est sans doute moins bien adapté aux structures industrielles diversifiées de pays de plus grande dimension.

194/ Voir Lall, 1990, op. cit., p. 47 et 48. Les NPI de l'Asie de l'Est comptent un nombre important d'étudiants de l'enseignement supérieur inscrits dans des universités étrangères. Par exemple, on en compte 24 700 pour Hong Kong, 8 900 pour Singapour et 29 400 pour la République de Corée; les chiffres correspondants sont respectivement 3 100 pour l'Argentine, 6 700 pour le Brésil et 8 200 pour le Mexique.

195/ Cependant, le débat en cours sur le déficit de compétences aux Etats-Unis et au Royaume-Uni paraît indiquer que, même dans une économie mûre et ouverte, le fonctionnement de ces marchés n'est pas toujours parfait. Voir, par exemple, OCDE, Structural Adjustment and Economic Performances, Paris, 1987; et Office of Technology Assessment, Making Things Better, Washington, D.C., 1990.

196/ En ce qui concerne la contrainte que l'éducation et les compétences représentent pour l'industrialisation de l'Afrique, voir S. Lall, "Structural problems of African industry", in Frances Stewart, S. Lall and S. Wangwe (eds.) Alternative Development Strategies for Africa, (Macmillan, Londres, 1991) (à paraître).

197/ D. Ernst et J. O'Connor, Technology and global competition: The challenge ahead for newly industrialising economies, Paris, OCDE, 1989.

198/ Lall, Learning to industrialize.

199/ Voir Alice Amsden, Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization, Oxford University Press, New York, 1989.

200/ Voir "Les instituts de recherche-développement dans les pays en développement et leur contribution à l'innovation technologique", rapport du secrétariat de la CNUCED (UNCTAD/ITP/TEC/11) septembre 1990; et également, "Utilization and commercialization of UN system-funded R and D results: case studies on the Indian experience", rapport du secrétariat de la CNUCED, établi en coopération avec R. Kumar (UNCTAD/ITP/TEC/20).

201/ Voir "Biotechnologie agricole : évaluation préliminaire des incidences potentielles sur le commerce des pays en développement", note du secrétariat de la CNUCED (TD/B/C.6/154), pour un examen plus détaillé de ces questions et d'autres concernant l'agriculture.

202/ Voir "Incidences des technologies nouvelles et naissantes sur le commerce et le développement : étude des résultats des recherches effectuées par le secrétariat de la CNUCED", rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/B/C.6/136) et "Incidences du changement technologique sur les structures du commerce international", rapport du secrétariat de la CNUCED (UNCTAD/ITP/TEC/3).

203/ John E. Tilton, "The new view of minerals and economic growth", The Economic Record, vol. 65, No 190 (septembre 1989).

204/ Estimations du secrétariat d'après des données du Bureau de statistique de l'ONU.

205/ Voir "The diffusion of electronics technologies in the capital goods sector in some developing countries" - étude établie par Charles Edquist et Staffan Jacobsson en coopération avec le secrétariat de la CNUCED (UNCTAD/ITP/TEC/10); "Special report - computers at work", Asian Business, novembre 1987, p. 74 à 76; A.Y.C. Nee et S.L. Long, "Microcomputer-aided material management in a furniture factory", Computers in Industry, vol. 10, No 4 (1988); K.H. Poh, "NC applications - its present and future in Singapore's industries", International Journal of Operations and Production Management, vol. 4, No 1 (1984).

206/ Voir "Structural adjustment issues in the world economy" - rapport du secrétariat de la CNUCED (UNCTAD/ITP/25), 9 mars 1990.

207/ Voir J. Kerr, "Management's new cry: fight for your technology rights", Electronic Business (15 août 1988); et G.M. Hoffman dans J. Osepchuk (ed.), "A written panel discussion on patent issues", IEEE Technology and Society (septembre 1988).

208/ Perspectives et conséquences pour le commerce des pays en développement des technologies nouvelles et naissantes : le cas de la biotechnologie.

209/ Cette évolution ne comporte pas que des aspects positifs. Des efforts qui se recoupent n'aboutissent pas toujours à des résultats analogues. Par conséquent, ils peuvent aussi ouvrir des possibilités. Voir M. Porter, The Competitive Advantage of Nations (Londres, MacMillan, 1990).

210/ Données sur les brevets d'origine étrangère fournies par le Bureau des brevets des Etats-Unis.

211/ Graham Vickery, "A survey of international technology licensing", STI Revue, OCDE, Paris, No 4 (décembre 1988).

212/ Evoqué dans Carl Shapiro et Robert Willig, "On the antitrust treatment of production joint ventures", Journal of Economic Perspectives, vol. 4, No 3 (été 1990).

213/ Voir "Politiques et législation relatives à la technologie dans un environnement économique et technologique mouvant" (TD/B/C.6/146).

214/ On trouvera une analyse plus complète de ces questions dans A. Yusuf, "Developing countries and trade-related aspects of intellectual property rights", Uruguay round papers on selected issues (UNCTAD/ITP/10) Nations Unies, New York, 1989, et T. Ganiatsos, "Technology and trade: the developing country perspective", document présenté au Colloque sur la technologie et la politique commerciale, tenu lors de la Réunion annuelle de l'American Association for the Advancement of Science, Nouvelle-Orléans, février 1990.

215/ Voir Y. Soubra, "Les services de construction et d'ingénierie : points à retenir dans les négociations multilatérales sur le commerce des services", Le commerce des services : questions sectorielles (UNCTAD/ITP/26), New York, 1989.

216/ G. Heaton, R. Repetto et R. Sobin, Transforming technology: An Agenda for environmentally sustainable growth in the 21st century, World Resources Institute, avril 1991.

217/ Par exemple, les émissions de dioxyde de carbone provenant de la déforestation et de l'utilisation des terres sont entourées d'incertitudes considérables : les estimations du volume global net des émissions varient entre 0 et 2,6 milliards de tonnes de carbone par an, et des analyses approfondies effectuées récemment mentionnent des chiffres se situant entre 1,0 et \pm 0,6. De même, s'il paraît certain que la concentration croissante de CO₂ se traduira par une hausse de température à la surface du globe, les conséquences de cet accroissement sont difficiles à prédire, car elles dépendent d'une multitude de facteurs difficilement quantifiables. Voir Michael Grubb, The Greenhouse Effect: Negotiating Targets, The Royal Institute of International Affairs, Londres, 1989.

Annexe : Tableau III-1

Exportations d'articles manufacturés des pays en développement vers les pays développés à économie de marché :
intensité de la recherche, part de marché et taux de croissance

Intensité de la recherche/groupe de produit	Part de marché (en pourcentage)					Valeur (en milliards de dollars)	Taux de croissance (en pourcentage)			
	1970	1975	1980	1985	1989	1989	1970-75	1975-80	1980-85	1985-89
<u>Forte intensité de recherche</u>	2.49	6.09	9.04	12.20	14.73	347.3	43.8	30.6	12.0	23.9
Aérospatiale	1.42	2.76	3.05	3.54	2.81	46.4	30.5	28.5	5.5	11.7
Machines et appareils de bureau et ordinateurs	1.33	6.69	3.84	8.76	22.21	59.4	67.9	7.3	34.9	54.8
Composants électroniques	10.34	20.97	28.66	28.79	28.30	40.8	42.2	31.5	8.7	19.6
Matériel de télécommunication	4.85	10.77	18.94	21.53	19.33	32.6	44.6	33.4	10.9	16.2
Médicaments et produits pharmaceutiques	6.89	8.18	6.86	4.60	3.61	8.2	24.1	9.8	-4.8	9.8
Instruments scientifiques	1.32	5.41	9.88	8.85	11.19	38.9	59.5	34.9	.8	19.1
Machines et appareils électriques	1.91	5.16	8.50	15.40	16.48	38.5	46.4	30.5	17.0	21.6
Machines et appareils non électriques	1.63	3.36	5.78	15.47	14.42	38.3	37.9	28.2	30.1	14.6
Produits chimiques	.39	.52	3.75	4.20	5.24	44.4	31.3	85.5	3.6	22.8
<u>Moyenne intensité de recherche</u>	4.34	4.44	6.27	8.33	10.12	783.8	19.8	27.3	9.2	22.1
Véhicules automobiles	.22	.59	.92	2.07	3.56	224.8	45.7	29.0	26.1	30.5
Autres produits chimiques	4.37	3.83	4.29	6.15	6.24	150.3	16.9	21.7	9.8	14.8
Autres articles manufacturés	16.47	14.38	15.32	24.47	25.85	88.4	15.3	30.1	6.5	22.7
Autres machines et appareils non électriques	.66	1.27	2.31	5.84	6.29	177.9	35.0	30.7	22.8	19.7
Caoutchouc, matières plastiques	6.07	5.94	8.12	13.06	13.31	38.2	22.5	26.2	12.3	22.2
Métaux non ferreux	30.21	33.70	41.35	31.36	33.77	10.1	10.8	24.3	-13.9	23.2
Autres machines et appareils électriques	5.40	9.93	15.85	18.67	25.23	70.4	35.8	27.9	10.5	23.9
Autres instruments scientifiques	0.72	2.19	4.74	7.03	6.94	23.9	46.3	40.7	12.3	26.0
<u>Faible intensité de recherche</u>	14.97	17.49	20.05	24.41	23.70	675.3	23.3	19.7	4.0	12.7
Pierres, argiles, verre	2.78	3.57	5.47	11.36	12.14	32.9	23.4	29.8	15.4	20.1
Produits alimentaires, boissons, tabacs	25.17	24.93	20.32	20.47	17.48	132.8	18.0	8.3	-1.0	9.0
Construction navale	3.96	3.57	12.15	21.23	36.15	11.8	20.5	30.4	4.0	53.1
Raffineries de pétrole	29.77	29.34	34.52	37.25	38.21	61.5	31.4	26.0	24.6	-3.7
Métaux ferreux	2.86	3.44	5.96	10.55	13.23	71.0	20.9	25.7	9.7	17.5
Ouvrages en métaux	2.46	3.97	7.62	13.16	14.58	51.0	31.0	33.9	11.3	20.2
Papier et imprimerie	.93	1.50	3.00	3.88	4.43	76.0	29.2	33.1	6.4	22.5
Bois, liège, meubles	14.90	14.96	16.87	20.16	21.73	54.5	17.0	24.3	1.8	21.7
Textiles, vêtements, chaussures, cuir	18.94	25.64	30.30	38.00	39.72	183.8	33.9	21.8	6.7	17.6

Source : Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED à partir de données commerciales provenant du Bureau de statistique de l'ONU (Comtrade).

Note : La classification des produits en fonction de l'intensité de la recherche repose sur la méthode décrite dans les publications de l'OCDE intitulées Selected science and technology indicators : recent results, 1979-1986 (Paris : OCDE, septembre 1986) et "Commerce des produits de haute technologie : première contribution à l'analyse statistique des échanges de produits de haute technologie" (DSTI/IND/84.60, Paris, 31 janvier 1985).

Chapitre IV

SERVICES

INTRODUCTION

625. A la sixième session de la Conférence, la CNUCED s'est vu confier le soin d'étudier le rôle des services dans le processus de développement, et au paragraphe 105 19) de l'Acte final de la septième session la Conférence a prié la CNUCED de "continuer son oeuvre utile dans le domaine des services" aux termes de son mandat actuel, tel qu'il figure dans la résolution 159 (VI) de la Conférence et dans la décision 309 (XXX) du Conseil. Dans la perspective des objectifs globaux de développement, le Secrétaire général de la CNUCED a été prié : i) d'analyser les incidences des questions soulevées à propos du commerce des services; ii) d'étudier une définition appropriée des problèmes dans le commerce des services, eu égard à l'évolution technique du secteur tertiaire. La CNUCED a exploré des aspects très divers des services et du commerce des services, ainsi que de leur rôle dans le processus de développement, et elle a soumis à ce sujet des rapports au Conseil ou établi des études parues comme publications spéciales 217/. Les sections ci-après récapitulent brièvement certaines des conclusions de ces documents : la section A analyse l'importance des services dans le commerce international et les tendances qui apparaissent dans le secteur des services; la section B examine la situation des pays en développement en fonction des caractéristiques spécifiques de certains secteurs de services, des problèmes qu'ils rencontrent et des considérations de politique générale qui les concernent; la section C résume les problèmes rencontrés par les pays en développement dans le renforcement de leurs différents secteurs de services, envisage des solutions possibles à ces problèmes aux niveaux national et international et définit les domaines qui se prêtent à des travaux futurs de la CNUCED.

A. LE COMMERCE INTERNATIONAL DES SERVICES ET SON IMPACT SUR LE DEVELOPPEMENT

626. L'importance du secteur des services dans la croissance économique a commencé à être reconnue à la fin des années 70. Ce regain d'intérêt venait du fait que l'emploi dans les services s'était accru rapidement dans les pays développés à économie de marché, compensant en grande partie le fléchissement de l'emploi dans l'agriculture et l'industrie manufacturière 218/. De nombreux théoriciens ont estimé que l'expansion des services dans les pays avancés était fonction de la hausse des revenus, mais on a fait valoir aussi que la productivité avait tendance à augmenter plus lentement dans le secteur des services que dans celui des biens, de sorte que la croissance de l'emploi y était relativement plus rapide et que les coûts et les prix y étaient plus élevés que dans le secteur manufacturier. En même temps ont été soulignées plusieurs caractéristiques nouvelles de la production et du commerce de services qui permettent à ce secteur de contrecarrer la tendance à l'augmentation des coûts - en particulier l'externalisation des services utilisés dans le processus de production, le recours à de nouvelles méthodes de gestion, la réalisation d'importantes économies d'échelle par la centralisation des fonctions, et la prestation de services sur des marchés dispersés. De même, les auteurs en question ont mentionné le rôle joué par

l'application généralisée des nouvelles techniques de l'information dans la production et le commerce de services, ainsi que l'importance des services pour la compétitivité des secteurs manufacturier et agricole 219/.

627. On accorde maintenant une attention particulière aux facteurs qui contribuent à améliorer la compétitivité dans le commerce mondial des services. Même si des attributs naturels tels que les sites touristiques et le voisinage de certains marchés peuvent influencer sur la compétitivité dans le cas de certains services, les changements dynamiques que les méthodes de production et les types de consommation connaissent dans de nombreux secteurs de services qui se développent plus rapidement ont mis en lumière d'autres facteurs qui jouent un rôle plus déterminant encore dans la compétitivité. Nombre de ces facteurs sont dus au niveau du développement antérieur et à son rythme et ils sont liés aux ressources investies dans la R-D et l'éducation, à l'état d'avancement de la technologie et de l'industrie et à la réglementation. L'existence d'un grand marché intérieur facilitant les économies d'échelle et la spécialisation ainsi que l'accumulation de savoir-faire spécifique et les particularités de la réglementation interne sont également des facteurs qui influent sensiblement sur la compétitivité dans de nombreux secteurs de services. Ainsi qu'il en sera question ci-après, un puissant secteur de services, en particulier de services dits "de matière grise", est un élément essentiel de la compétitivité internationale dans la production d'articles manufacturés et de produits agricoles transformés. Il est difficile d'imaginer comment, en son absence, un pays pourrait développer son industrie et promouvoir la croissance de ses exportations de biens et de services.

1. La nouvelle économie internationale de services

a) La révolution des services

628. L'un des principaux changements qui ont conduit à ce que de nombreux auteurs ont décrit comme la "révolution des services" vient de ce que les services aux producteurs - c'est-à-dire les services utilisés comme facteurs de production - ont pris une importance capitale dans la croissance économique internationale. Ce fait est largement attribuable à des facteurs micro-économiques - comme notamment la tendance à une plus grande externalisation des services requis par les entreprises manufacturières - qui ont mis le secteur des services aux producteurs à même d'acquérir une plus grande efficacité grâce à la spécialisation, tout en permettant aux entreprises manufacturières de réduire sensiblement leurs frais de fonctionnement et de recherche. L'externalisation des services nécessaires pour la production, par exemple, permet aux entreprises de faire face à la demande en période de pointe sans avoir à augmenter de façon permanente l'effectif de leur personnel ou à investir dans du matériel nouveau; cela signifie qu'elles peuvent obtenir des services auprès des fournisseurs les plus efficaces et qu'elles ne sont pas à la merci de fournisseurs internes. Les nouvelles techniques de l'information ont joué en cela un rôle crucial, du fait que l'usage accru des ordinateurs et leur capacité croissante encouragent le processus d'externalisation en facilitant l'exploitation de petites entreprises de services qui sont spécialisées. Les services à forte intensité de connaissances ont pris une importance cruciale pour la compétitivité et l'efficacité dans la production et le commerce des biens comme des services 220/.

629. Les services destinés aux producteurs sont utilisés à divers stades du processus de production : "en amont", c'est-à-dire préalablement au processus de production (études de faisabilité, études de marché, conception des produits), "en cours de production" (contrôle de la qualité des produits, location de matériel), "parallèlement à la production" pour le fonctionnement des entreprises (comptabilité, gestion du personnel, conseils juridiques) et "en aval" (commercialisation, publicité, transport, distribution). La rétroaction entre les services fournis à ces divers stades est devenue indispensable pour conserver une position compétitive, en ce qu'elle permet de s'assurer de l'acceptabilité des produits, d'accroître les ventes, de réduire le coût des stocks et d'abrèger les délais de livraison. Pour assurer cette rétroaction, les entreprises ont de plus en plus recours à l'intégration verticale afin de contrôler les circuits d'approvisionnement et de distribution. Ainsi qu'on le notera plus loin, la mise en place de ces systèmes intégrés a été facilitée par le recours aux technologies nouvelles. Le secteur des services aux producteurs contribue à convertir les progrès technologiques en capacité de production et en compétitivité internationale.

630. Les techniques modernes d'informatique et de télécommunications sont devenues des éléments déterminants de l'efficacité et de la compétitivité dans toute une série de branches de services comme la banque, les assurances, les services aux entreprises, les logiciels, le transport aérien et le tourisme. La combinaison des techniques informatiques et des télécommunications a donné naissance à un certain nombre de services nouveaux que l'on peut ranger sous le vocable de services "télématiques", lesquels jouent un rôle de plus en plus grand dans l'organisation, la régulation et la prestation des services, offrant en matière de transactions sur les services des possibilités nouvelles qui ne sont plus limitées par l'impératif traditionnel d'une présence simultanée du fournisseur et du consommateur. Elle constitue, pour plusieurs services traditionnels ainsi que pour les services nouveaux, un important mode de livraison qui accroît les possibilités de commercialiser des services, qui modifie la relation entre biens et services en augmentant la part des seconds incorporée dans les premiers, et qui ouvre de nouvelles possibilités en matière d'exportation de services.

631. Comme suite à cette évolution vers des techniques à forte densité d'information, les infrastructures de télécommunication, traditionnellement appréciées en fonction surtout de leur utilité pour le public, ont pris une importance cruciale dans la facilitation du commerce et la compétitivité des entreprises de tous les secteurs en offrant la possibilité d'utiliser un système unique de distribution pour plusieurs services ainsi que pour les services indispensables au commerce des marchandises. L'absence d'infrastructures adéquates de télécommunication signifie l'exclusion d'un nombre toujours plus grand de marchés, et une mauvaise répartition de ces infrastructures et de ces systèmes peut empêcher l'expansion du commerce des services de contribuer au processus de développement. Le capital humain, sous la forme de main-d'oeuvre apte à recourir à la télématique, est devenu un autre facteur important déterminant le degré de compétitivité des pays. Les services à forte intensité de connaissances peuvent jouer le rôle de mécanisme permettant d'organiser le capital humain de manière à adapter les progrès technologiques aux besoins commerciaux et aux autres objectifs nationaux 221/.

b) L'émergence d'un secteur des services à l'échelle internationale

632. Ces dernières années, les marchés mondiaux de services ont été de plus en plus caractérisés par l'intégration verticale et la constitution de réseaux, c'est-à-dire l'établissement de liaisons systématiques entre les activités d'une même entreprise, entre des entreprises associées et entre fournisseurs et clients. La création de réseaux permet à divers fournisseurs de services de coordonner leurs activités afin de réaliser des économies d'échelle, de créer de la valeur ajoutée et de soutenir la concurrence d'autres entreprises qui disposent elles-mêmes de réseaux. Si la création de réseaux mène à une plus grande efficacité dans la prestation de services et permet souvent à de petits fournisseurs éloignés de tirer parti des réseaux de distribution électroniques, elle réduit cependant l'incidence des relations entre parties indépendantes et peut aussi aggraver les difficultés d'entrée. La notion d'accès aux réseaux d'information va bien au-delà d'un simple "raccordement" et elle est étroitement liée à l'accès à la technologie et au transfert de technologie. Les entreprises des pays en développement pourraient devenir beaucoup plus compétitives avec le développement de réseaux publics (comme par exemple de réseaux publics de R-D analogues au réseau européen ESPRIT) au niveau mondial 222/.

633. Les tendances ci-dessus ont contribué à faire apparaître dans de nombreux secteurs de services d'importantes sociétés transnationales possédant souvent une très forte part du marché international. La part des investissements étrangers directs consacrés aux services, dans le total mondial, a augmenté de façon spectaculaire au cours des deux dernières décennies, passant de 25 % en 1970 à 50-60 % à l'heure actuelle 223/. Une grande partie de ces investissements est consacrée à des services financiers et services liés au commerce et, dans ces secteurs, les entreprises étrangères affiliées semblent être beaucoup plus importantes que celles des autres secteurs de services. Il y a eu une expansion mondiale des réseaux bancaires transnationaux au cours des années 70, et les sociétés financières ont eu elles aussi tendance à créer des entreprises financières affiliées, processus qui s'est trouvé au coeur de la globalisation en cours de l'économie mondiale. Les investissements étrangers directs consacrés aux services dans les pays en développement n'ont pas eu la même orientation que dans les pays développés et se sont concentrés sur le bâtiment et les travaux publics, le tourisme, les services financiers de base et l'acquisition de circuits de distribution. C'est la distribution, plutôt que la production matérielle, qui est devenue l'élément majeur des chaînes de valeur ajoutée 224/.

634. Dans les pays en développement, les entreprises affiliées des sociétés transnationales peuvent devenir des entités dominantes dans la production de certains services et dans divers secteurs du marché des services, reléguant les fournisseurs locaux aux secteurs moins lucratifs du marché. Le maintien de cette domination est rendu possible par la puissance financière des sociétés transnationales, par les économies d'échelle et par le recours à des techniques plus avancées dans la gestion, la création de réseaux et la commercialisation. Des politiques anticoncurrentielles et des pratiques commerciales restrictives ont été décelées, de la part des sociétés transnationales, dans toute une série de secteurs de services, et nombre d'entre elles sont préjudiciables aux pays en développement, mais il est souvent extrêmement difficile de recourir aux tribunaux, à ce sujet, au titre

de la législation nationale sur la concurrence 225/. En outre, le recours accru à la constitution de réseaux pour l'établissement de liens plus étroits avec les fournisseurs "en amont" et les clients "en aval", sans entraîner en soi de pratiques commerciales restrictives, tend à opposer à l'entrée des entreprises de pays en développement des obstacles souvent considérés comme "dus au système". L'expansion des sociétés transnationales dans l'activité manufacturière et dans les services a souvent entraîné aussi une augmentation spectaculaire des transactions interentreprises portant sur des services - c'est-à-dire de la production et de la consommation de services à l'intérieur d'un même groupe.

635. De tout temps c'est le gouvernement qui a assumé en grande partie, sinon exclusivement, la responsabilité de l'infrastructure de base en matière de services, y compris ce que l'on pourrait appeler "l'infrastructure sociale" nécessaire aux activités économiques. Le secteur des services devenant de plus en plus complexe, le gouvernement voit son rôle évoluer et, au lieu d'être un fournisseur de services de base, il devient un régulateur chargé de veiller à ce que des services compétitifs soient disponibles dans des conditions équitables.

636. Le secteur des services a fait l'objet d'une abondante réglementation dans la plupart des pays, mais plus encore peut-être dans les pays développés, en raison de la complexité de l'économie. Les restrictions concernant le commerce international des services sont souvent associées au principe énoncé dans le slogan "Ayez recours à vos entreprises nationales", analogue au slogan "Achetez les produits du pays" - comme par exemple dans les transports maritimes et l'aviation civile. Dans les assurances, les entreprises du pays ont souvent le monopole de l'accès au marché intérieur par suite des restrictions imposées à la souscription de polices d'assurance à l'étranger. Il y a aussi des restrictions officielles au commerce des services qui exigent de la main-d'oeuvre - restrictions découlant des politiques d'immigration ou des pratiques consulaires qui entravent le mouvement même temporaire de la main-d'oeuvre à travers les frontières nationales. Les restrictions relatives aux investissements internationaux dans le domaine des services, par contre, visent à réglementer soit l'entrée d'entreprises étrangères, soit les opérations d'entreprises étrangères déjà établies, un peu comme la réglementation des investissements étrangers dans le secteur des produits. Toutefois, l'intervention de l'Etat dans le secteur des services, en particulier des services d'utilité publique, est souvent basée sur des considérations de protection sociale qui ne font pas de distinction entre les entreprises nationales et les entreprises étrangères.

c) Tendances du commerce des services 226/

637. Pour 1989 les exportations mondiales de services ont été estimées à 608,5 milliards de dollars, la plus grosse partie de ce chiffre - soit 485,4 milliards de dollars (80 %) - étant à mettre à l'actif des pays développés. Les importations mondiales de services ont été estimées à 614,5 milliards de dollars, dont 483,4 milliards (80 %) pour les pays développés. S'agissant des pays en développement, les voyages ont constitué le poste le plus important de leurs exportations de services, avec 18 % environ du total mondial. Les exportations d'"autres services" et les "transports"

à partir de pays en développement ont constitué environ 13 et 14 %, respectivement, du total mondial. Bien que le commerce international des services soit dominé par les pays développés, quelques pays en développement ont vu leur commerce de services augmenter sensiblement au cours de la seconde moitié des années 80 227/.

638. En 1989 les Etats-Unis, la France et le Royaume-Uni ont été les trois plus gros exportateurs de services, les 13 exportateurs les plus importants étant tous des pays développés. Les pays en développement qui ont figuré parmi les 20 plus gros exportateurs de services étaient Singapour, le Mexique et la République de Corée. Les Etats-Unis, le Japon et la République fédérale d'Allemagne ont été les trois premiers importateurs de services, les 14 plus gros importateurs étant tous des pays développés. La République de Corée, la Yougoslavie, le Mexique et Singapour ont figuré parmi les 20 plus gros importateurs. Dans le groupe des pays en développement, Singapour, la République de Corée et le Mexique ont été les trois principaux exportateurs de services en 1988, tandis que les trois plus gros importateurs étaient l'Arabie saoudite, la République de Corée et la Yougoslavie. Les 20 plus gros exportateurs et importateurs de services sont indiqués dans l'Annexe statistique.

639. Quelques pays en développement ont vu leur commerce de services s'accroître de façon remarquable entre 1984 et 1988. L'Equateur, par exemple, a augmenté ses exportations de services de "transport maritime" au rythme annuel de 24 %, et ses exportations ont continué de croître en 1989. La République de Corée, le Brésil, le Maroc et la Côte d'Ivoire ont accru leurs importations de services en matière de "transport maritime", selon un taux annuel de 10 à 17 %. Bahreïn et Malte ont augmenté leurs exportations "d'autres services de transport" à des taux annuels de 50 et 25 %, respectivement. Maurice a accru de 40 % par an ses exportations de services "aux voyageurs" et le Chili et l'Ethiopie de 20 % chacun, tandis que le Pakistan et le Sénégal ont vu leurs importations de services "aux voyageurs" augmenter au taux annuel de 20 %. L'Egypte, Chypre et la Colombie ont accru leurs exportations au titre des "voyages" de 20 à 28 % par an, tandis que le Brésil, le Pérou, le Pakistan, la Côte d'Ivoire, les Bahamas et la Thaïlande ont vu leurs importations à ce titre augmenter sensiblement. La Colombie, la Jordanie, l'Argentine, le Maroc et la République dominicaine ont pu augmenter rapidement leurs exportations "d'autres services", au taux annuel de 13 à 20 %, tandis que dans le cas de la Côte d'Ivoire, du Chili, du Pérou, de la Thaïlande et du Venezuela les importations "d'autres services" se sont accrues au taux annuel de 15 à 20 %.

640. Les exportations de services ont été une importante source de recettes en devises pour un certain nombre de pays insulaires, en particulier pour de nombreux pays des Caraïbes. Les exportations de services de ces pays ont représenté de 45 à 90 % de leurs exportations totales en 1988, et 20 à 50 % de leur produit intérieur brut. Les importations de services effectuées par ces mêmes pays ont représenté 20 à 30 % de leurs importations totales. Pour ces pays insulaires le poste "voyages" a été de loin la source la plus importante de recettes en devises. La contribution des exportations de services aux recettes en devises semble avoir été très importante aussi pour d'autres pays

en développement tels que l'Egypte, la Jordanie, le Népal, la Tunisie et le Yémen, avec 40 à 90 % du total de leurs exportations en 1988. Les chiffres disponibles pour ces pays indiquent que le rapport entre les exportations de services et le produit intérieur brut a été relativement élevé en Jordanie et en Tunisie, les chiffres se situant entre 18 et 24 %. Dans le cas de l'Egypte et de la Jordanie, les exportations de services se sont diversifiées, tandis que dans le cas des autres pays elles ont porté essentiellement sur des services particuliers, "voyages" et "autres services" au Népal, "voyages" en Tunisie et "autres services" au Yémen.

641. Pour un grand nombre de pays en développement, cependant, les services constituent un poste déficitaire de la balance des paiements. Bien qu'ils contribuent sensiblement à la production ainsi qu'à l'emploi dans de nombreux pays en développement, ils ne peuvent répondre à la demande de connaissances spécialisées qui émane d'autres secteurs. En fait, dans ces pays la croissance de l'emploi et de la production dans le secteur des services est attribuable en grande partie à l'offre de services à faible productivité qui découle d'une urbanisation rapide et de l'absence d'autres possibilités d'emploi dans les secteurs agricole et industriel, plutôt que de la demande émanant des producteurs ou des consommateurs finals. Cette croissance ne signifie pas que la formation professionnelle se soit développée dans les mêmes proportions et elle n'est pas l'apanage du secteur manufacturier ou d'autres secteurs.

642. Bien que les transactions internationales au titre des services fournis par la main-d'oeuvre soient en général classées indépendamment des services 228/ dans les comptes relatifs à la balance des paiements, ainsi qu'on l'a noté plus haut, la ligne de démarcation entre les envois de fonds des travailleurs et les "autres services" est dans certains cas assez arbitraire. Il y a cependant une autre catégorie de pays en développement où le compte des services accuse des excédents tirés essentiellement du déplacement temporaire de main-d'oeuvre partant travailler à l'étranger, ainsi que du mouvement inverse de personnes venant dans le pays (touristes par exemple) et du mouvement de marchandises - canaux, ports et aéroports. Cette forme de participation à la division internationale du travail rend les pays en question particulièrement vulnérables aux événements de caractère politique, indépendants de leur volonté, et aux caprices de l'économie ou de la politique d'immigration des pays qui accueillent leurs ressortissants. Ils donnent actuellement la priorité à des politiques visant à canaliser les compétences acquises par les migrants qui rentrent vers de nouveaux types d'exportation de services (ainsi qu'à l'obtention de concessions relatives à ce "mode" de prestation de services dans les Négociations d'Uruguay). Les données pertinentes indiquent que les pays en développement qui, en 1988, ont tiré des services fournis par la main-d'oeuvre des recettes dépassant un quart des exportations totales de marchandises et de services comprennent le Lesotho, l'Egypte, le Soudan, le Mali, le Pakistan et le Bangladesh. Les pays dont les recettes extérieures tirées des services fournis par la main-d'oeuvre ont dépassé le total des recettes provenant de leur commerce de services comprennent l'Egypte, le Maroc, le Burundi, le Cap-Vert, le Yémen, le Pakistan, Sri Lanka, le Bangladesh, El Salvador, le Guatemala, la Bolivie, le Honduras et le Nicaragua.

2. Faits nouveaux et problèmes de politique générale intervenus sur le plan international depuis la septième session de la Conférence

a) Les négociations d'Uruguay

643. Les négociations menées au titre de l'Uruguay Round portent actuellement sur la libéralisation des réglementations entravant le commerce des services, à partir d'offres et de demandes de caractère sectoriel ou sous-sectoriel formulées dans l'optique d'un traitement NPF inconditionnel et d'une application universelle 229/. Les engagements en matière de libéralisation se prennent à l'égard de quatre modes de "livraison" ou de prestation du service : le mouvement du capital (sous la forme d'une présence commerciale), le mouvement temporaire de la main-d'oeuvre, le mouvement des consommateurs, et la prestation "transfrontières" de services, qui est définie comme étant le cas où aucune "personne" (physique ou morale) ne traverse les frontières - il s'agit essentiellement, dans la pratique, de services fournis par le biais de concessions en matière de télécommunications. Cela englobera dans un même cadre les aspects multilatéraux des droits et obligations concernant l'immigration des investissements, les communications, la politique monétaire, etc. L'aptitude des pays en développement à tirer un avantage concret d'un tel accès est limitée par la faiblesse de leurs entreprises prestataires de services qui, face à la position commerciale dominante et aux avantages technologiques des sociétés transnationales des pays développés, n'ont pas la capacité qui leur permettrait de livrer leurs services sur les marchés étrangers. On ne peut généralement attendre de la libéralisation des règlements, à l'exception de ceux qui concernent les mouvements de main-d'oeuvre, qu'elle contribue à accroître la part des fournisseurs des pays en développement sur les marchés mondiaux de services. Il y a toutefois quelques secteurs fortement réglementés, notamment les transports aériens, où l'octroi de conditions d'accès plus libérales aux fournisseurs des pays en développement, y compris sur une base préférentielle et sans réciprocité, pourrait avoir un effet positif.

b) Groupeements régionaux

644. La position des fournisseurs de services des pays en développement sur le marché mondial et leur accès aux différents marchés sont influencés par le traitement réservé au commerce des services dans les arrangements régionaux, notamment par la consolidation du marché unique européen et l'inclusion des services dans l'accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis (et probablement dans les autres accords de libre-échange que les Etats-Unis pourront négocier à l'avenir). Etant donné que pour le commerce des services il n'existe en matière d'accès aucun cadre multilatéral d'engagements consolidés qui soit comparable à celui du GATT, il semblerait que les arrangements régionaux risquent beaucoup plus de provoquer un déplacement des courants commerciaux dans le cas des services que dans celui des marchandises. La structure qui se met en place dans la Communauté économique européenne pour la réglementation des services a fortement influé sur les positions prises dans les négociations d'Uruguay 230/, outre qu'elle a provoqué un afflux d'investissements étrangers directs dans le secteur des services de la Communauté 231/. Pour 1992 certains des problèmes les plus marquants d'accès aux marchés concernent les transports aériens, les systèmes de réservation

par ordinateur, les services financiers et les transports maritimes. Une autre série de problèmes qui est cruciale pour les pays en développement a trait à une possible politique commune de la CEE touchant les déplacements temporaires de la main-d'oeuvre.

645. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis doit se traduire par l'octroi mutuel du traitement national entre les deux pays pour la plupart des services, avec cependant des exceptions particulièrement notables (les transports par exemple). Il étend la notion de déplacement de main-d'oeuvre au moyen de dispositions spécifiques concernant l'entrée temporaire de "gens d'affaires". Si cet accord de libre-échange risque d'avoir un impact initial relativement mineur sur le commerce des services des pays en développement, il crée cependant un mécanisme accentuant les préférences en matière d'accès aux marchés. Le cadre découlant des négociations d'Uruguay devrait fournir un moyen de prévenir les mesures discriminatoires qui pourraient avoir un effet défavorable sur les exportations de services des pays en développement 232/ à destination du Canada et des Etats-Unis.

c) Les services et le développement durable

646. La dégradation de l'environnement qui se produit dans les pays en développement découle en partie de l'insuffisance des services essentiels tels que les transports et les services d'utilité publique. Des différences dans les normes de protection de l'environnement peuvent faire des pays en développement le siège des maillons les plus polluants de la chaîne de production, les pays développés conservant l'apanage des services plus lucratifs et plus "écologiques", "en amont" et "en aval". Les règlements imposés pour protéger l'environnement peuvent également faire obstacle au commerce de services des pays en développement, notamment dans le cas des transports aériens, où les pays en développement seront tenus de faire d'importants investissements dans de nouveaux appareils pour satisfaire aux normes plus strictes que les pays développés appliquent en matière de pollution par le bruit. L'accroissement du tourisme, dans de nombreux pays en développement, a considérablement nui à l'environnement, et les efforts que ces pays déploient pour protéger leur environnement tout en développant le tourisme sembleraient justifier l'appui de la communauté internationale.

647. En outre, la science de la "gestion de l'environnement" devient rapidement en soi un service aux producteurs, et le développement des services autochtones de ce genre, dans les pays en développement, semble leur être indispensable non seulement pour soutenir leur développement mais aussi pour exploiter leur potentiel d'exportation.

d) Les services et la division internationale du travail

648. La division du travail entre pays développés et pays en développement a traditionnellement pris la forme d'un partage industrie/production primaire, ou industries matures/industries à forte intensité de main-d'oeuvre. Cette division du travail est cependant influencée actuellement par la compétitivité dans le domaine des services. Les pays développés en sont arrivés à créer,

contrôler et conserver à l'intérieur de leurs frontières les services qui non seulement constituent les secteurs à plus forte valeur ajoutée de la chaîne de valeur ajoutée, mais sont aussi ceux qui occupent la première place en matière d'innovation (R-D, planification des stratégies, conception, ingénierie, etc.) et de contrôle des marchés (commercialisation, distribution, par exemple). Cela n'a fait qu'élargir le fossé entre pays développés et pays en développement, qu'il s'agisse de leur compétitivité dans le commerce international ou de leur aptitude à tirer de ce commerce une certaine valeur ajoutée. Le renforcement des secteurs prestataires de services dans les pays en développement et la participation croissante des pays en développement au commerce international des services semblent être des conditions vitales au succès de toute initiative visant à améliorer la position des pays en développement dans la division internationale du travail.

649. Dans les cas où le commerce des services est devenu pratiquement libre, on a vu les entreprises de services se concentrer dans les grandes zones métropolitaines, à proximité du siège des grandes sociétés, afin de tirer parti des économies d'échelle et de la spécialisation, ainsi que de la proximité des centres de décision 233/. Cela désavantage surtout les régions périphériques, où le manque de développement d'une base industrielle ou l'absence d'intégration de la structure industrielle a entravé le développement spontané des services aux producteurs. Ces régions sont caractérisées par la présence de filiales qui sont tributaires de l'extérieur pour leurs facteurs de production et la prise de décisions, par le grand nombre d'entreprises locales de petite dimension qui travaillent pour le marché intérieur, et par la fragmentation de la structure industrielle. Elles sont prises dans un cercle vicieux, car le manque d'ampleur de la demande régionale n'est pas fait pour stimuler l'offre locale et l'absence de services extérieurs limite encore la croissance industrielle, tandis que la stagnation générale qui en résulte aggrave le chômage.

650. Les tendances qui se sont ainsi manifestées dans les pays industrialisés ont causé des préoccupations aux pays en développement. Ces derniers craignent que leur position périphérique dans la chaîne internationale de valeur ajoutée ne le devienne encore plus avec la libéralisation du commerce des services. Ils pensent que ce processus ne leur laisserait que les activités les moins compétitives qui produisent le moins de valeur ajoutée, dans le secteur primaire et le secteur secondaire, et les obligerait à importer un volume croissant de services des régions centrales, uniquement pour demeurer compétitifs dans le commerce international; ils resteraient ainsi des fournisseurs "captifs" de produits et facteurs de production donnés. S'il est vrai cependant que l'utilisation de services aux producteurs a entraîné une réduction constante de la consommation de main-d'oeuvre dans le processus de production et que la compétitivité internationale ne peut plus être fondée exclusivement sur la main-d'oeuvre à bon marché, il est vrai aussi que cette main-d'oeuvre à bon marché peut fournir aux pays en développement des possibilités d'exporter des services qualifiés et semi-qualifiés pour lesquels ils jouissent d'un avantage comparatif.

B. CONSIDERATIONS PARTICULIERES AUX DIVERS SECTEURS

651. Dans les paragraphes qui suivent il sera brièvement question des principaux problèmes que soulève la participation accrue des pays en développement au commerce de certains services 234/.

1. Services financiers, y compris les assurances

a) Services bancaires

652. Le commerce international des services bancaires s'effectue à la fois au moyen de transactions transfrontières et sous la forme de prestations de services de cette catégorie par le biais d'une présence commerciale dans le pays importateur. Dans la pratique on ne peut séparer cette dernière forme de commerce des investissements étrangers directs. Avec le développement des télécommunications et des liaisons par ordinateur qui existent maintenant, nombre d'activités demandant beaucoup de capitaux et de services d'experts peuvent être entreprises sans contact personnel important entre le consommateur et le fournisseur, lorsque les mouvements de capitaux ne sont pas contrôlés. Plusieurs services bancaires, toutefois, nécessitent encore de nombreux contacts personnels. Dans le cas de ces services, la mise en place d'installations locales de production, en particulier par le biais d'investissements étrangers directs, est le principal moyen d'étendre les ventes aux marchés étrangers.

i) Tendances récentes en matière de libéralisation et de rapprochement des réglementations

653. La libéralisation du commerce international des services bancaires est fortement influencée par l'internationalisation des services financiers qui est en cours dans les pays de l'OCDE et par la tendance plus générale à ouvrir davantage les marchés et à uniformiser davantage la réglementation. L'internationalisation des activités bancaires dans la région de l'OCDE n'aurait pas démarré en l'absence de mesures gouvernementales la rendant possible, mais elle a de son côté engendré des pressions concernant la politique à suivre dans le domaine de la réglementation. Les différences de réglementation existant d'un pays à l'autre peuvent être pour les banques une source d'avantages et d'inconvénients en matière de concurrence sur les marchés internationaux, ce qui incite donc à rapprocher davantage ces réglementations.

654. Au niveau national il en est résulté en général un assouplissement du contrôle exercé sur les banques. Il est toutefois reconnu également que la déréglementation doit s'accompagner de mesures donnant l'assurance que les banques sont soumises à des régimes plus stricts et plus uniformes de discipline financière 235/. Les mesures prises au niveau international en vue d'atteindre cet objectif ont entraîné une extension de la coopération entre les autorités qui, dans les différents pays, sont chargées de la réglementation. Comme manifestations notables de ce processus on peut mentionner diverses initiatives prises sous les auspices du Comité (de Bâle) des règles et pratiques de contrôle des opérations bancaires au sujet de questions telles que la répartition des responsabilités de contrôle des banques internationales entre les autorités du pays d'origine et des pays

hôtes et la convergence internationale des systèmes de mesure et des niveaux minimums du capital des banques. Cette progression vers une plus grande libéralisation et vers la convergence des réglementations suppose au préalable un certain degré d'homogénéité entre les économies des pays en question. On ne doit donc pas escompter un processus analogue dans le cas des relations bancaires entre les pays de l'OCDE, d'une part, et les pays en développement ou les pays d'Europe centrale et orientale, d'autre part. Dans ce dernier cas il faut tenir compte des niveaux beaucoup plus disparates de développement financier et de développement économique général.

ii) Structure des marchés

655. La plupart des pays développés ont des systèmes bancaires fonctionnant à l'échelle de la nation (les Etats-Unis étant l'exception la plus notable). La Communauté économique européenne s'achemine vers la prestation transfrontière de services bancaires internationaux sur le marché unifié de ses douze pays membres. Particulièrement importante à cet égard est la deuxième Directive sur la coordination bancaire. Cette Directive précise les conditions dans lesquelles une institution de crédit autorisée dans un Etat membre (cela comprend les institutions de crédit détenues ou contrôlées dans des Etats non membres) peut offrir une gamme complète de services financiers directement aux consommateurs d'autres Etats membres sans autre autorisation (le "passeport unique"). Le régime bancaire en vigueur dans la Communauté, qui a été décrit comme l'un des marchés bancaires les plus ouverts du monde, contraste avec celui des autres grandes puissances financières. Aux Etats-Unis il y a une division très nette, au titre de la loi Glass-Steagall, entre les opérations bancaires et les transactions sur titres d'Etat, et les banques peuvent être agréées et réglementées par les différents Etats. Une nouvelle proposition du Trésor réformerait la réglementation bancaire pour autoriser les transactions bancaires universelles aux Etats-Unis. Au Japon le marché bancaire et le marché des obligations ont de tout temps été séparés et l'accès à chacun d'eux a été fondé sur la réciprocité. Le gouvernement envisage cependant d'assouplir la distinction entre opérations bancaires commerciales et opérations bancaires d'investissement 236/.

656. Des considérations de réciprocité ont dominé le débat qui a abouti à l'élaboration de la deuxième Directive sur la coordination bancaire (qui entrera en vigueur en 1993). Elles traduisaient le souci de faire en sorte que les banques étrangères ne puissent avoir accès au "passeport unique" si leur pays d'origine n'accordait pas un traitement équivalent aux banques de la Communauté. Si les propositions initiales plus restrictives concernant la réciprocité ont été quelque peu atténuées, la Directive contient cependant des dispositions restreignant l'accès au marché dans le cas des pays qui n'accordent pas aux banques de la Communauté un accès effectif au marché, comparable à celui qu'accorde la Communauté, et un traitement national offrant les mêmes possibilités de concurrence qu'aux institutions intérieures de crédit. De plus, dans de tels cas, la Communauté peut engager des négociations bilatérales visant à remédier à la situation à laquelle ses banques se trouvent confrontées. Ces dispositions de la Directive sont applicables aux pays en développement 237/.

iii) Avantages et inconvénients d'un régime plus libéral

657. La libéralisation du commerce international des services bancaires a en général ses coûts et ses avantages. Les divergences constatées dans les positions prises par différents groupes de pays participant aux négociations d'Uruguay ont porté sur les poids respectifs à attribuer à ces coûts et avantages et sur la nature des mesures à prendre pour que la libéralisation aboutisse à un équilibre favorable entre les uns et les autres 238/. Dans les arguments en faveur de la libéralisation, l'accent est mis sur la façon dont les obstacles au commerce des services bancaires restreignent les choix des agents, ce qui accroît leurs coûts et d'une manière ou d'une autre réduit les possibilités qu'ils ont d'accroître leurs revenus. C'est ainsi qu'il est souligné, par exemple, que les restrictions à l'établissement de banques étrangères, en freinant la concurrence, réduisent les possibilités d'innovation et l'efficacité micro-économique dans le secteur financier d'un pays. De même les restrictions de fonctionnement peuvent, en augmentant les charges supportées par les banques touchées, pousser à la hausse les taux d'intérêt et autres commissions à la charge des emprunteurs, et à la baisse le niveau des prêts accordés. Les risques ou les dangers de la libéralisation, d'un autre côté, sont dus à une perte potentielle d'autonomie et de souplesse dans la politique macro-économique et de développement et à formes pernicieuses de concurrence. Les grands aspects de la politique économique qui peuvent être touchés par la libéralisation comprennent le contrôle des changes, la politique monétaire et la politique du crédit. De plus, la libéralisation peut réduire fortement ou éliminer les possibilités d'octroi d'un appui aux institutions financières nationales naissantes et entraver ainsi le développement de systèmes bancaires autochtones. Si les pays en développement n'ont pas nié les avantages potentiels d'une certaine libéralisation, ils ont néanmoins souligné la nécessité de garder le processus sous contrôle, afin de réduire son coût à un minimum et d'éviter que l'autonomie en matière de politique générale ne soit menacée.

iv) Considérations de politique générale

658. Les problèmes de technologie et de puissance financière sont peut-être les plus importants parmi ceux auxquels les pays en développement doivent faire face pour assurer leur compétitivité dans le secteur des services financiers. Le recours aux techniques télématiques pour les transactions à longue distance et à l'équipement électronique pour la prestation d'un grand nombre de services bancaires à la clientèle revêt une importance cruciale dans ce secteur. En outre, dans la plupart des pays en développement, il est particulièrement nécessaire d'élargir la gamme des instruments financiers disponibles sur le marché et d'étendre le réseau bancaire et ses services à une plus grande partie de la population. Il est urgent aussi d'assurer le transfert de compétences et de techniques bancaires, ce en quoi une libéralisation contrôlée du commerce international des services financiers peut être utile.

659. Les pays en développement ont besoin de s'assurer que, pendant la libéralisation financière, on attribue l'importance qui convient à l'autonomie de la politique monétaire et de la politique de crédit, aux considérations de prudence financière, à la discipline à attendre des banques étrangères et aux objectifs nationaux de développement. Les services financiers sont une

des chevilles du développement économique. La libéralisation ne doit pas porter préjudice aux institutions financières nationales et à la bonne santé générale de l'économie.

660. Les engagements pris au titre d'un cadre concerté pour le commerce des services doivent donc être compatibles avec la nécessité de laisser aux gouvernements et aux autorités monétaires des pays en développement toute la latitude dont ils ont besoin pour appliquer des politiques monétaires autonomes et pour prendre d'autres mesures influant sur le rythme et l'orientation des prêts. C'est pourquoi les gouvernements peuvent décider de limiter l'entrée des banques étrangères sur certains sous-marchés bancaires ou n'autoriser cet accès que sous certaines restrictions de fonctionnement. Au titre de la politique monétaire, le contrôle des changes revêt une importance particulière. La libéralisation de plusieurs catégories de transactions bancaires internationales, en particulier de celles qui seraient classées comme transactions transfrontières, est liée à de nombreux égards à l'incidence du régime de contrôle des changes d'un pays. Certains signes montrent maintenant une plus grande propension générale à accepter, aux négociations d'Uruguay, que les dispositions du cadre ne l'emportent pas sur les droits et obligations des Etats membres du FMI qui découlent de ses statuts et qui concernent le recours au contrôle des changes et à des restrictions de change.

661. Les régimes de réglementation liés à la prudence financière sont souvent rudimentaires dans les pays en développement. Les engagements qui s'inscriront dans un cadre agréé pour les services ne devraient donc pas entraver la mise au point et le renforcement de ces régimes. Les autorités des pays en développement ont tendance à se préoccuper de la possibilité d'imposer une discipline financière aux banques étrangères. Cette préoccupation a pour origine le risque de voir les banques étrangères utiliser leurs réseaux internationaux pour échapper aux impôts et aux règlements concernant les niveaux des engagements en devises, le déséquilibre des échéances, etc. Les autorités des pays de l'OCDE ont récemment rencontré des difficultés dans ce domaine, et un cadre relatif aux services devrait faire une place à des possibilités de réglementation visant à résoudre le problème de la discipline financière des banques étrangères.

662. Dans la prestation de nombreux services, les banques autochtones des pays en développement sont généralement en position de faiblesse, sur le plan de la concurrence, par rapport à leurs homologues des pays de l'OCDE. Ces dernières bénéficient des avantages découlant de leurs réseaux internationaux et de leurs relations avec d'autres banques, ainsi que de leur plus longue expérience des affaires bancaires en général. Vu les différences d'efficacité et de compétence qui en résultent, les mesures visant à protéger et à appuyer les institutions indigènes font fréquemment partie des politiques appliquées envers le secteur bancaire dans les pays en développement.

663. Aux fins d'un cadre concernant le commerce des services, il importe de faire une distinction bien nette entre "l'accès aux marchés", qui est le droit de pénétrer sur des sous-marchés bancaires particuliers, et le "traitement national", qui est le traitement accordé par les autorités à un fournisseur de services bancaires après l'octroi de cet accès. Le contrôle de l'accès aux marchés est l'instrument de politique générale le plus crucial peut-être

permettant aux gouvernements des pays en développement de choisir les régimes bancaires qu'ils jugent les plus appropriés à leur situation particulière et à leurs propres besoins. Le marché bancaire se compose de plusieurs sous-marchés, et l'accès accordé aux banques étrangères ne vaut en général que pour certains d'entre eux. Le contrôle de cet accès permet aux gouvernements d'appliquer des objectifs de politique générale dans les domaines mentionnés ci-dessus. De plus, même dans les cas où l'accès à certains sous-marchés a été accordé à des banques étrangères, les politiques du type "aide aux industries naissantes" qui visent à remédier au manque de compétitivité des banques autochtones peuvent nécessiter certaines dérogations au principe du traitement national.

664. La libéralisation progressive des services bancaires dans les pays en développement doit aller de pair avec le renforcement des systèmes bancaires autochtones. Une telle libéralisation devrait donc être en général un processus progressif dans lequel l'admission des banques étrangères et l'assouplissement du contrôle exercé sur les opérations bancaires seraient des instruments servant à accroître l'efficacité des institutions intérieures, tout en évitant la concurrence destructrice, et à réaliser des transferts de technologie et de compétences.

b) Assurances

665. Les opérations internationales qui sont liées aux assurances et qui ont une incidence sur la balance des paiements des pays sont chose courante. Il y a lieu cependant de faire une distinction entre les activités d'assurances primaires (directes) et les activités de réassurance. La première catégorie d'opérations internationales résulte de l'incapacité dans laquelle se trouve un marché national d'offrir une couverture adéquate des risques. La seconde catégorie concerne les opérations de réassurance qui, de par leur nature même, sont internationales. La réassurance est un mécanisme de répartition et de partage des risques, qui protège un assureur de premier rang en transférant une partie ou la totalité du risque à un autre assureur. On peut la décrire comme étant un commerce, sur un marché secondaire, de contrats d'assurance délivrés par un assureur de premier rang, c'est-à-dire un commerce de services d'assurance.

i) Tendances du marché

666. Avec la croissance constante du nombre, de l'ampleur et de la complexité des risques assurés et l'apparition de risques ayant un caractère international, la tendance à l'internationalisation s'est accentuée dans le secteur des assurances. Le rôle de la réassurance s'est régulièrement accru. La réassurance a traditionnellement été beaucoup moins réglementée, à la fois sur les marchés intérieurs et sur les marchés internationaux, que l'assurance directe. Cette plus grande liberté a permis au groupe réassureur de jouer un rôle plus actif dans le commerce des services d'assurance. Les grands courtiers internationaux jouent un rôle très important dans ce commerce. Leur aptitude à aider les entreprises multinationales et les groupes industriels ou commerciaux vient du fait qu'ils ont constitué dans le monde entier des réseaux de bureaux qui peuvent donner des conseils sur la gestion des risques,

renseigner sur le marché local des assurances et aider au règlement des sinistres. Ils ont joué un rôle croissant en aidant les multinationales à mettre sur pied leurs programmes globaux d'assurance et ils ont également joué un rôle de premier plan dans les réseaux complexes de réassurance qui ont été mis en place. On a constaté de la part des grandes sociétés une tendance croissante à créer leurs propres compagnies d'assurances, dites captives, par l'intermédiaire desquelles elles peuvent pourvoir à une partie de leurs besoins en matière d'assurances. Ces compagnies, généralement implantées à l'étranger, ne sont toutefois pas autorisées à participer aux activités locales. S'il se produit une libéralisation du commerce des services d'assurance, de nombreuses entreprises n'auront besoin que d'un seul assureur au lieu d'en rechercher dans chaque pays et de souscrire des polices locales pour chaque établissement.

Tableau IV-1

Concentration du marché mondial de la réassurance en 1986

Nombre de compagnies	Part du marché mondial <u>a/</u> (en pourcentage)	Pays d'origine
4	30.3	Rép. féd. d'Allemagne (1), Suisse (1), Etats-Unis (2)
8	40.7	Rép. féd. d'Allemagne (1), Suisse (1), Etats-Unis (4), Royaume-Uni (1), Suède (1)
16	53.6	Rép. féd. d'Allemagne (5), Suisse (1), Etats-Unis (5), Royaume-Uni (1), Suède (1), Japon (3)
32	70.6	Rép. féd. d'Allemagne (6), Suisse (2), Etats-Unis (11), Royaume-Uni (1), Suède (1), Japon (7), France (3), Italie (1)

Source : Calculs effectués d'après des données publiées au sujet des compagnies d'assurance dans ReActions, mars 1988.

a/ Part du total enregistré pour les 100 plus gros réassureurs du monde.

Tableau IV-2

Densité des assurances dans certains pays
(Primes brutes en pourcentage du PNB)

Pays	12 pays développés à économie de marché			Pays	12 pays en développement		
	1987	1985	1983		1987	1985	1983
Rép. féd. d'Allemagne	6.40	5.90	5.83	Brésil	0.86	0.85	0.90
France	5.06	4.50	4.08	Chili	2.20	2.16	1.75
Italie	2.35	2.49	2.25	Colombie	1.53	1.47	1.34
Japon	8.69	6.94	5.90	Egypte	1.05	1.00	0.93
Pays-Bas	6.29	5.60	5.57	Inde	1.29	1.22	1.22
Norvège	5.08	4.38	4.20	Indonésie	0.92	0.76	0.73
Portugal	2.69	2.73	2.85	Mexique	1.02	1.01	0.90
Espagne	3.31	1.89	1.79	Maroc	1.88	1.84	1.90
Suède	4.49	4.72	3.94	Pérou	1.08	1.29	1.52
Suisse	8.02	7.07	6.56	Philippines	1.78	1.40	1.86
Royaume-Uni	8.35	7.11	6.35	Rép. de Corée	8.85	6.92	5.28
Etats-Unis	9.07	7.52	6.90	Singapour	2.78	2.40	2.52

Source : Sigma, Compagnie suisse de réassurance (mai 1983, avril 1985, mai 1987 et mars 1989).

ii) Réglementation

667. On s'accorde en général à reconnaître aujourd'hui que la supervision des services financiers, y compris des services d'assurance, est une condition fondamentale du développement rationnel de ces activités. Il ne serait pas réaliste d'escompter un accord général sur les méthodes d'intervention de l'Etat ou sur l'ampleur de cette intervention, mais l'objectif global repose sur deux motifs fondamentaux : a) la protection des intérêts du consommateur et le fonctionnement rationnel des institutions en question (supervision micro-économique), et b) la reconnaissance du rôle des services financiers dans le processus de croissance économique (supervision macro-économique). Des lois et des directives existent dans presque tous les pays. Les quelques exceptions que l'on rencontre n'infirmement pas la règle selon laquelle il faut, lorsque le volume des transactions atteint un certain niveau, instituer une législation assurant une certaine supervision des activités. De plus, on peut dire que la croissance spectaculaire intervenue dans le secteur des services financiers depuis le milieu du siècle a été étroitement liée à l'existence et à l'efficacité de la législation adoptée et de la supervision exercée par les pouvoirs publics.

668. Les réglementations varient d'un pays à l'autre parce que les objectifs nationaux en matière de protection du consommateur ne sont pas les mêmes, parce que le contrôle des investissements est lié aux grands objectifs nationaux et parce que certains pays cherchent à protéger leurs industries intérieures. Dans un monde où l'on s'attend à voir croître rapidement les transactions financières transfrontières, il pourra devenir difficile de laisser subsister ces disparités. Il est évident que les autorités chargées de la réglementation dans une économie ouverte qui se préoccupe de la protection "micro-prudentielle" ont une tâche beaucoup plus difficile que celle qui incomberait à leurs homologues dans une économie fermée. De même, la surveillance "macro-prudentielle" du système financier dans une économie nationale isolée devient de plus en plus problématique à mesure que l'économie s'ouvre sur l'extérieur 239/. Les divergences entre systèmes de réglementation s'accompagnent nécessairement d'une distorsion de la concurrence. Le principe de la reconnaissance mutuelle des réglementations nationales des uns et des autres serait un pas dans la bonne voie. Cette reconnaissance, cependant, engendre fréquemment la crainte de voir baisser les normes de qualité. En conséquence, une harmonisation minimale est une expression de méfiance de la part des "pays à normes élevées" à l'égard des conditions découlant d'autres législations nationales. Dans cette optique, les règlements concernant l'octroi de licences, les capitaux nécessaires et les réserves exigées, les qualités de gestion, etc., jouent le rôle d'instruments d'enquête sur la qualité minimale des intermédiaires financiers 240/. Dans le secteur des assurances, le principe de la reconnaissance mutuelle est loin d'être accepté, bien que ce soit certainement un objectif souhaitable pour les transactions internationales telles que les activités de réassurance 241/.

669. Les pays en développement progressant peu à peu vers une supervision plus détaillée de l'activité des intermédiaires financiers, les services administratifs responsables de cette supervision sont de mieux en mieux équipés pour s'acquitter de leurs tâches complexes. Là où les services en question sont, pour une raison ou une autre, dans l'incapacité d'accomplir les tâches pour lesquelles on les a créés, les distorsions qui en résultent risquent de rendre la loi inopérante, si bien que les objectifs de la législation se trouvent alors réduits à néant. Bien souvent le manque d'efficacité est moins fonction de la répartition du capital que de la réglementation gouvernementale et de la structure du marché. Pour réglementer de façon adéquate une branche d'activité il faut un tel volume d'informations que la pleine propriété du capital a parfois des chances d'être source de plus grande efficacité. Dans certains cas les dépenses d'information rendues nécessaires par la réglementation gouvernementale sont considérablement élevées et la mise sur pied d'une réglementation efficace des entreprises privatisées peut exiger plus des capacités administratives de l'Etat que le fonctionnement d'une institution dont l'Etat a le monopole. D'un autre côté, si le personnel de supervision est hautement qualifié, sur le plan aussi bien individuel que professionnel, il peut utilement combler les vides qui subsistent dans la législation et devenir, en particulier dans les pays en développement, un des principaux instruments dont l'Etat dispose pour promouvoir le développement rationnel des intermédiaires financiers. Il ne faut pas considérer simplement comme un échange d'informations la coopération

entre services chargés de la réglementation dans différents pays, mais il y a lieu d'accorder davantage d'attention à l'échange de données d'expérience et à la mise en valeur des ressources humaines. La nécessité de promouvoir l'éducation est plus grande encore que la situation actuelle ne semble l'indiquer.

iii) Considérations de politique générale

670. L'importance du secteur des assurances pour le commerce et le développement a été formellement reconnue à la première session de la conférence, qui a fait valoir qu'un marché national rationnel des assurances et de la réassurance est une caractéristique essentielle de la croissance économique. Depuis lors, des lois et des réglementations concernant les assurances ont été promulguées pour mettre en place une surveillance et un contrôle plus rigoureux. Comme les gouvernements de nombreux pays en développement ont estimé que le système financier dont ils avaient hérité ne pouvait aider à répondre de manière adéquate aux besoins de développement du pays, ils ont au cours des 30 dernières années déployé des efforts considérables pour modifier la structure du système financier et ils en ont contrôlé le fonctionnement pour canaliser l'épargne vers des investissements jugés prioritaires dans leurs programmes de développement. Pour que les marchés des assurances fonctionnent mieux, ils ont créé des entreprises d'assurance intérieures afin de limiter les opérations des compagnies étrangères.

671. Ainsi qu'on l'a reconnu dans les négociations d'Uruguay sur le commerce des services, il faut assurer une libéralisation progressive dans ce secteur en établissant des règles, des modalités et des procédures qui tiennent dûment compte des objectifs nationaux de politique générale et du degré de développement des différents signataires. Certains pays en développement offrent actuellement de libéraliser des éléments de leur secteur des assurances dans ce contexte. De nombreux pays considèrent que l'existence de compagnies nationales fortes est un composant essentiel de leur indépendance économique et même politique. Il faudrait tenir compte de tous les efforts spéciaux qui ont été faits pour mettre sur pied un marché local. Cet argument ne se limite certainement pas aux marchés des pays en développement. Les politiques appliquées pour mobiliser les ressources productives nationales et internationales en fonction des objectifs nationaux devront être adaptées à la structure actuelle et à la nature particulière des marchés nationaux. On notera que dans certains pays la rigidité des structures existantes est largement imputable à l'application de politiques de protection qui peuvent se traduire par un manque de dynamisme dans le secteur protégé. Dans d'autres pays, les structures du marché sont conçues de manière à donner au marché la vigueur nécessaire. Dans la mesure où le développement du secteur des assurances reflète la croissance économique d'un pays, on peut prédire que de tels marchés sont ou seront à court terme en mesure de tirer avantage d'une libéralisation internationale des services d'assurance. Dans de nombreux pays en développement, pour des raisons historiques ou par manque de mesures administratives et législatives adéquates, les marchés des assurances sont caractérisés par l'existence d'un trop grand nombre de petites compagnies intérieures dont les limites de prise en charge des risques sont faibles. Les conditions d'une concurrence saine entre les compagnies de ces pays et celles

des pays développés n'existent pas. En général, les pays en développement sont caractérisés par une faible densité d'assurances que l'on peut s'attendre à voir augmenter rapidement avec la croissance économique, si bien que de nombreux pays en développement sont devenus des marchés potentiels d'assurances extrêmement attractifs et il faudrait tenir compte de ce fait dans les négociations relatives aux engagements spécifiques à prendre dans ce secteur 242/.

2. Télécommunications

a) Le double rôle des télécommunications

672. Les télécommunications remplissent une double fonction en tant que secteur de services : elles constituent un service en soi, ainsi qu'un "mode de livraison" ou moyen de distribution du flux d'informations qui est indispensable à la prestation transfrontière d'autres services. De tout temps le secteur des télécommunications a été considéré comme un service public présentant un intérêt vital pour la sécurité nationale, et la prestation de services de base - téléphone, télégraphe et télex - comme un service d'utilité publique plutôt que comme une activité commerciale, le monopole de l'Etat étant la règle plutôt que l'exception. Bien que l'on ait récemment assisté, dans bien des pays, à la privatisation de nombreux monopoles de ce genre et à l'ouverture plus générale du secteur aux entreprises privées, pour les pays en développement le caractère de "service d'utilité publique" reste essentiel et il est dominé par la nécessité pressante d'améliorer les infrastructures 243/. Par conséquent, l'adoption d'une approche "fondée sur les coûts" dans la tarification des appels téléphoniques n'est pas souvent chose courante dans les pays en développement, dont le principal objectif est de fournir des services à une plus large fraction de la population. C'est, par exemple, une pratique courante que de subventionner les communications locales et le développement de l'infrastructure au moyen des recettes procurées par les appels à longue distance.

673. Que le secteur des télécommunications soit considéré ou non comme un secteur d'utilité publique, il est assujéti dans tous les pays à une large gamme de règlements nationaux, visant notamment à assurer la prestation de services universels de télécommunications et la sécurité des réseaux de télécommunications, à maintenir la prestation de certains services de télécommunications dans le cadre des structures réglementées d'un monopole public ou privé, à organiser la prestation internationale de services, à assurer le respect de la vie privée des citoyens et à protéger les usagers ainsi que la souveraineté et la sécurité nationales. L'accroissement du commerce international dans le domaine des télécommunications pourra par conséquent exiger une plus grande cohésion entre les structures nationales de réglementation, encore que l'on doive reconnaître que les gouvernements voudront peut-être conserver certains objectifs pouvant différer d'un pays à l'autre.

b) Cadres internationaux

674. Au niveau international, la prestation de services de télécommunications entre deux administrations ou davantage a été entreprise dans le cadre de la Convention internationale des télécommunications, de ses règlements et des recommandations formulées par le Comité consultatif international des télégraphes et téléphones (CCITT) de l'Union internationale des télécommunications (UIT). La Conférence administrative mondiale sur les télégraphes et téléphones s'est mise d'accord en 1988 sur une nouvelle série de règlements internationaux des télécommunications afin de faire face à la situation nouvelle apparue dans le domaine des services de télécommunications. Les nouveaux règlements mettent l'accent sur la souveraineté nationale et sur le droit qu'ont les membres de l'UIT d'accorder ou de refuser leur autorisation pour des services de télécommunications et à des prestataires de services se trouvant sur leur territoire, et ils permettent la conclusion d'arrangements spéciaux entre Etats membres.

675. Les recommandations du CCITT, sans avoir de caractère obligatoire, jouent un rôle important en ce qu'elles énoncent les modalités de prestation de services internationaux de télécommunications et qu'elles ont traditionnellement visé à restreindre la concurrence. Elles concernent des aspects tels que la tarification, la communication sur des circuits privés loués, l'interconnexion de lignes louées, etc. Les restrictions portent également sur la formation de réseaux utilisant des circuits loués, en particulier pour veiller à ce qu'ils acheminent un trafic directement lié aux activités du client et qu'ils ne servent pas pour le trafic normalement acheminé sur les réseaux publics ou pour le raccordement des réseaux publics branchés de deux pays.

676. Les télécommunications internationales ont subi une transformation radicale avec les communications par satellites. Le système INTELSAT de satellites de communications, qui appartient à un consortium de plus de 100 pays, fonctionne comme une coopérative à but non lucratif, fournissant aux pays en développement des possibilités d'accès aux satellites à des tarifs fixés selon une formule d'évaluation moyenne qui permet de réaliser des économies et d'obtenir des communications immédiates et fiables avec le monde entier. La crainte a été émise que la mise en place de systèmes privés internationaux de satellites de télécommunications ne se traduise par un déplacement sensible du trafic et ne porte économiquement préjudice à INTELSAT, entraînant des pertes de recettes et des hausses de prix pour les pays en développement qui auraient à payer des tarifs beaucoup plus élevés si ces derniers étaient fondés sur le volume effectif du trafic enregistré sur le circuit concerné 244/.

677. Les négociations consacrées au commerce des services à l'occasion de l'Uruguay Round ont porté à la fois sur les préoccupations des utilisateurs de services de télécommunications, qui préconisaient des dispositions leur assurant un accès à ces services, y compris le "droit de se connecter" aux réseaux nationaux de télécommunications, et sur celles des prestataires de services de télécommunications, qui demandaient à pouvoir fournir leurs services à la clientèle sur les marchés étrangers. Les négociations ont été

en outre compliquées par le fait que la plupart des pays voulaient faire une distinction entre les services de télécommunications "de base", qui par principe resteraient la propriété de l'Etat, et les services dits "améliorés" ou "à valeur ajoutée", dont la libéralisation pourrait se négocier. Les pays en développement ont essayé de faire reconnaître comme il convient leurs objectifs et besoins spéciaux dans ce secteur, ainsi que l'importance d'une distinction entre "l'accès aux" réseaux intérieurs de télécommunications comme "mode de livraison" d'autres services et "l'accès des" fournisseurs de services de télécommunications aux marchés étrangers. Dans les négociations portant sur des engagements spécifiques au niveau sectoriel, on peut invoquer l'accès aux services de télécommunications pour obtenir certaines conditions des utilisateurs. L'accès des services améliorés de télécommunications peut dépendre des conditions offertes par le prestataire du service et de l'accès accordé à titre de réciprocité dans le cas d'autres services. Nombre des offres concernant les engagements initiaux portaient sur divers services "améliorés" ou "à valeur ajoutée".

678. Le Programme de 1992 de la Communauté économique européenne vise à libéraliser les services de télécommunications à l'intérieur de la Communauté, bien que la possibilité de conserver des monopoles pour certains services "réservés" (c'est-à-dire des services de base) soit admise, tout au moins temporairement. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis porte notamment sur les "services améliorés de télécommunications fondés sur des réseaux et les services informatiques", mais là encore les services de base ne sont pas visés. L'amélioration des possibilités d'accès dans le cas des services à valeur ajoutée a été recherchée dans des négociations bilatérales, en particulier par les Etats-Unis dans des négociations avec le Japon 245/.

c) Considérations de politique générale

679. Le principal problème rencontré dans ce secteur par les pays en développement concerne les infrastructures. Vu les maigres ressources dont ils disposent pour améliorer les infrastructures, les pays en développement sont confrontés à un dilemme dans le choix de leurs priorités en matière de politique générale : si l'expansion du commerce des services de télécommunications exige des infrastructures modernes dans les zones urbaines pour faciliter le fonctionnement des sociétés transnationales et des grandes entreprises intérieures, par contre les objectifs de développement social donneraient la priorité à l'extension des réseaux de télécommunications aux régions rurales. De ce fait les pays en développement ont un choix difficile à faire, dans les investissements consacrés à l'infrastructure, entre la fonction "utilité publique" des télécommunications et leur fonction commerciale. Le problème est aggravé par la pénurie de devises dont souffrent de nombreux pays en développement qui auraient à importer l'équipement nécessaire. Quelques pays ont eu pour stratégie d'encourager les sociétés transnationales à investir dans l'infrastructure destinée aux télécommunications (argent, matériel et services d'experts) en en faisant une condition de l'accès aux marchés des pays en développement. Certains pays en développement ont pour politique de faire construire et exploiter les infrastructures appropriées de télécommunications par la société étrangère, qui les leur transfère ensuite au bout d'un laps de temps déterminé.

Encadré IV-I

CIRCULATION TRANSFRONTIERE DES DONNEES : ORIENTATIONS PRISES PAR LE BRÉSIL

Certains pays ont jugé que les courants transfrontières de données à l'intérieur d'une structure d'entreprise ont aussi des effets sensibles sur le développement. Sont notamment en cause la localisation des systèmes informatiques et les processus connexes de décision. Trop souvent, les uns et les autres sont regroupés au siège des sociétés transnationales. La politique brésilienne ne matière de circulation transfrontière des données visait essentiellement à remédier à une situation suivant laquelle les entreprises du pays affiliées à des sociétés transnationales menaient toutes leurs opérations les plus complexes à l'étranger (opérations sur banque de données, traitement de l'information, etc.). IBM, par exemple, exploitait deux voies de transmission de données et six réseaux d'audiomessagerie conçus de telle sorte que les processus de décision étaient concentrés au siège principal, si bien que, d'après le Gouvernement brésilien, ses filiales, notamment au Brésil, se trouvaient dans l'incapacité de développer si peu que ce fût les technologies locales a/. Ayant fait ce constat, le gouvernement a institué, en 1978, une politique visant à contrôler la circulation transfrontière des données.

Cette politique reposait donc sur l'idée que, si les pouvoirs publics ne prenaient pas de décisions délibérées dans ce domaine, les avantages potentiels d'une échangeabilité accrue des services de transmission des données pouvaient ne pas se matérialiser du fait des stratégies centralisatrices des sociétés transnationales. Celles-ci consistaient - estimait-on - à utiliser les liaisons existant en matière de circulation transfrontière des données non seulement pour transmettre des données à l'échelle internationale mais aussi pour centraliser des ressources en information, notamment des compétences de gestion et d'ingénierie, des capacités informatiques et technologiques, des systèmes de gestion des bases de données et les logiciels spécialisés.

En arrêtant une telle orientation, le gouvernement avait jugé que, compte tenu des modes de distribution et de gestion des ressources en information et des compétences prévalant au niveau mondial, les pays en développement risquaient d'être relégués dans la zone périphérique la moins évoluée des structures d'entreprise, tout comme des régions "périphériques" étaient apparues à l'intérieur même des pays développés. L'objectif était de veiller à ce que les activités de traitement et d'organisation des données soient, dans toute la mesure possible, exécutées au Brésil. Ainsi, l'accès à une base de données ne serait autorisé que si une copie de base en question était conservée au Brésil, et il serait interdit de procéder à des opérations de traitement de l'information hors du pays à l'aide de systèmes de communication informatique. Ces dispositions visaient à modifier l'"architecture" des systèmes transnationaux de communication informatique des entreprises aux fins de la réalisation des objectifs susmentionnés b/. Détenir des moyens aussi bien humains qu'électroniques d'organiser l'information était considéré comme essentiel dans la mise en place de "services de matière grise".

a/ Voir E. Fregni, "El reto informático y sus implicaciones para Americana Latina" (Buenos Aires, Papeles del SELA 9, Ediciones de la Flor, 197), et Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, Transborder Data Flows and Brazil (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.83.II.A.3).

b/ L'idée d'imposer une réglementation pour enrichir le "patrimoine" national en informations n'est pas nouvelle. Dans l'Antiquité, les navires faisant escale à Alexandrie étaient tenus de déposer une copie de tous les manuscrits se trouvant à bord au bénéfice de la célèbre bibliothèque de la ville (d'après Luciano Cantora, La véritable histoire de la bibliothèque d'Alexandrie, Paris, de Jorquièrre, cité dans L'Hebdo, Lausanne, 17 mars 1988.

680. Un effort international concerté est également nécessaire pour assurer le développement des infrastructures de télécommunications dans les pays en développement. Les programmes de l'UIT fournissant une assistance technique pour le développement des télécommunications, le Centre pour le développement des télécommunications (CDT) et le nouveau Bureau pour le développement des télécommunications (BDT) pourraient être désignés comme bénéficiaires de fonds ou d'aides en nature pour le développement des services de télécommunications, ainsi que d'un appui fourni par des organisations multilatérales de donateurs et des organismes multilatéraux de prêts, ou encore par les sociétés transnationales bénéficiant de concessions en matière d'accès dans les pays en développement. En vue de cet objectif, il faudra réaliser un équilibre entre la prestation de services efficaces de télécommunications au profit des producteurs et des exportateurs, comme il faudra aussi que le secteur remplisse son rôle de service public en permettant à tous les membres de la société d'avoir accès aux services de télécommunications de base.

681. En plus de l'expansion et de l'amélioration des infrastructures, le transfert de technologie et la formation d'un personnel compétent restent des impératifs dans toute stratégie qu'un pays en développement pourrait suivre dans ce secteur. Là encore, il pourrait être utile d'appliquer une stratégie combinant l'accès aux marchés et une définition adéquate des conditions à appliquer aux entités étrangères. Des politiques visant à utiliser les ressources financières et humaines du pays pour le doter de la capacité de produire, de collecter, de traiter et d'utiliser des informations d'une manière efficace et compétitive sont indispensables pour accroître l'efficacité et la compétitivité des divers secteurs. Les entreprises régionales et sous-régionales peuvent également aider à résoudre les problèmes d'infrastructure et les problèmes technologiques.

682. Les moyens modernes de télécommunications à mettre à la portée des entreprises posent un dilemme pour les pays en développement. D'une part, les activités industrielles et commerciales nouvelles peuvent créer des emplois locaux, susciter l'importation de techniques de formation et procurer des avantages financiers. D'un autre côté, l'octroi de concessions spéciales à certaines sociétés transnationales obligerait à accorder le même traitement aux entreprises nationales, ce qui nécessiterait une réaffectation des ressources en vue de faire face aux besoins de ces dernières en matière de services de haute technicité.

683. De nombreux pays en développement considèrent que, pour que les services de télécommunications du monde entier soient compatibles de bout en bout et indifféremment utilisables, il est nécessaire d'avoir une norme universelle unique pour les services publics et l'interconnexion des lignes à valeur ajoutée et des lignes louées, parce que l'existence d'une multiplicité de normes concernant du matériel privé et exclusif pourrait obliger à remodeler à grands frais les moyens de transmission publics.

684. La modernisation de l'infrastructure des télécommunications, dans les pays en développement, met en jeu une nouvelle série de considérations de politique générale concernant les flux de données transfrontières, s'agissant en particulier de la concurrence entre l'importation de services portant sur des données et les efforts à déployer pour acquérir une capacité nationale

dans ce domaine. Il faudra probablement faire aussi un choix entre le désir de tirer parti des flux de données transfrontières pour appuyer les exportations de biens et de services et attirer les investissements étrangers directs et le désir de promouvoir la croissance des services autochtones à forte intensité de connaissances. L'accès au système public intérieur de télécommunications serait alors de toute évidence un instrument à utiliser dans les négociations menées avec des entités étrangères en vue de la réalisation de ces objectifs de politique générale.

3. Les services de construction et d'ingénierie

a) Définition

685. Les services d'ingénierie 246/ pourraient de façon générale être définis comme constituant les activités intellectuelles indispensables pour optimiser l'investissement sous toutes ses formes, dans ses choix, dans ses techniques de réalisation et dans sa gestion 247/. Les études techniques et spécifications qui émanent de ces services doivent en principe apporter la solution la moins onéreuse, qui assure une productivité maximale et qui soit compatible avec les contraintes économiques et sociales propres à tel ou tel marché. Ces services confèrent en général la dimension technologique à un projet d'investissement par le biais des spécifications technico-économiques qu'ils établissent pour la partie à consacrer aux travaux de génie civil, les matières à utiliser et les machines ou matériels à acheter. Nombre de ces services sont, par nature, multidisciplinaires et à forte composante technologique et certains exigent plus ou moins de compétences ou de savoir. Les services de construction ont trait aux travaux de construction proprement dits qui s'inscrivent dans le cadre des projets d'investissement, qu'il s'agisse d'infrastructures, d'industrie ou d'agriculture. Ils consistent à rassembler main-d'oeuvre, matériaux et équipements pour donner aux spécifications technico-économiques issues des services d'ingénierie leur forme concrète (usines, travaux d'infrastructure, etc., par exemple). S'ils font appel à des compétences de généralistes et de spécialistes des techniques et de la gestion, ils ont aussi abondamment recours à une main-d'oeuvre non qualifiée et semi-qualifiée.

b) Tendances du commerce

i) Services d'ingénierie

686. S'agissant des services d'ingénierie, le marché global servi par les 200 principaux bureaux d'études internationaux s'est élevé, d'après le montant de leurs factures d'exportation de services, à 7,4 milliards de dollars en 1989, contre 4,16 milliards en 1988. Les pays en développement offrent environ 77 % des débouchés internationaux, contre 85 % environ au début des années 80. L'Asie a constitué en 1989 le principal débouché (2 milliards de dollars); venaient ensuite l'Europe (1 770 millions de dollars), l'Amérique du Nord (1 433 millions de dollars), l'Afrique (938 millions), le Moyen-Orient (803 millions) et l'Amérique latine (444 millions). En 1988, 10 des 20 débouchés les plus intéressants du monde se trouvaient dans des pays d'Asie, notamment l'Indonésie, la Chine, la Thaïlande, les Philippines, l'Inde, la Malaisie, le Bangladesh, l'Australie et Singapour. Si les marchés d'Amérique latine et d'Afrique ont diminué

respectivement de 26 et 13 % en 1988 par rapport à 1987, ceux des autres régions ont connu une expansion qui a largement compensé cette diminution. De plus, une bonne partie des affaires traitées en Afrique et en Amérique latine sont liées à l'aide extérieure et une proportion substantielle de l'aide officielle du Japon au développement, par exemple, a été principalement dirigée en 1988 sur des pays de ces deux régions 248/.

687. Quant à l'offre de services d'ingénierie, elle continue d'être dominée par des firmes de pays industrialisés, qui contrôlent plus de 90 % du marché. Parmi les pays en développement, la République de Corée a une part d'environ 1,5 %. Les entreprises de quelques autres pays en développement ont été présentes également sur le marché international, mais leurs parts individuelles restent très faibles : sur les 200 principaux bureaux d'études internationaux, 14 seulement, en 1988, étaient des entreprises de pays en développement.

ii) Services de construction

688. Le marché international de la construction, mesuré par la valeur des contrats conclus avec l'étranger par les 250 principaux entrepreneurs internationaux, a atteint le chiffre de 112,5 milliards de dollars en 1989. L'Europe s'est placée au premier rang parmi les débouchés d'exportation en 1989, et le volume des contrats internationaux y a augmenté de 31 %, pour atteindre 25,4 milliards de dollars; elle était suivie en cela par l'Asie, avec 24,5 milliards de dollars. En 1988, les firmes américaines ont contrôlé jusqu'à 45 % du marché européen, tandis que les firmes françaises en occupaient 10 % environ, et les firmes italiennes aussi. Les firmes japonaises se sont taillé la part du lion sur le marché asiatique (27 %), la part correspondante des firmes américaines étant de 22,7 % et celle de la République de Corée de 2 %. Au Moyen-Orient, les contrats de construction conclus avec les 250 principaux entrepreneurs internationaux ont continué d'augmenter de volume en 1989 - après avoir baissé tous les ans depuis 1984, ils sont remontés à 17,4 milliards de dollars en 1988 et à 17,8 milliards en 1989. De même, les contrats de construction conclus par ces entrepreneurs en Afrique ont augmenté en 1989 de 40 %, passant à 14,3 milliards de dollars, tandis qu'aux Etats-Unis et en Amérique latine ils augmentaient de 43 % et 2 % respectivement, passant à 13 milliards et 7,5 milliards de dollars.

689. L'apparition, sur le marché international de la construction, d'exportateurs de pays en développement a contribué à attiser la concurrence depuis 10 ans. Parmi les pays en développement, la République de Corée a conservé une place sur le marché international, mais sa part n'a cessé de diminuer depuis 1983, pour revenir à 2 % environ en 1988. Les firmes d'autres pays en développement ont pu accéder au marché international, mais avec des parts individuelles très modestes; il s'agit d'entreprises de Yougoslavie, de l'Inde, du Brésil, de la Chine, de Singapour, de l'Argentine, du Mexique et de Hong Kong.

Tableau IV-3

Parts du marché de l'ingénierie, 1983-1988 (contrats extérieurs conclus par les 200 principales firmes internationales d'ingénierie)
(En millions de dollars et en pourcentage du total (entre parenthèses))

Pays	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Etats-Unis	1 204 (31)	1 037 (30)	1 165 (32)	918 (26)	1 042 (26)	1 039 (25)
France	361 (9)	234 (7)	239 (7)	306 (9)	260 (6)	133 (3)
Rép. féd. d'Allemagne	253 (7)	249 (7)	230 (6)	282 (8)	356 (9)	302 (7)
Royaume-Uni	592 (15)	454 (13)	463 (13)	481 (14)	451 (11)	440 (10)
Canada	269 (7)	287 (8)	266 (7)	204 (6)	518 (13)	672 (16)
Japon	127 (3)	166 (5)	226 (6)	221 (6)	259 (6)	257 (6)
Pays-Bas	203 (5)	228 (7)	219 (6)	259 (7)	358 (9)	424 (10)
Autres pays	841 (22)	809 (23)	832 (23)	869 (25)	774 (19)	933 (22)
Total	3 850 (100)	3 464 (100)	3 640 (100)	3 540 (100)	4 017 (100)	4 200 (100)

Source : Engineering News Record, livraisons diverses, McGraw-Hill Inc.

c) Les services de construction et d'ingénierie et le développement

690. L'industrie des services de construction et d'ingénierie joue un rôle capital dans l'économie nationale d'un grand nombre de pays, développés ou en développement. Elle représente environ 10 % du PIB des pays industrialisés et procure des emplois à une assez large fraction de la population active 249/. L'importance que les services de construction et d'ingénierie présente pour le développement tient au fait que ces services contribuent directement à la conception et à la réalisation des projets d'investissement et aux relations réciproques qu'ils instaurent entre divers secteurs de l'économie, notamment entre les producteurs, les fabricants de biens d'équipement, les instituts de recherche-développement et le secteur financier. Le développement des capacités locales de fourniture de services d'ingénierie et de construction,

et la promotion de leur emploi pour le développement, pourraient constituer une source additionnelle de recettes en devises qui aurait des répercussions favorables sur les balances des paiements. En outre, le rôle des projets de construction dans la création d'emplois en fait, dans les pays en développement, un élément crucial des stratégies de développement.

Encadré IV-2

LES 20 PLUS GRANDES SOCIÉTÉS DE CONSTRUCTION DU MONDE,
SELON LA VALEUR TOTALE DES CONTRATS, 1988
(En millions de dollars)

Rang	Entreprises	Total des contrats	Contrats avec l'étranger
1	Shimizu Construction Co.Ltd (Japon)	12 840.0	500.0
2	Fluor Corporation (Etats-Unis)	12 169.4	1 819.1
3	Kajima Corp. (Japon)	11 790.7	493.8
4.	Bechtel Group Inc. (Etats-Unis)	10 877.0	5 034.5
5	Taisei Corp. (Japon)	10 667.1	313.2
6	Takenaka Corp. (Japon)	9 971.4	648.4
7	M.W. Kellogg Co. (Etats-Unis)	9 303.9	4 621.4
8	Ohbeyashi Corp. (Japon)	8 905.4	641.5
9	Bouygues (France)	8 100.0	1 780.0
10	Kumagai Gumi Co.Ltd. (Japon)	7 797.7	780.0
11	Mitsubishi Heavy Industries Ltd. (Japon)	6 280.0	2 270.0
12	Parsons Corp. (Etats-Unis)	6 177.6	3 075.0
13	Groupe SGE (France)	5 802.0	1 836.0
14	Philipp Holzman AG (R.F. d'Allemagne)	5 652.6	2 622.9
15	Lummus Crest, Inc. (Etats-Unis)	5 430.0	4 200.0
16	Davy Corp.Plc (Royaume-Uni)	4 819.1	3 892.3
17	Dumez (France)	4 329.9	2 587.7
18	Hazama-Gumi Ltd. (Japon)	4 199.1	472.5
19	SAE-Société auxiliaire d'entreprises (France)	3 926.0	1 523.0
20	George Wimpey Plc (Royaume-Uni)	3 803.5	724.0

Source : "Directory of the World's Largest Service Companies",
Séries I - décembre 1990, et Moody's Investors Service; Centre des
Nations Unies sur les sociétés transnationales.

691. L'expérience des quelques pays en développement qui ont réussi montre que cette pénétration sur le marché international s'explique par un certain nombre de raisons essentielles et tient au fait que ces pays ont pu disposer d'un personnel qualifié et compétent sur le plan professionnel et que leurs coûts de main-d'oeuvre restent faibles, notamment si on les compare avec ceux des pays industrialisés. Il faut mentionner aussi les efforts déployés pour encourager localement le progrès technologique et l'emploi de techniques importées, en particulier l'accumulation locale de savoir-faire par l'apprentissage pratique et l'emploi sélectif d'intrants étrangers. Enfin, ces quelques pays ont pu se doter d'une capacité d'exportation grâce à une spécialisation dans certains services d'ingénierie et de construction et dans certaines branches. Si la République de Corée s'est surtout spécialisée dans les services de construction d'infrastructures, le Brésil a, quant à lui, acquis une compétence bien déterminée dans les services d'ingénierie et de construction associés à l'extraction minière et pétrolière, et l'Inde dans l'aciérie et la métallurgie 250/. Très souvent, les succès remportés sur le marché international par les firmes de pays en développement ont dépendu, pour une très grande part, de leur aptitude à envoyer sur place une main-d'oeuvre, qualifiée ou non, originaire de leur territoire ou d'autres pays à bas salaires.

d) Considérations de politique générale

692. Des facteurs technologiques tels que la conception et l'établissement des plans à l'aide de l'ordinateur, la mise au point et l'application de méthodes de construction automatisée et le recours à de nouveaux matériaux de construction commencent à être particulièrement importants dans ce secteur également, ce qui met en lumière la nécessité de faire figurer dans les engagements sur l'accès aux marchés des dispositions concernant la formation et la diffusion de la technologie.

693. Dans tous les pays qui ont réussi, un des principaux facteurs qui ont contribué au développement de la capacité d'exporter est la politique appliquée par le gouvernement pour promouvoir l'exportation de ces services. C'est ainsi que dans la République de Corée, la loi de 1975 sur les chantiers de construction à l'étranger, assortie d'incitations fiscales, d'une accélération de l'amortissement des matériels utilisés pour ces chantiers et de crédits bancaires, a aidé le pays à accroître sa participation au commerce international des services de construction. D'autres pays, par exemple le Brésil, l'Inde, l'Argentine ou le Mexique, ont eux aussi adopté des politiques visant à accroître la capacité d'exportation de ces services, et notamment diverses incitations fiscales.

694. Le mouvement transfrontière de travailleurs diversement qualifiés est indispensable pour que les pays en développement puissent fournir des services de construction sur les marchés internationaux. Si des dispositions appropriées concernant cette mobilité ne figurent pas dans le cadre multilatéral qui est proposé pour le commerce des services, les pays en développement ne seront peut-être pas en mesure de tirer parti de l'avantage que leur procure une main-d'oeuvre à bon marché. Toute action multilatérale dans ce domaine devrait donner l'assurance que les règlements relatifs aux visas et aux permis de travail ne font pas obstacle à l'accroissement

du commerce des services en question. De telles restrictions peuvent également être préjudiciables à une participation accrue d'un plus large groupe de pays en développement au commerce des services de construction, du fait que nombre des pays en développement dont la main-d'oeuvre est plus coûteuse ont manifesté une tendance à confier en sous-traitance aux autres pays en développement dont la main-d'oeuvre est moins chère la partie des projets de construction qui produit relativement moins de valeur ajoutée.

695. Quelques pays en développement ont constaté par expérience que les coentreprises dans lesquelles l'entreprise du pays en développement joue le rôle de chef de file peuvent contribuer à faciliter à la fois la mobilité temporaire de la main-d'oeuvre par-delà les frontières et le transfert adéquat de la technologie nécessaire. La spécialisation dans certains sous-secteurs de la construction peut également accroître la compétitivité des entreprises des pays en développement.

4. Transports aériens

a) Etat actuel du secteur

696. On a estimé que les recettes d'exploitation des compagnies aériennes internationales peuvent représenter jusqu'à 15 % du commerce international des services. Au cours de la dernière décennie, en fait, le transport total de voyageurs par voie aérienne s'est accru au même taux moyen que les recettes provenant du tourisme, tandis que le transport de fret par avion a augmenté quatre fois plus vite que la production d'articles manufacturés. Les vols internationaux non réguliers et affrétés sont essentiellement assurés par les compagnies aériennes de pays développés. Cela est moins vrai pour les opérations internationales régulières, mais les seuls pays en développement qui figurent parmi les vingt principaux pays assurant des transports internationaux réguliers sont Singapour, la République de Corée, la Thaïlande, le Brésil, l'Inde et l'Indonésie 251/.

697. S'agissant des parts régionales prises dans le transport aérien international régulier, celle de l'Europe a représenté quelque 36 % du total en 1988; venaient ensuite la région Asie-Pacifique (29 %) et l'Amérique du Nord (22 %). La part de l'Amérique latine et des Caraïbes a atteint près de 6 %, celle des pays du Moyen-Orient 5 % et celle des pays d'Afrique 3,4 %. Les prévisions sont que le secteur continuera d'enregistrer, au cours de la décennie à venir, une croissance annuelle moyenne de 7 à 9 %. Les changements de réglementation et de structure qui sont en cours dans certaines régions clés, aggravés par les effets de la guerre du Golfe, ont récemment placé l'aviation civile devant une situation de crise temporaire mais grave. Des récessions analogues se sont produites dans le passé (en général selon un cycle de 10 ans) sans renverser la tendance générale à long terme.

Tableau IV-4

Les 20 plus grosses compagnies aériennes du monde,
classées selon leurs recettes : 1988

Rang	Compagnie	Recettes
1	UAL Corp	9 014.6
2	AMR Corp	8 824.3
3	Texas Air <u>a/</u>	8 572.9
4	Japan Airlines <u>b/</u>	7 776.6
5	Delta Airlines	6 915.4
6	Lufthansa	6 739.9
7	British Airways <u>b/</u>	6 690.4
8	Air France	5 953.7
9	NWA Corp	5 650.4
10	All Nippon Airways <u>b/</u>	4 427.4
11	SAS	4 412.0
12	TWA	4 361.1
13	Hanjin Group	3 731.9
14	Pan Am	3 569.0
15	Alitalia	3 258.1
16	USAir <u>c/</u>	2 980.4
17	Swissair	2 927.8
18	Iberia	2 874.2
19	KLM <u>b/</u>	2 823.2
20	Air Canada	2 777.8

Source : "Directory of the World's largest Service Companies", Series 1 - décembre 1990, Moody's Investors Service, Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales.

a/ Les chiffres pour 1988 comprennent les recettes d'Eastern Airlines et de Continental Airlines.

b/ Exercice financier se terminant le 31 mars.

c/ USAir et Piedmont ont fusionné le 5 août 1989.

b) Système de réglementation

698. Le commerce international dans le domaine de l'aviation civile est réglementé par le biais d'un certain nombre d'accords bilatéraux internationaux ou d'accords sur le service aérien (ASA) qui portent sur des aspects du transport aérien tels que les tarifs (prix), la capacité et la fréquence du service, l'accès aux passagers et au fret, les services auxiliaires, les questions d'imposition, d'octroi de licences et autres questions analogues, ainsi que les arrangements en matière de sécurité aérienne. Les accords sur le service aérien impliquent l'octroi d'un ensemble de droits d'exploitation quasi exclusifs dans des conditions fixées par l'accord (y compris l'application de prix fermes), ce qui assure à la compagnie aérienne même la plus faible une certaine "rente" minimale qui lui

est utile pour ses opérations internationales. On a fait valoir toutefois que, dans la pratique, le régime de réglementation bilatérale a ralenti l'entrée de nouvelles compagnies aériennes sur le marché international du fait que les nouveaux fournisseurs de services aériens sont obligés de déplacer du trafic prévu pour d'autres destinations afin de se constituer une part du marché. De plus, en raison de la "rente" que procure le régime bilatéral, l'absence d'accès assuré aux marchés peut avoir une incidence négative sur la puissance financière des nouvelles compagnies aériennes de pays en développement.

Encadré IV-3

"LES LIBERTES DE L'ESPACE AERIEN"

Les cinq libertés qui sont négociées au sujet de l'espace aérien dans les accords bilatéraux sur le service aérien sont les suivantes :

- i) le droit de survoler sans escale le territoire de l'Etat concédant, y compris pour assurer des transports commerciaux;
- ii) le droit de survoler le territoire de l'Etat concédant, y compris pour assurer des transports commerciaux, et d'y atterrir à des fins autres que le transport commercial;
- iii) le droit de pénétrer au-dessus du territoire de l'Etat concédant et d'y débarquer des passagers et du fret ayant pour destination l'Etat dont le transporteur bat le pavillon;
- iv) le droit de pénétrer au-dessus du territoire de l'Etat concédant et d'y prendre des passagers et du fret ayant pour destination l'Etat dont le transporteur bat le pavillon; et
- v) le droit de pénétrer au-dessus du territoire de l'Etat concédant pour y prendre ou y déposer des passagers ou du fret à destination ou en provenance d'Etats tiers.

Dans le contexte de la Politique d'ouverture des espaces aériens à l'intérieur de la Communauté économique européenne, ces "libertés" deviendront des droits généralisés à l'ensemble des compagnies aériennes de la Communauté. En outre, les compagnies des pays de la Communauté auront le droit de prendre des passagers dans le second Etat membre et de les transférer jusqu'à un Etat membre via leur propre Etat, ainsi que le droit d'effectuer du "cabotage" à l'intérieur des Etats membres (ce seront les sixième et septième libertés).

c) Tendances du marché et problèmes rencontrés par les compagnies aériennes des pays en développement

699. Un certain nombre de changements liés à la technologie ainsi qu'à la structure des marchés sont devenus des facteurs de première importance influençant la concurrence sur le marché international des transports aériens.

700. La rentabilité des transports aériens semble être attribuable moins aux recettes tirées des services de transport en soi qu'à un certain nombre d'autres services et d'activités économiques menées en aval. Les systèmes informatisés de réservation, en particulier, ont joué un grand rôle comme source de bénéfices et servi de catalyseur dans la formation d'alliances stratégiques. Ils permettent une commercialisation à longue distance et quasi instantanée des services et désavantagent sérieusement les compagnies aériennes non membres désireuses d'être présentes sur les marchés dans des conditions de concurrence. Le recours aux systèmes informatisés de réservation a normalement certains travers, y compris celui de favoriser les compagnies propriétaires du système dans l'affichage des renseignements sur les vols, de déformer les informations communiquées au sujet des compagnies concurrentes et d'exiger beaucoup de fidélité de la part des agences de voyage. La Communauté économique européenne a adopté des règlements 252/ à ce sujet en vue de limiter les possibilités qu'auraient les compagnies aériennes de recourir à ces systèmes pour se procurer un avantage déloyal sur leurs concurrents ou pour exercer une discrimination à l'encontre des transporteurs de la Communauté. Un aspect notable des règlements de la Communauté est leur réciprocité, en ce sens que les compagnies aériennes exploitant un système informatisé de réservation ne sont tenues à une concurrence loyale qu'envers celles qui respectent également ce principe. Il paraît évident qu'une prolifération d'approches de ce genre obligera en fin de compte à négocier des règles ou des principes multilatéraux pour définir des pratiques concurrentielles acceptables 253/.

701. Sur le plan international, les compagnies aériennes constituent actuellement des alliances stratégiques pour renforcer leur position sur les marchés mondiaux en se partageant la propriété des systèmes informatisés de réservation ou, tout au moins, l'accès effectif à ces systèmes. La crainte se fait jour que de telles alliances ne mènent à l'apparition de mégatransporteurs transnationaux, un peu comme les sociétés transnationales dans d'autres branches, qui se doteront de marchés captifs principalement en ayant la mainmise sur les grands systèmes informatisés de réservation et sur les grands aéroports à gros trafic. Etant donné que les mégatransporteurs n'externalisent généralement pas leurs propres services à la production, ils sont également en mesure de subventionner leurs clients à l'échelon interne pour l'application des systèmes de rabais envisagés, captant ainsi une part supplémentaire du marché.

702. L'accroissement du trafic aérien a mis aussi en lumière des problèmes liés à l'environnement. Le problème des niveaux sonores a beaucoup retenu l'attention dans les instances internationales. Les normes relatives aux niveaux sonores ont particulièrement désavantagé les compagnies aériennes des pays en développement, car bien souvent elles ne disposent pas des ressources financières nécessaires pour remplacer leurs appareils et les normes peuvent constituer des obstacles à l'entrée sur certains marchés. Par contre,

il n'y a guère eu d'action multilatérale jusqu'à présent pour remédier à l'appauvrissement de la couche d'ozone par les transports aériens supersoniques. On a souligné qu'une flotte de 500 appareils supersoniques commencerait à réduire les niveaux globaux d'ozone au rythme de 20 % par an avant 10 ans et que la plus forte réduction de la couche d'ozone interviendrait dans les latitudes tropicales, au-dessus des pays en développement. Cela ne fait qu'ajouter une autre menace grave au développement durable de ces pays.

703. Les facteurs mentionnés ci-dessus figurent parmi ceux qui militent en faveur d'un environnement plus compétitif et de la création éventuelle d'un marché de l'aviation à l'échelle internationale. Les incidences d'une politique commune de libéralisation des transports aériens dans la Communauté européenne et les modifications apportées à la politique des transports aériens des Etats-Unis pourront amener des changements dans les systèmes de réglementation appliqués, au niveau national et au niveau international, dans d'autres parties du monde. Le résultat des récentes négociations bilatérales qui ont eu lieu entre le Royaume-Uni et les Etats-Unis pour aboutir notamment à des concessions sans précédent sur la propriété des compagnies aériennes et à l'octroi des cinquième et septième droits semble être le signe d'un progrès important dans la voie d'une libéralisation plus poussée. La question se pose cependant de savoir si cela facilitera au cours des années à venir l'entrée des compagnies des pays en développement sur ces marchés. Il est à craindre que le marché unique européen n'entraîne une nouvelle diminution du pouvoir relatif de négociation des compagnies aériennes des pays en développement et que les échanges bilatéraux de concessions entre les Etats-Unis et la Communauté ne restreignent encore leur accès à ces marchés.

d) Considérations de politique générale

704. En matière de transports aériens les pays en développement donneront la priorité, dans leur politique nationale, à l'amélioration de la capacité technologique et du capital humain ainsi qu'au problème de l'assise financière. La coopération régionale pourra aider les pays en développement à s'attaquer plus efficacement à certaines de ces questions, par exemple par la mise en commun de leurs ressources pour des infrastructures aéroportuaires ainsi que pour la formation des pilotes. La coopération est particulièrement cruciale dans les alliances stratégiques. Certaines compagnies aériennes de l'Asie du Sud-Est ont mis sur pied leurs propres systèmes informatisés de réservation, et des alliances régionales ou sous-régionales entre compagnies aériennes de pays en développement pourraient renforcer leur rentabilité et leur pouvoir de négociation 254/. Tant que les principaux facteurs favorisant la compétitivité des alliances de mégatransporteurs ne seront pas externalisés et qu'il ne sera pas possible d'y avoir accès dans des conditions équitables à l'échelle multilatérale, la majorité des compagnies aériennes des pays en développement n'auront guère d'espoir d'accroître leur part du marché international par une libéralisation accrue et seront par conséquent très peu encouragées à sortir du cadre bilatéral en place. L'externalisation des services auxiliaires, à commencer par les systèmes informatisés de réservation, et l'attribution aux enchères de toutes les installations et de tous les services au sol qui sont offerts dans les aéroports internationaux sont peut-être les principaux éléments des efforts qu'il serait possible d'entreprendre à l'échelle multilatérale.

705. En matière de politique générale les priorités de certains pays en développement, au niveau international, continueraient de porter sur l'amélioration de l'accès aux marchés internationaux, en particulier aux troisième, quatrième et cinquième libertés, ainsi qu'à certains droits de cabotage périphérique dans les pays développés, où l'encombrement croissant des aéroports et de l'espace aérien ainsi que les différences de puissance commerciale font qu'il est très difficile de négocier une amélioration des conditions d'accès dans les limites du cadre existant. Dans une certaine mesure il est possible de chercher à atteindre ces objectifs par le biais du système actuel d'accords sur le service aérien. Toutefois, de nombreuses compagnies aériennes de pays en développement qui seraient potentiellement compétitives ont du mal à accéder aux marchés du fait que les pays en développement et les pays développés n'ont pas le même pouvoir de négociation et que les premiers se trouvent dans une position financière faible. L'application d'un traitement différencié et plus favorable aux compagnies aériennes des pays en développement par l'octroi, sans réciprocité, des troisième, quatrième et cinquième libertés (et même du droit de cabotage) serait un encouragement pour les compagnies des pays en développement et un atout pour leur viabilité financière.

706. Les négociations menées au sujet du commerce des services dans le cadre de l'Uruguay Round ont tenu compte de l'existence et des règles de fonctionnement du régime OACI/IATA, mais le cadre multilatéral devrait comporter un ensemble de règles et de principes qui favoriseraient l'accès non réciproque aux marchés ainsi que l'octroi d'une assistance financière et technologique aux compagnies aériennes des pays en développement. La nécessité de fournir une assistance pour le respect des normes relatives à l'environnement pourrait être abordée dans le contexte général de l'action à mener en faveur d'un développement durable.

5. Les services professionnels

a) Définition

707. Le secteur des services aux entreprises et des services professionnels englobe des professions très diverses dont la plupart sont très spécialisées et utilisent beaucoup de matière grise - services juridiques, services comptables et fiscaux, immobilier, services d'exploitation minière et pétrolière, conseil en gestion, publicité, étude de marchés et sondages d'opinion, services informatiques (y compris les services de conseil en matériel informatique, d'installation, de traitement des données et de conception de logiciels). Le commerce international des services professionnels suppose des échanges transfrontières, l'établissement d'une présence commerciale et des mouvements internationaux de personnes. Bien que les praticiens indépendants soient de plus en plus nombreux, le commerce international dans ce secteur relève principalement d'entreprises ayant établi, d'une manière ou d'une autre, une présence commerciale.

b) Les services professionnels aux entreprises

708. Les services professionnels aux entreprises présentent un intérêt particulier. Premièrement, ces services sont achetés principalement par des producteurs - c'est-à-dire par des entreprises et non par des particuliers - pour être utilisés à différents stades de la production. Deuxièmement, ils consistent essentiellement à fournir des connaissances spécialisées, nécessitant un apport important en personnel qualifié, voire hautement qualifié (spécialistes, techniciens, gestionnaires). Troisièmement, ils comprennent toute une gamme de professions dont certaines ne peuvent être exercées que par des personnes qualifiées ou agréées, tandis que d'autres sont ouvertes à tous. Enfin, ces services sont fournis soit par des entreprises de taille variable, allant de la très grande à la très petite, soit par des professionnels indépendants 255/. Depuis les années 50, l'emploi et la production ont augmenté sensiblement plus vite dans le secteur des services professionnels aux entreprises que dans l'ensemble de l'économie mondiale, et leur croissance s'est encore accélérée dans les années 80.

709. Certains pays en développement sont en train de renforcer leurs capacités nationales et internationales dans certains services aux entreprises comme le traitement des données, la production de logiciels, la gestion de projets, la publicité et le conseil 256/, mais l'internationalisation croissante des services professionnels aux entreprises a entraîné la formation de grandes sociétés transnationales, en particulier dans le secteur des services informatiques, de la comptabilité et de la publicité, alors qu'aucune concentration n'est apparente dans des secteurs comme les services juridiques.

c) Obstacles au commerce dans le secteur des services professionnels

710. La libéralisation des services professionnels se heurte à de multiples obstacles 257/, ce qui explique la grande difficulté qu'éprouvent les pays en développement à exporter leurs services aux entreprises. Pour être compétitive, une entreprise doit avoir la taille lui permettant de réaliser des économies d'échelle, mais bien souvent l'exiguïté du marché intérieur empêche les entreprises locales de se développer. La compétitivité suppose aussi l'acquisition de compétences qui dépend elle-même de l'accès à des tâches complexes (accès aux marchés extérieurs) et à des technologies de pointe. Et, pour développer les compétences, il faut une infrastructure éducative plus moderne et plus vaste. Enfin, dans biens des pays, il est nécessaire d'améliorer le cadre juridique national régissant la protection de la propriété intellectuelle 258/.

d) Accès aux réseaux d'information et aux circuits de distribution

711. L'établissement de réseaux par les entreprises du secteur des services professionnels modernes aboutit à la création d'un marché double, où quelques grandes entreprises fournissent des services à des sociétés multinationales et aux grandes entreprises locales grâce à leur accès aux réseaux d'information intra et interentreprises, alors que les petites entreprises, beaucoup plus nombreuses, servent les entreprises locales, petites et moyennes. Pour accroître leurs exportations de services professionnels, les pays en développement doivent avoir accès aux réseaux et aux circuits de distribution, indispensables à la prestation de ces services.

Encadré IV-4

LISTE INDICATIVE DES SERVICES PROFESSIONNELS
REGLEMENTES ET NON REGLEMENTES

Cette liste indicative des services professionnels réglementés et non réglementés a servi de référence au Groupe de travail sur les services professionnels dans le cadre des Négociations d'Uruguay.

A. SERVICES PROFESSIONNELS GÉNÉRALEMENT CONSIDÉRÉS COMME RÉGLEMENTÉS

- Professions juridiques (avocats, notaires, etc.)
- Conseils juridiques
- Services comptables (comptabilité, expertise comptable, conseil fiscal, faillites)
- Architecture
- Construction et ingénierie
- Services de géomètres
- Services de santé (médecins, vétérinaires, infirmières, pharmaciens, dentistes, opticiens, etc.)
- Services linguistiques (interprètes, etc.)
- Services divers (agents immobiliers, conseils en brevets d'invention, actuaires, notaires, courtiers, enseignants, psychologues, guides de tourisme, criminologues, journalistes, etc.)

B. SERVICES QUI NE SONT GÉNÉRALEMENT PAS RÉGLEMENTÉS,
SOUVENT APPELÉS SERVICES AUX ENTREPRISES

Services commerciaux

- Publicité, vente directe et promotion des ventes
- Étude de marchés et sondages d'opinion
- Relations publiques
- Foires et expositions, autres services commerciaux

Services de conseil

- Gestion et services administratifs
- Service et conseil en informatique
- Conseil en recrutement
- Service et conseil en formation et enseignement
- Autres spécialités (mines/géologie, agriculture, pêche, etc.)

Services opérationnels

- Fourniture de personnel (secrétariat, personnel temporaire, etc.)
- Services contractuels de nettoyage
- Évacuation et traitement des déchets
- Services de sécurité
- Services de traduction
- Autres services opérationnels

Autres services techniques

- Maintenance et réparation de matériel
- Contrôle de la qualité et inspection
- Essais et certification
- Études techniques
- Services photographiques, art commercial
- Autres services techniques

Autres services aux entreprises

e) Puissance financière

712. La prestation de nombreux services professionnels vendus en bloc par de grandes sociétés transnationales exige parfois des moyens financiers considérables, ce qui fait obstacle à la participation des pays en développement à de nombreux projets internationaux. Dans le domaine des services de conseil et d'ingénierie informatiques, quelques sociétés de pays développés sont fortement subventionnées par différents organismes publics. Le coût élevé de l'établissement d'une présence commerciale dans les pays développés est un autre obstacle financier pour les entreprises des pays en développement.

f) Règlements nationaux

713. Les règlements et les procédures administratives complexes et souvent peu transparentes et la disparité des régimes de qualification et de certification freinent le développement du commerce des services professionnels. La transparence des conditions imposées par chaque pays et des moyens à employer pour les remplir est un aspect particulièrement important. Cela concerne aussi les règlements imposés par les associations professionnelles privées. La reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles et la conclusion d'accords en vue de leur harmonisation sont donc primordiales.

714. Les conditions relatives à la mobilité temporaire de la main-d'oeuvre, notamment l'obligation d'obtenir un visa ou un permis de travail, peuvent aussi entraver le commerce des services réglementés ou non. Les services de conseil et d'ingénierie informatiques en sont un bon exemple, car la prestation de ces services passe souvent par la sous-traitance et l'envoi de personnel chez le client. L'exigence de permis de travail a fait perdre des marchés importants aux producteurs de logiciels indiens et a freiné le développement des services informatiques dans d'autres pays en développement 259/. Ces restrictions entravent aussi le développement des compétences que les entreprises de ces pays ne peuvent acquérir qu'en accédant aux marchés les plus modernes et les plus dynamiques 260/. Si des conditions adéquates en matière de mobilité temporaire de la main-d'oeuvre ne sont pas effectivement incorporées au cadre multilatéral relatif au commerce des services qui est actuellement négocié, les pays en développement seront toujours privés de la possibilité de profiter de la libéralisation du commerce de ces services.

Tableau IV-5

Les dix plus grands groupes publicitaires en 1987
(En millions de dollars E.-U.)

	Chiffre d'affaires mondial	Recettes brutes mondiales	Pays
1. Saatchi & Saatchi Plc Saatchi, Saatchi Advertising World-wide Baker Spielvogel Bates World-wide	11 360	1 680	Royaume-Uni/Etats-Unis
2. Dentsu Inc	6 780	885	Japon
3. Interpublic Group of Cos McCann Erikson World-wide Lintas World-wide	6 620	993	Etats-Unis
4. Omnicom Group BBDO World-wide DDB Needham World-wide	6 270	896	Etats-Unis
5. Young Rubicam	6 290	940	Etats-Unis
6. WPP Grou Plc J. Walter Thompson	5 950	893	Royaume-Uni/Etats-Unis
7. Ogilvy Ogilvy & Mather, World-wide	5 040	723	Etats-Unis
8. Foote Cone/Publicis International Foote Cone & Biolding Publicis International	3 390	509	Etats-Unis/France
9. Hakuhodo International	2 900	383	Japon
10. Eurocom	2 760	420	France
TOTAL	57 360	8 322	

Source : Advertising Age, mars 1988.

Note : Les noms en retrait désignent les principaux réseaux d'agences appartenant au groupe.

Tableau IV-6

Les 20 plus grands cabinets de conseil en gestion en 1987

	Pays	Recettes mondiales (en millions de dollars) a/	Recettes aux Etats-Unis (en millions de dollars) a/	Nombre de consultants dans le monde a/ c/	
1.	Arthur Andersen	Etats-Unis	838	522	9 600
2.	Marsh & McLennan	Etats-Unis	530	393	6 400
3.	McKinsey	Etats-Unis	510	255	1 600
4.	Towers Perrin	Etats-Unis	465	380	3 085
5.	Peat Marwick	Etats-Unis	438	253	4 700
6.	Booz Allen	Etats-Unis	412	345	2 100
7.	Coopers & Lybrand	Etats-Unis	381	199	4 700
8.	Ernst & Whinney	Etats-Unis	374	230	3 255
9.	Price Waterhouse	Etats-Unis	345	160	4 300
10.	Saatchi & Saatchi	Royaume-Uni	267	176	1 500
11.	Touche Ross	Etats-Unis	248	157	2 100
12.	Wyatt	Etats-Uni	237	207	1 600
13.	Arthur D. Little	Etats-Unis	218	151	1 500
14.	Deloitte Haskins	Etats-Unis	209	91	2 300
15.	Arthur Young	Etats-Unis	204	133	2 400
16.	Bain	Etats-Unis	200	140	800
17.	PA Managment Consult.	Royaume-Uni	175 b/	n.a.	n.a.
18.	Alexander Proudfoot	Etats-Unis	170	60	1 100
19.	Hewitt Associates	Etats-Unis	161	152	1 400
20.	American Management Systems	Etats-Unis	145	145	1 600
TOTAL			6 527	4 149	

Source : Consulting News, The Economist.

a/ Recettes des services de conseil en gestion uniquement.

b/ Recettes de 1986.

c/ Selon la définition de la société, ne comprend pas le personnel auxiliaire.

Tableau IV-7

Les six plus grands cabinets d'expertise comptable en 1989

	Pays	Recettes mondiales (en millions de dollars)	Recettes aux Etats-Unis (en millions de dollars)	Nombre d'employés dans le monde	
1.	Ernst & Whinney Arthur Young	Etats-Unis	4 462	-	68 300
2.	KPMG	Etats-Unis	4 300	1 639	68 000
3.	DRT International	Etats-Unis	3 500	-	-
4.	Arthur Andersen & Co.	Etats-Unis	3 382	1 710	51 414
5.	Coopers & Lybrand	Etats-Unis	2 800	-	51 000
6.	Price Waterhouse	Etats-Unis	2 458	960	40 770

Source : Directory of the World's Largest Service Companies, Series I - December 1990, Moody's Investors Service, Centre des Nations Unies pour les sociétés transnationales.

Tableau IV-8

Les 15 plus grandes sociétés de services informatiques en 1986

	Pays	1986 (en millions de dollars)
1. TRW Incorporated	Etats-Unis	1 450.0
2. ADP Incorporated	Etats-Unis	1 298.1
3. General Motors Corporation-EDS	Etats-Unis	1 125.9
4. Computer Sciences Corporation	Etats-Unis	977.7
5. McDonnell Douglas	Etats-Unis	803.2
6. Control Data Corporation	Etats-Unis	752.0
7. Martin Marietta	Etats-Unis	659.4
8. Nippon Telegraph & Telephone	Japon	577.6
9. General Electric Company	Etats-Unis	550.0
10. Arthur Andersen	Etats-Unis	546.0
11. Cap Gemini Sogeti	France	419.9
12. NCR Corporation	Japon	350.0
13. Boeing Company	Etats-Unis	300.0
14. IBM	Etats-Unis	300.0
15. Nomura Computer Systems Company	Japon	263.5
TOTAL		9 396.0

Source : Datamation

Tableau IV-9

Les 15 plus grandes sociétés de conseil en informatique en 1986

	Pays	1986 (en millions de dollars)
1. IBM	Etats-Unis	5 514.0
2. Unisys Corporation	Etats-Unis	861.0
3. Digital Equipment Corporation	Etats-Unis	560.0
4. NEC Corporation	Japon	507.1
5. Fujitsu Limited	Japon	389.2
6. Siemens AG	Rép. féd. d'Allemagne	387.1
7. Hewlett-Packard Company	Etats-Unis	375.0
8. Hitachi Limited	Japon	331.0
9. Nixdorf Computer AG	Rép. féd. d'Allemagne	299.5
10. Lotus Development Corporation	Etats-Unis	283.0
11. Microsoft Corporation	Etats-Unis	260.2
12. Compagnie générale d'électricité	France	238.1
13. Computer Associates International	Etats-Unis	226.5
14. Olivetti SPA	Italie	225.3
15. Wang Laboratories Incorporated	Etats-Unis	200.0
TOTAL		10 657.0

Source : Datamation.

g) Considérations de politique générale

715. Le fait que les pays en développement ont besoin d'accéder effectivement aux marchés mondiaux des services professionnels a été démontré précédemment.

716. Cependant, il faudrait aussi encourager plus activement, par des initiatives internationales, la reconnaissance réciproque des qualifications. En particulier, un organisme de services professionnels pourrait être créé pour régler la difficile question de la reconnaissance mutuelle et de l'harmonisation des qualifications et des règles professionnelles en vue d'établir un système mondial de reconnaissance réciproque et de normes minimales. Cet organisme serait chargé en outre de définir des critères internationaux déterminant le champ d'exercice des professions et d'instituer des procédures disciplinaires. Il devrait aussi coordonner les activités des organismes gouvernementaux et des associations professionnelles non gouvernementales réglementant les professions. Il pourrait accorder une attention particulière à la nécessité d'élargir la participation des spécialistes et des sociétés de services professionnels et de services aux entreprises des pays en développement au commerce mondial de ces services, notamment par la reconnaissance préférentielle et non réciproque des qualifications.

717. Les pays en développement sont en train de montrer qu'ils ont un net avantage dans la prestation hors frontières, par la télématique, de certains services aux entreprises ou de certains services de bureau. Il faudrait étudier de plus près comment tirer parti de la plus grande échangeabilité de ces services, notamment quelles stratégies adopter pour rehausser le niveau technologique et accroître la valeur ajoutée de ces opérations, tout en réduisant la vulnérabilité.

6. Mobilité de la main-d'oeuvre

718. La mobilité internationale de la main-d'oeuvre, dont il est question actuellement dans les Négociations d'Uruguay, signifie le déplacement temporaire de prestataires de services et exclut toute migration permanente. C'est un mode de prestation de certains services.

a) Ampleur et direction des mouvements de personnel

719. Les transactions internationales portant sur les services de main-d'oeuvre sont enregistrées dans les statistiques de la balance des paiements du FMI 261/.

720. Les exportations de services de nombreux pays en développement nécessitent souvent un déplacement de personnes hors des frontières nationales. Pour les pays qui ont un avantage comparatif dans les activités à forte intensité de main-d'oeuvre et qui n'ont pas d'autres moyens de fournir des services, le rapatriement des salaires des personnes travaillant à l'étranger est une importante source de devises. La mobilité régionale de la main-d'oeuvre semble contribuer largement à la prospérité économique, mais elle ne suffit pas, loin de là, pour employer toute la main-d'oeuvre disponible dans les pays de départ des régions en développement. En Afrique, les exportations de main-d'oeuvre de pays comme le Lesotho, l'Egypte,

le Soudan et le Mali ont représenté de 30 à 80 % de leurs exportations totales en 1988 262/. Dans la région de l'Asie et du Pacifique, les pays exportateurs nets sont prédominants. Entre 1985 et 1990, huit pays asiatiques ont enregistré une émigration nette de plus de 100 000 personnes. Des pays comme le Pakistan et le Bangladesh sont largement tributaires des revenus procurés par les travailleurs migrants, qui représentaient en 1988 35 % et 47 % respectivement de leurs recettes d'exportation totales. Les exportations de main-d'oeuvre ont aussi procuré des recettes extérieures substantielles à l'Inde et à Sri Lanka. En Amérique latine, la part de ces exportations dans les exportations totales est moins importante qu'en Afrique et en Asie - de l'ordre de 1 à 7 % en 1988 - mais dans les pays des Caraïbes, elle est plus importante. Au Moyen-Orient, le revenu extérieur procuré par les migrants travaillant dans la région est extrêmement important pour de nombreux pays, dépassant les recettes qu'ils tirent de leurs exportations de biens et de services.

Encadré IV-5

PAYS TRIBUTAIRES DE L'EXPORTATION DE SERVICES DE MAIN-D'OEUVRE EN 1988
ET POURCENTAGE DE LEURS EXPORTATIONS TOTALES

<u>Pays</u>	<u>Pourcentage</u>
Lesotho	75
Egypte	50
Bangladesh	47
Soudan	37
Pakistan	35
Mali	29
Yougoslavie	25
Maroc	24
Portugal	24
Sri Lanka	19
Inde	16
Grèce	15
Tunisie	13
Philippines	12

Source : Calcul effectué sur la base des statistiques de la balance des paiements du FMI.

721. Durant la phase d'expansion qui a suivi la seconde guerre mondiale, la plupart des pays d'Europe occidentale ont fait appel de façon systématique aux services de travailleurs étrangers, mais depuis quelques années, ils cherchent à freiner l'immigration, surtout en provenance de pays n'appartenant pas à la Communauté économique européenne 263/. D'après les statistiques de la balance des paiements du FMI, la Suisse et l'Allemagne sont les pays où la part des paiements au titre de services de main-d'oeuvre dans les importations totales de biens et de services était la plus élevée, tandis que les Etats-Unis étaient, en valeur, le plus gros importateur de main-d'oeuvre.

b) Mobilité de la main-d'oeuvre et développement

722. Les pays développés ne sont guère disposés à libéraliser les secteurs de services où l'avantage comparatif au niveau de la production dépend plus des coûts salariaux que du capital et de la technologie. Depuis les années 70, les politiques nationales et les règlements administratifs des pays de l'OCDE en matière d'immigration ont tendance à imposer de nouvelles restrictions aux mouvements transfrontière de main-d'oeuvre, sauf dans le cas du personnel très qualifié et de certaines professions dont le pays d'accueil a besoin, ce qui a pour effet d'aggraver le transfert inverse de technologie.

c) Obstacles au commerce des services de main-d'oeuvre

723. Pour des raisons diverses - ordre public, sécurité, santé publique, protection de l'emploi local - tous les pays ont promulgué des lois et des règlements restreignant la circulation transfrontière de la main-d'oeuvre. Ils posent des conditions à l'entrée sur leur territoire et établissent des règlements relatifs, entre autres, à la délivrance de permis d'entrée, de visas, de permis de séjour et de permis de travail temporaires. En outre, les étrangers autorisés n'ont généralement le droit d'exercer une profession ou une activité particulières qu'à certaines conditions, destinées principalement à protéger l'emploi de la main-d'oeuvre locale. En outre, ils n'ont aucune garantie de pouvoir rapatrier leur rémunération. Le licenciement de personnel local est très difficile, de même que l'accès aux services nationaux d'enseignement et de santé. De plus, les étrangers sont soumis à un traitement discriminatoire fondé sur la nationalité, la race, le sexe ou la religion. Des contingents sont parfois utilisés pour limiter le nombre de personnes admises dans une association professionnelle même si les candidats remplissent par ailleurs toutes les conditions requises. Il arrive aussi que certaines activités soient réservées aux ressortissants nationaux. Des garanties financières - versement d'une caution ou obligation de s'établir dans le pays d'accueil - peuvent aussi être demandées aux ressortissants étrangers pour s'assurer de leur crédibilité et protéger les consommateurs, mais de telles pratiques peuvent aussi désavantager les prestataires de services des pays en développement.

d) Instruments internationaux

724. L'Organisation internationale du Travail (OIT) a adopté plusieurs conventions et recommandations relatives au traitement des travailleurs migrants. Les Conventions de l'OIT sur les travailleurs migrants (1949 et dispositions complémentaires, 1975) définissent en termes généraux

les conditions et les règles applicables à certaines catégories de travailleurs migrants. Elles n'ont été ratifiées jusqu'à présent que par 15 Etats membres. Ces deux conventions excluent de la définition du travailleur migrant certaines catégories de travailleurs étrangers, notamment les artistes et les membres des professions libérales entrant dans un pays pour une courte période. La deuxième convention exclut également de la définition les employés des organisations ou des entreprises opérant sur le territoire d'un pays qui ont été admis temporairement dans ce pays à la demande de leur employeur pour accomplir une tâche ou une mission particulière, pour une durée limitée et déterminée, et qui sont tenus de quitter le pays une fois leur tâche ou leur mission accomplie. Les deux conventions stipulent en outre que les travailleurs migrants ont droit entre autres au même traitement que les ressortissants nationaux en ce qui concerne certains droits professionnels.

e) Action internationale et considérations de politique générale

725. Au cours des négociations sur le commerce des services menées dans le cadre des négociations d'Uruguay, il a été convenu d'insérer une annexe reconnaissant que les mouvements temporaires de main-d'oeuvre peuvent être inclus dans le processus de libéralisation progressive et que des engagements particuliers peuvent être pris à ce sujet aux niveaux sectoriel et sous-sectoriel. Il a été convenu aussi que le cadre relatif aux services ne s'appliquerait pas aux demandeurs d'emploi pris individuellement, ni aux mesures concernant la nationalité, la résidence ou l'emploi à titre permanent. Les négociateurs ont envisagé la possibilité d'établir une liste indicative des personnes physiques fournissant des services particuliers dans des secteurs et à des niveaux de compétence très divers, afin de guider la négociation d'engagements en matière d'accès aux marchés applicables aux déplacements temporaires de personnes physiques pour la prestation de services. Il a été admis qu'une fois qu'un engagement concernant le déplacement temporaire de catégories particulières de personnes physiques fournissant un service donné a été négocié conformément aux dispositions du cadre relatives à l'accès aux marchés, lesdites catégories de personnes doivent pouvoir se déplacer librement pour fournir le service en question. Il a été souligné aussi qu'une fois cet engagement pris, il ne doit pas être enfreint par l'application de lois et de règlements limitant le déplacement des personnes physiques, en particulier en exigeant des preuves de la nécessité économique de ce déplacement.

726. Les pays en développement ont fait valoir que, comme leurs exportations de services supposent généralement le déplacement international des prestataires, tout régime multilatéral qui libéraliserait les mouvements de capitaux mais pas les mouvements de main-d'oeuvre ne profiterait en fait qu'aux exportations des pays développés et accentuerait les déséquilibres actuels. Cela vaut non seulement pour la main-d'oeuvre non qualifiée, dont dépend en grande partie l'avantage compétitif des pays en développement dans des secteurs comme le bâtiment, mais aussi pour les secteurs où des compétences professionnelles d'un niveau relativement élevé et des coûts relativement faibles assurent aux entreprises des pays en développement un net avantage comparatif, que l'on pourrait appeler l'avantage de la haute technologie à bon marché. Le déplacement temporaire de prestataires des pays en développement peut aussi faciliter leur entrée sur le marché des services

de plus haute technicité - comme les services de conseil en informatique, où le contact direct avec les clients est un important mode de transfert de technologie "douce" - tout en favorisant leurs exportations d'articles manufacturés grâce à la fourniture de services après-vente. L'acceptation du principe selon lequel le déplacement temporaire de personnel pour la prestation de services est non pas une forme d'immigration, mais une forme d'échange et la consolidation de ce principe par la négociation de concessions sectorielles particulières dans le cadre de l'Uruguay Round serait un grand pas en avant pour les pays en développement riches en main-d'oeuvre qualifiée. Cela pourrait aussi ouvrir la voie à la mise en place de mécanismes plus structurés et mutuellement avantageux afin de faire face aux facteurs déterminant la mobilité de la main-d'oeuvre.

727. Les pays exportateurs de main-d'oeuvre sont évidemment soumis aux aléas de l'économie des pays qui accueillent leurs ressortissants et ils sont tributaires de leurs politiques en matière d'emploi et d'immigration. Les événements récents ont prouvé leur vulnérabilité. Certains ont dû absorber un grand nombre de travailleurs rapatriés et trouver de nouvelles sources de devises. Il s'agit maintenant pour eux de tirer parti des compétences acquises par ces travailleurs pour développer de nouvelles exportations de services (ou de biens) afin de compenser la diminution des envois de fonds de l'étranger. Le soutien de la communauté internationale pourrait leur faciliter la tâche.

7. Services liés au tourisme

a) Définition et importance

728. Par suite du développement des transports aériens, de l'augmentation des revenus personnels et de l'allongement des congés payés, l'industrie du tourisme a pris un essor remarquable au cours des dernières années. Pour de nombreux pays en développement, le tourisme est la principale source de devises et d'emplois. Le lien entre le tourisme et les autres secteurs de l'économie, comme le bâtiment, les transports, les télécommunications et les services professionnels, a renforcé l'importance de cette activité dans les stratégies de développement. Les services liés au tourisme peuvent nécessiter la circulation transfrontière de produits brevetés (produits alimentaires, boissons, souvenirs, etc.), d'informations (réservations de places d'avion et de chambres d'hôtel), de main-d'oeuvre (gestionnaires, journalistes) et de capitaux (prises de participation, contrats de gestion, etc.). Dans les négociations d'Uruguay, il a été convenu que la libéralisation du commerce des services liés au tourisme concernait principalement a) le déplacement des consommateurs, c'est-à-dire des touristes, et b) le déplacement des prestataires de services cherchant à opérer sur le marché mondial 264/. Les pays en développement ont cependant estimé qu'il ne s'agissait pas tant d'attirer davantage de touristes que d'obtenir une plus grande part de la valeur ajoutée générée par les touristes dans les pays qu'ils visitent, mais aussi dans leur pays d'origine.

b) Evolution du marché international du tourisme

729. Ces dernières années, le secteur des services touristiques a subi de profondes transformations du point de vue de la structure du marché et des facteurs déterminant la compétitivité. Premièrement, l'internationalisation du secteur s'est accompagnée de l'intégration verticale croissante de ses différentes composantes - en particulier entre compagnies aériennes 265/, chaînes d'hôtels, agences de voyages et voyagistes - dans le but de contrôler la qualité et l'offre des services. Deuxièmement, les systèmes de réservation informatisés et d'autres formes de réseaux sont devenus des éléments essentiels pour acquérir et conserver une position compétitive dans le secteur. Troisièmement, la formation d'alliances stratégiques entre les différents prestataires de services liés au tourisme a conféré à ceux-ci des avantages absolus, au détriment des petites sociétés et des pays en développement.

i) Demande de services touristiques

730. Sur la base des seules recettes provenant des voyages, le commerce lié au tourisme représente environ 5 % du commerce mondial total et 16 % du commerce international des services 266/.

731. L'Europe occidentale et l'Amérique du Nord dominent les exportations dans ce secteur, avec 76 % des recettes totales et 73,9 % des recettes provenant des services fournis aux passagers. En valeur relative comme en valeur absolue, les pays développés se taillent à la fois la plus grosse part des dépenses et la plus grosse part des recettes liées aux voyages. Le Mexique est le seul pays en développement figurant parmi les principaux exportateurs de services touristiques. En revanche, presque tous les pays où le tourisme représente plus de 50 % des exportations de services privés sont des pays en développement.

ii) Offre de services touristiques

732. L'offre de services touristiques témoigne de la forte concentration du marché et de sa domination par des sociétés transnationales, dont la plupart sont originaires de pays développés. Cela semble concorder avec le fait que les arrivées de touristes et les recettes tirées des voyages sont concentrées dans les pays développés. Les trois principales catégories de prestataires de services liés au tourisme, responsables de la majorité des opérations relatives au tourisme international, sont a) les compagnies aériennes, b) les chaînes d'hôtels et de restaurants et c) les voyagistes et agents de voyages.

733. Les transports aériens, qui sont le principal mode de prestation des services touristiques, ont déjà été examinés dans ce chapitre 267/.

734. Les chaînes internationales d'hôtels et de restaurants jouent elles aussi un rôle important dans ce secteur, fournissant aux touristes des services de même nature et de même qualité que ceux auxquels ils sont habitués. Dans bien des cas, elles sont associées à des compagnies aériennes, dont elles partagent la clientèle. Les chaînes sont extrêmement concentrées, 25 d'entre elles contrôlant 80 % des hôtels associés, et huit des 10 plus grandes chaînes sont originaires des Etats-Unis.

735. Dans les pays en développement, 74,2 % des hôtels appartenant à des chaînes transnationales sont exploités aux termes de contrats de gestion et 24,9 % le sont selon la formule du crédit-bail. Dans certains pays en développement, comme le Mexique et les pays d'Asie du Sud-Est, il existe de grandes chaînes hôtelières nationales dont certaines opèrent en tant que chaînes transnationales dans d'autres pays en développement 268/. Les systèmes de réservation informatisés sont l'un des principaux avantages des contrats de franchisage passés par les chaînes hôtelières dont les réseaux assurent à la fois la réservation de places d'avion, de chambres d'hôtel, de voitures de location et même de tables de restaurant 269/.

736. A côté des chaînes transnationales qui détiennent la plus grosse part du marché mondial du tourisme, il existe dans les pays développés comme dans les pays en développement un grand nombre d'hôtels de petite et de moyenne taille, qui sont gérés comme des entreprises familiales et qui offrent un service de qualité variable. Pour faire face à la concurrence des chaînes hôtelières transnationales, beaucoup se sont associés pour former des chaînes volontaires, en particulier en Europe, aux Etats-Unis, en France et dans certains pays en développement. Ces consortiums ou coopératives permettent aux hôtels de réaliser des économies d'échelle pour l'achat de biens et de services, le lancement de campagnes publicitaires et l'accès aux réseaux d'information et de réservation et ils sont mieux à même de négocier avec les voyagistes, les agences de voyages et le secteur public 270/.

737. Le secteur de la restauration s'est un peu moins internationalisé que celui de l'hôtellerie. Deux composantes particulièrement dynamiques de ce secteur sont a) les services de restauration en vol, assurés par les filiales des compagnies aériennes ou par des chaînes indépendantes, et b) les chaînes de la restauration rapide et de restaurants libre-service, dont la plupart sont basées aux Etats-Unis. Les compagnies aériennes fournissent des services de restauration dans de nombreux pays en développement, où les coûts sont moins élevés, mais le plus souvent, ces services sont assurés par des filiales de grandes chaînes hôtelières. En 1986, les deux tiers des établissements exploités par les 10 plus grandes sociétés étaient franchisés, tandis que le tiers appartenait à des chaînes.

738. Les voyagistes et les agents de voyages, qui sont les principaux intermédiaires entre les fournisseurs et les consommateurs de services touristiques, sont concentrés dans les pays où le revenu par habitant est élevé, alors que les agences des pays en développement servent principalement le marché intérieur plus étroit ou bien elles aident les opérateurs des pays développés. La domination du marché par les voyagistes des pays de départ peut être attribuée à plusieurs facteurs, notamment a) leur connaissance des goûts et des besoins de leur clientèle, b) les économies d'échelle réalisées en servant différents marchés et c) les relations avec les compagnies aériennes et les chaînes d'hôtels de ces pays. A la différence de ces dernières, les voyagistes n'ont souvent pas besoin de s'établir dans le pays étranger pour prendre une dimension internationale, car ils sont généralement associés à d'autres sociétés transnationales, notamment à des chaînes hôtelières et à des compagnies aériennes. Ils ont un pouvoir de négociation considérable et peuvent utiliser les prix pour promouvoir certaines destinations.

Encadré IV-6

LES 20 PLUS GRANDES CHAINES D'HOTELS, CLASSEES
D'APRES LE NOMBRE DE CHAMBRES, 1988
(en millions de dollars)

Rang		Pays d'origine	Nombre de chambres
1	Holiday Corporation	Etats-Unis	360 958
2	Best Western International, Inc.	"	255 217
3	The Sheraton Corporation	"	135 000
4	Ramada Inc.	"	130 932
5	Marriott Corporation	"	118 000
6	Quality Inns International, Inc.	"	112 810
7	Days Inns of America	"	104 625
8	Hilton Hotels Corp.	"	95 862
9	Trusthouse Forte Plc	Royaume-Uni	89 546
10	Accor	France	80 034
11	Logis et Auberges	"	77 985
12	Prime Motor Inns Inc.	Etats-Unis	66 245
13	Club Méditerranée	France	61 860
14	Balkantourist	Bulgarie	56 250
15	Motel 6 LP	Etats-Unis	51 572
16	Hyatt Hotels Corp. USA	"	50 797
17	Radisson Hotel Corp	"	46 600
18	Ladbroke Hotels Plc	Royaume-Uni	45 630
19	Bass Plc	"	45 099
20	Intercontinental/saison	Japon	38 921

Source : "Directory of the World's Largest Service Companies", Moody's investors service, Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, décembre 1990.

c) Considérations de politique générale

739. La clé du succès dans le secteur du tourisme international réside dans la capacité d'identifier les besoins et de fournir des services y répondant. En général, les pays en développement n'ont ni la technologie, ni les capacités de gestion nécessaires pour s'adapter rapidement à l'évolution du marché. Aussi est-il très difficile pour les sociétés de ces pays de devenir compétitives dans ce secteur. L'insuffisance de l'infrastructure technologique et de transport est un handicap supplémentaire, car elle fait obstacle à la prestation efficace de nombreux services liés au tourisme et risque d'interdire l'utilisation de réseaux électroniques avancés.

i) Politiques nationales

740. Les pays en développement doivent donc adopter des politiques nationales bien ciblées intégrant les stratégies sectorielles aux objectifs de développement globaux. Ces politiques peuvent viser notamment : a) au renforcement des stratégies de développement et de surveillance du secteur, afin de retenir une plus grande part de la valeur ajoutée, d'améliorer les compétences dans le secteur et d'accroître les excédents liés au commerce des services touristiques; b) à l'amélioration des infrastructures indispensables à la bonne prestation des services liés au tourisme; c) à la participation aux réseaux d'information et aux circuits de distribution; d) au renforcement et à la diversification des innovations du côté de l'offre par la conclusion d'accords de coopération entre les entreprises des différents secteurs du marché du tourisme; e) à l'adoption de mesures ciblées pour développer des secteurs particuliers, complétées par des mesures visant à minimiser les effets négatifs du développement du tourisme sur l'environnement écologique et culturel; et f) à la mise en oeuvre de programmes de formation professionnelle répondant aux besoins du côté de l'offre et de la demande.

741. Alors que les mesures précitées sont axées sur le développement du marché intérieur, une autre série de mesures pourrait être nécessaire pour permettre aux sociétés des pays en développement opérant dans le secteur du tourisme d'obtenir un accès plus large et plus profitable aux marchés étrangers. Ces mesures pourraient comprendre : a) le développement ciblé des secteurs rentables, en particulier de ceux qui donnent la possibilité de conserver une plus grande part de la valeur ajoutée, de créer des emplois et d'accroître les recettes en devises; b) l'amélioration de la structure administrative des entreprises, complétée par des mesures d'incitation et de promotion s'adressant en particulier aux investisseurs nationaux; c) l'élargissement de l'accès aux réseaux, et, partant, de l'accès aux circuits de commercialisation, et l'établissement de systèmes nationaux de réservation et de vente reliés aux réseaux existants dans les pays développés et dans les autres pays en développement; d) l'établissement de structures appropriées pour la conduite de négociations internationales avec les partenaires commerciaux et pour le renforcement du pouvoir de négociation du secteur privé; et e) la mise en place de mécanismes de coopération avec d'autres pays afin d'obtenir une part plus importante du marché. Enfin, les pays en développement devraient prendre des mesures pour remédier au manque de fiabilité et à l'insuffisance des données sur le tourisme, qui constituent un handicap majeur pour la prise de décisions dans ce secteur. Il est indispensable aussi qu'ils améliorent les statistiques du tourisme afin de pouvoir déterminer plus précisément l'incidence de cette activité sur l'ensemble de l'économie, de formuler des stratégies de développement judicieuses et bien intégrées et de renforcer leur pouvoir de négociation.

ii) Action au niveau international

742. Afin de permettre aux pays en développement de participer plus activement au commerce international dans le secteur du tourisme, des politiques appropriées doivent aussi être élaborées au niveau international, suivant les lignes d'action mentionnées ci-après : a) harmonisation des efforts faits par l'intermédiaire des organisations internationales compétentes (OMT, Office de la statistique des Nations Unies, FMI, par exemple) pour améliorer

la collecte et le traitement des données sur les transactions internationales dans le secteur du tourisme; b) soutien par la communauté internationale des efforts entrepris par les pays en développement pour obtenir un accès élargi au marché (par exemple, établissement de réseaux de réservation dans les pays en développement et rattachement de ces réseaux à ceux qui existent dans les pays développés), ainsi qu'une coopération internationale pour mobiliser les ressources financières et techniques nécessaires à l'amélioration de la compétitivité de certains segments du secteur du tourisme dans les pays en développement; c) développement de la coopération sous-régionale, régionale et interrégionale pour stimuler les courants touristiques intrarégionaux - à cet égard, la communauté internationale devra faire un effort particulier pour supprimer les obstacles au développement du tourisme vers les pays en développement, entravé notamment par les pratiques commerciales restrictives des grandes sociétés et l'utilisation des systèmes de réservation informatisés; les pays développés à économie de marché pourraient prendre des mesures préférentielles pour encourager le tourisme vers les pays en développement, par exemple en accordant des avantages fiscaux, des exemptions de droits, etc.; d) élaboration, dans le cadre des négociations d'Uruguay sur le commerce des services, de principes visant à assurer la participation accrue des pays en développement au commerce international dans ce secteur, en facilitant l'accès de leurs entreprises aux marchés des pays développés et en faisant du transfert de technologie et de l'accès aux réseaux une condition de l'accès des entreprises des pays développés aux marchés des pays en développement; et e) assistance technique et financière aux pays en développement pour faire face aux effets néfastes du tourisme sur l'environnement.

8. Les services audiovisuels

a) Définition et champ d'application

743. Il n'existe pas de définition universellement acceptée des services audiovisuels 271/. L'analyse qui suit porte principalement sur les films cinématographiques, les enregistrements vidéo et les programmes de télévision, mais la valeur économique du matériel utilisé dans ce secteur est aussi examinée.

b) Industrie et commerce

744. Bien qu'il soit difficile de faire une description factuelle détaillée, en raison du manque de données fiables, les informations dont on dispose font clairement ressortir la position dominante des Etats-Unis, où est concentrée la moitié de l'industrie mondiale, la Communauté économique européenne en détenant le quart. Le commerce international des films et des programmes de télévision a un caractère essentiellement unilatéral, en ce sens que quelques pays seulement exportent vers le reste du monde. La plupart des pays importent la majorité des films que regarde leur public et les Etats-Unis sont de loin le plus gros fournisseur de films et de programmes importés, suivis de loin par l'Europe occidentale et le Japon. Leurs exportations consistent principalement en programmes à caractère récréatif, notamment en programmes de spectacle, en longs métrages et en programmes sportifs.

745. En ce qui concerne le commerce du matériel audiovisuel, une étude de l'OCDE 272/ souligne l'importance considérable du marché du matériel grand public (magnétoscopes, postes de télévision, systèmes câblés, etc.), qui représente une valeur d'environ 20 milliards de dollars et qui va encore progresser selon toute vraisemblance (en particulier pour les magnétoscopes et les cassettes vidéo). Le lien entre le commerce des services audiovisuels et le commerce du matériel audiovisuel est devenu de plus en plus important au cours des dernières années 273/. A cet égard, la probabilité d'une conversion massive à la télévision haute définition mérite d'être signalée.

746. L'observation de l'industrie des services audiovisuels par région fait apparaître certaines particularités régionales. Trois pays et territoires d'Asie - l'Inde, le Japon et Hong Kong - sont parmi les neuf principaux exportateurs mondiaux de films 274/. En Amérique latine, l'industrie des médias est en train de devenir plus complexe, plus diversifiée et plus transnationale, en particulier dans les pays ayant les plus grands conglomérats privés, comme le Mexique et le Brésil. En règle générale, la moitié des programmes diffusés dans la région sont importés 275/ et plus de la moitié des programmes importés viennent des Etats-Unis. Dans les pays arabes, le commerce des films est assez actif, les films représentant à peu près le tiers des programmes importés 276/. Le fort taux de pénétration des magnétoscopes dans la région s'explique principalement par : i) le niveau élevé du revenu par habitant, ii) le nombre important de travailleurs expatriés, et iii) des programmes de télévision limités. En Afrique, les programmes importés représentent, d'après les estimations, plus de 55 % du temps d'émission annuel 277/.

c) Progrès technologiques

747. Les progrès technologiques dans les domaines de l'information et des télécommunications ont eu de profondes répercussions sur les services audiovisuels, en particulier sur la distribution des oeuvres audiovisuelles 278/. Les principales innovations sont notamment la télévision par satellite, la câblodistribution et les réseaux à fibres optiques. Aujourd'hui, l'expression "télévision par satellite" désigne généralement la diffusion directe par satellite, qui permet aux usagers de recevoir, avec leur propre antenne parabolique, un signal de faible puissance émis par un satellite dédié en orbite géostationnaire. L'une des caractéristiques de la télévision par satellite est qu'elle ne tient aucun compte des frontières nationales. Elle a pris une importance considérable au cours des deux dernières décennies. Ainsi le volume des programmes transmis par INTELSAT a décuplé pendant cette période. La télévision par câble utilise généralement un support filaire pour la transmission simultanée de programmes multiples chez les abonnés par l'exploitant d'une station spécialisée. Le câble a plusieurs inconvénients : i) le choix des programmes est limité, ii) le système n'est pas portable et iii) l'abonné est obligé d'utiliser le matériel de l'exploitant. Néanmoins, les câbles en fibre optique transmettant des signaux numériques sous la forme d'impulsions lumineuses pourraient devenir la plus importante technologie de communication pour la transmission de la voix, de l'information et de l'image. La possibilité de combiner la télédiffusion par satellite et la câblodistribution pour diffuser en Europe des programmes transmis par satellite a attiré un certain nombre d'exploitants, tels que Sky Channel, dont l'arrivée sur le marché a eu un grand retentissement sur les chaînes de télévision réglementées 279/.

Encadré IV-7

EVOLUTION DES STRUCTURES DU CAPITAL, DE LA DISTRIBUTION
ET DE LA PRODUCTION ^{a/}

Aujourd'hui les tendances dominantes dans l'industrie audiovisuelle sont : i) la concentration croissante du financement et de la distribution des programmes dans un petit nombre de sociétés transnationales; ii) l'intégration de la production et de la distribution, mais sous une forme différente de celle que revêt habituellement l'intégration verticale (dans laquelle une même société fabrique et distribue un produit); et iii) des investissements croisés, en particulier dans le domaine de la production cinématographique et télévisuelle, assurant une emprise aussi grande que possible sur les marchés finals. D'après les experts, quatre ou cinq distributeurs de programmes domineront le marché international des oeuvres audiovisuelle de spectacle dans les cinq prochaines années.

A l'heure actuelle, les sociétés qui financent et distribuent la majeure partie de ces oeuvres se trouvent aux Etats-Unis. Il s'agit des sept "majors" (Columbia, rachetée récemment par SONY, 20th Century-Fox, MGM/UA, Paramount Pictures, Universal Pictures, Warner Brothers et Walt Disney Studios), descendants des studios de production, et des puissants réseaux de télévision privés (ABC, qui appartient au conglomérat audiovisuel Capital Cities, NBC, propriété de General Electric et CBS).

On observe actuellement une tendance générale à la concentration horizontale des sociétés de production de médias, qui cherchent à diversifier leurs activités en combinant, par exemple, édition et télévision. Ce processus est facilité par l'uniformisation croissante des méthodes de gestion et des compétences techniques, surtout dans le domaine de la technologie informatique. Le cas des géants mondiaux de l'audiovisuel, tels que Bertelsman (Allemagne), Capital Cities/ABC (Etats-Unis), Thompson (Canada), Time/Warner (Etats-Unis) et Hachette (France) illustre bien ce phénomène.

^{a/} Extrait de Christopherson et Ball, op. cit.

d) Réglementation

748. Le commerce des films cinématographiques est la seule activité de service faisant l'objet de l'un des 35 articles de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce 280/. Lors de l'élaboration des dispositions de la Charte de La Havane concernant le traitement national il avait été admis que leur application au secteur du cinéma risquait de soulever des difficultés du point de vue de la protection culturelle. Considérant que l'imposition

de droits de douane n'était pas un bon moyen de protéger l'industrie cinématographique nationale, les pays ont décidé de recourir à des contingents à l'écran, comme le prévoit l'article IV de l'Accord général, qui autorise les parties contractantes à établir ou maintenir des contingents à l'écran pour faire en sorte qu'une fraction minimale du temps total de projection soit réservée aux films d'origine nationale.

749. Une directive du Conseil des Communautés européennes 281/, entrée en vigueur en octobre 1991, stipule que toutes les chaînes de télévision des pays membres doivent, si possible, diffuser au moins 50 % d'oeuvres européennes. Les Etats-Unis ont tenté de contester cette directive devant le GATT en 1989, mais aucune décision n'a encore été rendue.

750. Certaines modifications apportées aux règlements nationaux sont susceptibles d'influer sur la structure du secteur dans les principaux pays exportateurs de services audiovisuels. Ainsi aux Etats-Unis les autorités fédérales ont : i) décidé de ne pas appliquer les dispositions antitrust empêchant la fusion des sociétés de production et de distribution et ii) envisagé l'abrogation des décrets interdisant aux réseaux de télévision de produire leurs propres programmes - une décision devait être prise à ce sujet en 1990 282/.

e) Incidences de l'évolution de la technologie et de la réglementation sur le commerce mondial des services audiovisuels

751. Les progrès technologiques, et les changements en matière de réglementation ont entraîné la concentration croissante de la programmation, du financement et de la distribution dans un petit nombre de sociétés transnationales, l'intégration de la production et de la distribution et le développement des investissements croisés, en particulier entre des sociétés de production et de distribution de films et de programmes et des maisons d'édition 283/. Cette évolution pourrait avoir pour conséquence : i) la faillite de nombreuses entreprises nouvelles, ii) le rachat des sociétés les plus faibles, iii) l'obligation pour les sociétés de réduire leurs coûts pour survivre, au détriment de la qualité des programmes et iv) l'instabilité du secteur national de la télédiffusion.

f) Services audiovisuels et développement

752. Les services audiovisuels se distinguent des autres services examinés ici en raison de leur influence sur l'identité culturelle et nationale, laquelle est considérée de plus en plus comme essentielle pour le développement. Les films et les programmes de télévision peuvent être de bons outils de formation et d'éducation, mais ils servent aussi à la diffusion de l'information et des valeurs culturelles. En renforçant le sens de l'identité culturelle et nationale, le secteur audiovisuel peut apporter une précieuse contribution à l'effort de développement. Il peut aussi rehausser le prestige national et avoir des effets complémentaires sur les exportations de biens, de services et de technologie. Par conséquent, les critères habituels de compétitivité, tels que l'efficacité et le pouvoir de vente, ne suffisent peut-être pas pour déterminer comment renforcer le secteur des services audiovisuels.

753. Des études sur les services audiovisuels ont montré que le caractère unidirectionnel du commerce international dans ce secteur était dû plus à des facteurs économiques qu'à des obstacles réglementaires. D'après ces études, le dynamisme des exportations de services audiovisuels des Etats-Unis tient à : i) la dimension du marché intérieur qui permet de recouvrer les coûts de production; ii) le contrôle des circuits de distribution par les sociétés de production (intégration verticale classique) et iii) le recours à des pratiques commerciales restrictives pour conserver une position dominante. La tendance à l'accroissement des investissements croisés entre secteurs ou entre pays dans les sociétés de production et de distribution de films et de programmes de télévision aura vraisemblablement une influence considérable sur le marché international. On peut donc supposer que la nation d'origine d'un produit audiovisuel aura moins d'importance, dans le contexte du commerce international, que l'influence exercée par la structure du capital des sociétés sur la nature, la disponibilité, la diversité et le coût des programmes 284/.

754. Le commerce des services audiovisuels diffère du commerce de beaucoup d'autres services, comme le tourisme, le bâtiment ou les services professionnels, où l'emploi et la valeur ajoutée sont créés au moment de la prestation du service, car les oeuvres audiovisuelles sont des produits finis, qui ne sont que distribués sur le marché final. La distanciation entre la production et la distribution supprime alors pratiquement toute possibilité de transfert de technologie ou d'emploi hautement qualifié sur le lieu de distribution. Par comparaison avec certains services pour lesquels les pays en développement, disposant d'un avantage comparatif en matière de coûts salariaux, pourraient être compétitifs, la production audiovisuelle est organisée de telle manière que presque tous les apports de travail, surtout de travail qualifié, sont concentrés très loin du point de distribution. De plus, la totalité des coûts de production est concentrée dans la réalisation de l'oeuvre, qui est ensuite reproduite à un coût très faible. La rentabilité dans ce secteur dépend donc du moment où le produit est lancé et du contrôle stratégique de ce lancement, processus d'autant plus complexe que les points de distribution potentiels dans le monde sont plus nombreux et plus diversifiés. Le manque à gagner qui pourrait en résulter oblige les sociétés à contrôler fermement la distribution, par exemple par l'acquisition de réseaux de distribution.

g) Les services audiovisuels dans les négociations d'Uruguay

755. Les négociations sur les services audiovisuels dans le cadre des négociations d'Uruguay tiennent compte de quatre éléments majeurs, à savoir :

- a) la nette domination des Etats-Unis dans le commerce des oeuvres cinématographiques et des programmes de télévision et la dépendance de leur industrie audiovisuelle à l'égard des marchés d'exportation;
- b) les restrictions imposées par la plupart des pays à la présentation de programmes importés pour des raisons concernant la préservation des valeurs culturelles;
- c) les progrès techniques, notamment la télévision par satellite, la télévision haute définition et l'élargissement des réseaux câblés en particulier en Europe; et
- d) l'échéance de 1992 en Europe et le projet "Télévision sans frontières", qui devraient amener tous les Etats membres de la Communauté économique européenne à privilégier les programmes de télévision d'origine communautaire.

756. Dans le cadre des négociations d'Uruguay, les débats ont porté sur le problème de la défense des valeurs culturelles. Les Etats-Unis se sont fermement opposés à toute exception générale ou sectorielle qui permettrait de restreindre le commerce des services audiovisuels pour des raisons culturelles. Les autres pays ont reconnu, pour la plupart, que l'aspect culturel était d'une importance cruciale dans ce secteur et devait être pris en compte dans la négociation de tout engagement de libéralisation du commerce des services audiovisuels, mais ils avaient des avis divergents sur la manière de traiter la question dans le cadre multilatéral. Certains étaient favorables à la rédaction d'une note sectorielle prévoyant une libéralisation dans ce secteur tout en reconnaissant qu'il est légitime de recourir à des instruments de politique générale pour préserver les valeurs culturelles. La Communauté économique européenne a présenté par la suite une proposition précise à ce sujet.

757. D'autres pays ont reconnu que la volonté de préserver le patrimoine culturel était légitime, mais ils ont estimé que la question pouvait faire l'objet de réserves formulées dans les annexes et ne justifiait pas une note sectorielle distincte. D'autres encore, dont le Canada, ont estimé que les aspects culturels n'étaient pas limités au secteur audiovisuel et devraient faire l'objet d'une exception générale incluse dans le cadre proprement dit. Il convient de rappeler que le Canada a obtenu que les "industries culturelles" - notion beaucoup vaste - soient exclues de l'Accord de libre-échange avec les Etats-Unis 285/. Par ailleurs, le puissant cartel d'exportation, la Motion Picture Association of America, a porté plainte contre plusieurs pays qui avaient prétendument refusé l'accès à leur marché de films cinématographiques, de programmes de télévision et d'enregistrements vidéo grand public 286/, invoquant pour cela l'article 301 de la loi sur le commerce de 1974 avec ses amendements, afin d'encourager les Etats-Unis à prendre des mesures de rétorsion unilatérales.

h) Considérations de politique générale

758. Etant donné l'asymétrie de la structure du marché et des capacités technologiques, évoquée précédemment, et comme l'incidence des progrès technologiques dans le domaine des services audiovisuels est incertaine, les pays en développement peuvent être amenés à protéger leur industrie audiovisuelle pour lui permettre de se renforcer et de faire face à la concurrence des fournisseurs étrangers et ils peuvent conclure des accords avec des pays de la même région ou avec des pays proches par la langue ou la culture. La plupart des participants aux négociations d'Uruguay ont reconnu l'importance de ce droit, qu'il semble donc nécessaire de protéger. Le développement de la télévision par satellite a déjà vidé de son sens la notion traditionnelle de frontières nationales. La coopération financière et technique internationale pour la production d'oeuvres audiovisuelles peut aider à limiter les risques et à élargir la part du marché international revenant aux pays en développement. Les sociétés de production de ces pays pourraient envisager de coopérer avec des pays voisins et avec les pays développés pour produire des films cinématographiques et des programmes

de télévision. Des efforts pourraient être faits pour créer des espaces audiovisuels communs, sur la base des valeurs culturelles communes, comme cela a été décidé en Europe et est en train de se faire en Amérique latine et entre pays arabes. Les pays développés pourraient soutenir ces efforts en encourageant les chaînes privées à présenter des films et d'autres productions de pays en développement ou en demandant aux chaînes publiques de leur réserver des créneaux.

C. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

759. A l'alinéa 19) du paragraphe 105 de l'Acte final de la septième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, il était demandé à la CNUCED de poursuivre "son oeuvre utile dans le domaine des services aux termes de son mandat actuel, tel qu'il figure dans la résolution 159 (VI) de la Conférence et dans la décision 309 (XXX) du Conseil". En réponse à cette demande, la CNUCED a analysé l'évolution générale du rôle du secteur des services dans l'économie mondiale et ses répercussions sur le processus de développement et sur les efforts faits par les pays en développement pour améliorer leur position dans la division internationale du travail. Son analyse a porté aussi sur le commerce de certains services et sur le rôle des pays en développement dans ce commerce. Ce dernier point a été étudié de façon très détaillée dans le Rapport sur le commerce et le développement de 1988. La présente étude privilégie quant à elle les questions sectorielles.

760. En outre, la CNUCED a poursuivi son programme d'assistance technique au niveau national (voir encadré), ce qui a permis au secrétariat d'acquérir des connaissances empiriques plus précises et par là même de renforcer ses compétences et sa capacité d'exécution des projets nationaux et de réaliser plus complètement son objectif initial, qui était de mieux connaître le rôle des services dans le processus de développement.

1. Conditions générales de l'accroissement du commerce des services

761. Les précédentes sections de ce chapitre traitent des obstacles auxquels se heurte l'élargissement de la participation des pays en développement au commerce mondial de certains services et des possibilités qui s'offrent à eux. Il ressort de cette analyse sectorielle que ces services, considérés jusqu'à une époque récente comme des branches d'activité indépendantes les unes des autres, rentrant dans la catégorie générale du "tertiaire" et régies par des cadres réglementaires distincts tant à l'échelon national qu'à l'échelon international, sont en fait étroitement liés dans la mesure où les facteurs déterminant la compétitivité sur le marché international semblent à peu près les mêmes pour tous les services marchands. Des mesures tenant dûment compte de ces facteurs devraient constituer l'ossature de programmes d'action nationaux et internationaux destinés à renforcer ce secteur dans les pays en développement pour leur permettre de participer plus largement au commerce mondial des services.

Encadré IV-8

STRATEGIES POUR L'EXPORTATION DE SERVICES a/

De nombreux pays en développement reconnaissent la nécessité d'élaborer des stratégies visant expressément à accroître les recettes en devises qu'ils tirent de leurs exportations de services. Non seulement le développement de ces exportations contribue à l'équilibre de la balance des paiements, mais encore il favorise l'amélioration des possibilités d'emploi et le renforcement du secteur national des services en général. L'adoption de stratégies pour l'exportation de services n'est pas seulement un moyen de faire rentrer des devises, elle peut aussi contribuer au renforcement des entreprises de services nationales et au relèvement du niveau de qualification de la population.

Pour définir une stratégie de pénétration sur les marchés étrangers, il faut tenir compte des caractéristiques particulières des services. Tout d'abord, différents modes de prestation peuvent être employés ensemble ou séparément. Les obstacles physiques ou réglementaires rencontrés dans chaque cas influent sur la capacité d'accéder aux marchés étrangers. Etant donné que les services ont un fort coefficient de capital humain, les stratégies d'exportation consisteront dans bien des cas à offrir des qualifications relativement élevées à un prix relativement bas. Le problème réside dans la fourniture du service aux consommateurs. Bien souvent, les règlements en matière de visas entravent l'exportation de services à forte intensité de main-d'oeuvre (comme les services de construction ou les services professionnels), pour lesquels certaines entreprises des pays en développement ont prouvé leur compétitivité.

Comme il a été dit plus haut, le meilleur moyen de gagner des devises en exportant des services à forte intensité de main-d'oeuvre est de profiter, quand cela est possible, de la mobilité accrue des biens et des personnes. C'est dans le domaine de l'information que les progrès les plus spectaculaires ont été réalisés sur ce plan. Certains pays en développement trouvent des créneaux sur le marché des services d'information ou de traitement des données, en particulier dans les branches ayant un coefficient de main-d'oeuvre relativement élevé, alors que d'autres envisagent d'utiliser les flux d'information transfrontières pour pénétrer sur les marchés de services à l'étranger.

Une autre caractéristique est le lien entre le commerce des services et celui des biens. En effet, l'exportation de certains biens peut conduire à l'exportation de services, et vice versa. Ce scénario semble particulièrement juste dans le cas des produits de haute technicité, nécessitant une formation complémentaire spécialisée et une maintenance qui, bien souvent, ne peuvent être assurées que par le producteur lui-même pour des raisons techniques et/ou contractuelles. Les pays en développement pourraient chercher à incorporer aux produits qu'ils exportent le maximum de services locaux, ce qui leur éviterait d'avoir à importer toujours plus de services pour exporter la même quantité de biens. Pour que cette démarche soit rentable, la production intérieure de services doit être compétitive.

Certains pays en développement ont réussi à élaborer des stratégies inverses, en liant l'exportation de services de conseil en ingénierie à l'exportation ultérieure de biens d'équipement. Mais dans ce domaine, le montage financier joue un rôle crucial et les fournisseurs de services des pays en développement, pourtant plus compétitifs, sont souvent désavantagés par rapport à leurs concurrents des pays développés qui, eux, sont en mesure de faire une offre globale, groupant services, biens et financement.

Les éléments qui constituent des atouts pour l'exportation de services sont souvent "verrouillés" dans le secteur manufacturier, l'agro-industrie et les industries extractives, mais ils peuvent devenir exportables s'ils sont externalisés. Vu l'expansion de la demande de services aux producteurs, les stratégies basées sur l'externalisation des services contenus dans d'autres secteurs et leur organisation de manière à mieux pénétrer les marchés étrangers, constituent une approche très prometteuse. Une gamme complète de services peut être fournie depuis un lieu donné (un "centre de services") : a) en assurant la mobilité maximale des facteurs susmentionnés, c'est-à-dire en facilitant la circulation des personnes (aéroports), des biens (ports maritimes), de l'information (téléports) et des capitaux (réglementation appropriée); et b) en mettant en place l'infrastructure de services nécessaire (communications, enseignement et finances), qui peut être concentrée dans le lieu en question.

La compétitivité peut reposer sur des stratégies qui tiennent compte des avantages particuliers que confèrent au pays les connaissances et l'expérience qu'il a acquises pour des raisons historiques, géographiques et culturelles. Souvent, les facteurs qui y ont contribué ont été méconnus dans le passé. Le développement d'un secteur de services aux producteurs associé au secteur manufacturier ou à l'agro-industrie peut en soi assurer une capacité d'exportation de services. Dans les pays où ces autres secteurs ne sont pas assez importants pour permettre de procéder ainsi, les avantages peuvent être fondés sur des services plus traditionnels (comme les transports et le tourisme), sur les services modernes d'information et de télécommunications, sur des compétences particulières ou sur des facteurs culturels et géographiques.

a/ Extrait du TDR/8, vol. II.

a) Une infrastructure de télécommunications moderne

762. Le développement de services efficaces et compétitifs n'est pas concevable sans une infrastructure moderne de télécommunications et de télématique, contribuant à l'accroissement de l'efficacité globale de l'économie grâce à la réduction généralisée du coût des transactions et permettant la circulation des données par-delà les frontières et l'établissement de réseaux d'information, indispensables à l'intégration dans l'économie mondiale. Les services financiers et les transports aériens ont été des précurseurs à cet égard, mais maintenant, tous les services dépendent des télécommunications et la possibilité de les inclure plus largement dans le commerce international a ouvert de nouveaux débouchés à l'exportation. La répartition très inégale des systèmes et de l'infrastructure nécessaires pour augmenter la productivité des services et pour les acheminer vers les marchés extérieurs est un obstacle majeur à l'accroissement de leur contribution au processus de développement.

b) Accès à la technologie et moyens de formation

763. L'accès à la technologie moderne, en particulier dans le domaine de l'information, conditionne de plus en plus la compétitivité dans de nombreux secteurs de service, qu'il s'agisse de services traditionnels, comme les assurances et les transports maritimes, ou de services "nouveaux", comme les services informatiques. Pour participer plus largement au commerce international de ces services, les pays en développement doivent être capables de moderniser leur base technologique et de fournir les infrastructures de télécommunications nécessaires pour la prestation de services. L'évolution technologique a amené à investir dans du matériel lourd pour certains services traditionnels, comme les services de transport maritime, secteur où la conteneurisation et le transbordement ont entravé la participation des pays en développement au commerce maritime. Dans ces pays, l'introduction de nouvelles technologies - principalement par les filiales de sociétés transnationales - dans certains secteurs fournissant des services aux entreprises a accentué la dualité du marché intérieur, divisé entre de grandes entreprises qui travaillent pour les grandes sociétés et la clientèle transnationale, et de petites entreprises qui servent la petite clientèle nationale. La commercialisation de nombreux services dépend aussi de l'utilisation de technologie avancée, des compétences disponibles et de l'existence d'une meilleure infrastructure télématique.

764. Pour la plupart de ces services, la formation demeure un déterminant essentiel de la compétitivité. Nombre de pays en développement doivent se doter de moyens d'éducation appropriés, en particulier au niveau de l'enseignement supérieur, répondant aux besoins spécifiques découlant de l'évolution technologique, mais la formation en cours d'emploi est encore la méthode la plus efficace. Dans certains secteurs, notamment dans certains services professionnels, la formation peut se faire dans le cadre des opérations courantes, tandis que dans d'autres, comme l'audiovisuel, l'importation de services ne s'accompagne pas nécessairement d'un transfert de technologie, d'autant que, comme cela a été dit précédemment, les progrès technologiques, par exemple dans le domaine de l'ingénierie, ont souvent pour effet de limiter le transfert automatique de la technologie inhérente à ces services. Quoi qu'il en soit, la formation en cours d'emploi est une forme

importante de mise en valeur des ressources humaines dans plusieurs secteurs de services 287/, et les activités des sociétés transnationales peuvent être mises à profit pour faciliter le transfert de technologie, en particulier de technologie "douce", dans de nombreux secteurs. Ainsi, dans plusieurs secteurs de service, les gouvernements des pays en développement devraient prendre des mesures à cet effet, par exemple en subordonnant l'octroi d'incitations fiscales ou l'accès au marché à la mise en oeuvre par la société de programmes de formation appropriés. Sans cela, les activités des sociétés transnationales risquent de n'avoir aucune retombée significative sur les capacités technologiques et les compétences des pays où elles s'implantent.

c) Accès aux marchés et sociétés transnationales

765. La concentration industrielle et l'importance croissante des sociétés transnationales sont à l'origine de distorsions dans les échanges commerciaux et créent des obstacles à la pénétration sur les marchés existants de nouveaux venus, surtout des entreprises des pays en développement. Bien que les sociétés transnationales aient une sphère d'action internationale, leurs objectifs ne coïncident pas forcément avec ceux des nations, et ils peuvent refléter uniquement les intérêts des organes de direction centraux de la société. En général, les progrès technologiques favorisent la création d'une multiplicité de petites entreprises, mais cela est entravé de plus en plus par la nécessité d'investir massivement, par la complexité du travail interdisciplinaire dans le domaine de la R-D et par la nécessité de disposer de structures organisationnelles et commerciales bien établies pour commercialiser les produits. De plus, en raison de la rapidité de l'évolution technologique, le capital doit être amorti rapidement, ce qui oblige les sociétés à s'agrandir pour empêcher l'arrivée de nouveaux venus et à racheter leurs concurrents potentiels afin de prolonger le cycle de vie des produits pour en tirer des profits le plus longtemps possible 288/.

766. La structure des sociétés transnationales et l'internalisation des flux de biens, de services et d'informations à l'intérieur de cette structure peuvent aussi aller à l'encontre de la réalisation des objectifs de développement des pays où elles s'implantent, dans la mesure où elles retiennent les ressources spécialisées qu'elles possèdent pour internaliser les bénéfices et limiter l'accès au marché d'autres sociétés. Le maintien d'une clientèle mondiale (agences de publicité ou cabinets d'expertise-comptable) peut empêcher les prestataires des pays en développement d'accéder au marché, même dans leur propre pays 289/. Dans le cas des transferts de services internes, les sociétés se réservent le droit exclusif d'utiliser leurs ressources, ce qui a un effet plus négatif encore que dans le cas des autres intrants intermédiaires, dans la mesure où il ne s'agit pas d'un facteur extérieur à l'économie du pays d'implantation. Non seulement ces transferts correspondent à des importations supplémentaires, mais encore ils concurrencent ou empêchent la prestation des services par des sociétés locales en détournant du marché local une part importante de la demande de services.

767. Les pratiques commerciales anticoncurrentielles ou restrictives des sociétés transnationales peuvent menacer sérieusement le développement des pays où elles s'implantent 290/. Les arrangements intragroupe, qui transforment la concurrence en coopération, les effets pervers sur la balance

des paiements et la pratique de prix discriminatoires sont quelques-uns des problèmes liés à leurs activités. Il est établi que les réseaux bancaires transnationaux peuvent frauder le fisc, faciliter la fuite des capitaux et dissimuler leurs opérations aux autorités de réglementation. Leur accès à des sources de financement extérieures leur permet d'échapper aux effets de politiques monétaires restrictives dans le pays d'implantation. Tout cela prouve que les gouvernements doivent prendre des mesures pour faire en sorte que les activités des sociétés transnationales soient compatibles avec les objectifs de développement des pays où elles s'implantent. Certains pays en développement ont misé sur les coentreprises; d'autres ont pris des mesures explicites pour garantir le transfert de technologie, l'implantation dans le pays des activités et des fonctions de décision importantes, et le recours à des fournisseurs locaux, tout en cherchant à encourager, par des mesures fiscales et autres, l'externalisation de la production de services.

768. Dans les négociations d'Uruguay, les pays en développement s'efforcent d'obtenir l'inclusion, dans le cadre multilatéral, de dispositions visant les pratiques anticoncurrentielles dans le secteur des services. De telles pratiques ont été observées dans différents domaines, notamment les assurances, les services bancaires, les transports et les télécommunications pour les voyages. La difficulté pour les pays en développement de contrôler efficacement ces pratiques qui nuisent à leurs intérêts et les risques de recours abusif à des actions unilatérales justifieraient la négociation d'engagements multilatéraux plus stricts pour encourager la concurrence et contrôler les pratiques commerciales restrictives dans le secteur des services.

d) Participation aux réseaux d'information et accès aux circuits de distribution

769. La difficulté d'accéder et de participer effectivement aux réseaux d'information et aux circuits de distribution est un autre obstacle à la participation active des entreprises des pays en développement au commerce international des services (et des biens), les empêchant aussi de tirer un profit réel de son éventuelle libéralisation, notamment en raison de l'utilisation croissante de la télématique, en particulier dans les transports aériens, le secteur bancaire, les services aux entreprises et les services informatiques. Les efforts faits par la Communauté économique européenne pour remédier aux déséquilibres résultant de l'utilisation de systèmes de réservation informatisés dans le secteur des transports aériens - affichage favorisant les compagnies du pays acquéreur, manipulation des informations sur les vols, frais de réservation discriminatoires et obligation de loyauté pour les abonnés - donnent une idée de la difficulté de déterminer la frontière entre les stratégies de réseaux et les pratiques commerciales anticoncurrentielles et restrictives 291/. L'établissement de réseaux dans le domaine des transports aériens a eu des répercussions aussi sur le secteur du tourisme. L'intégration verticale de plusieurs sous-secteurs fournissant des services touristiques risque de renforcer la domination des sociétés transnationales dans ces secteurs et d'aggraver les difficultés d'accès aux marchés rencontrées par les entreprises des pays en développement.

770. Le problème de l'accès aux circuits de distribution s'est accentué avec l'internationalisation de la distribution. Les relations de pleine concurrence, qui font en principe la distinction entre commerce et distribution, ne peuvent plus être considérées comme la norme et le pouvoir devient peut être plus important que l'efficacité pour pénétrer sur les marchés étrangers. Toutefois, les circuits de distribution et les réseaux d'information ont de plus en plus tendance à se confondre 292/. Leur contrôle est crucial pour assurer la rentabilité des exportations de certains services, notamment des services audiovisuels. La domination des circuits de distribution par les sociétés transnationales, notamment dans le domaine des logiciels, peut limiter l'accès aux marchés des entreprises des pays en développement 293/.

771. L'établissement de réseaux semble aussi déterminer la compétitivité dans le secteur des services financiers et des services aux entreprises. L'apparition de nouveaux instruments financiers, l'utilisation de technologies de pointe et la création de réseaux avec des sociétés étrangères expliquent le dualisme de la structure du marché des services dans de nombreux pays en développement. Sans une participation accrue aux réseaux et un accès plus large aux circuits de distribution, ces pays ne parviendront pas à accroître leurs exportations de services de ce genre, en particulier dans les secteurs où de petites entreprises doivent entrer en concurrence dans des conditions défavorables, avec de grands distributeurs et des cartels. Une meilleure connaissance des stratégies d'établissement de réseaux permettrait aux pays en développement d'élaborer des règlements garantissant à leurs entreprises une part accrue de la valeur ajoutée créée par les réseaux interentreprises et transentreprises. Il faut aussi développer les réseaux publics (du genre du Programme ESPRIT en Europe) pour faciliter l'accès à la technologie.

e) Assistance financière

772. Certaines des difficultés rencontrées par les entreprises des pays en développement qui veulent entrer en concurrence avec de grandes sociétés transnationales financièrement très puissantes, en particulier dans des domaines où l'évolution technologique oblige à investir massivement pour être compétitif, ont déjà été mentionnées sous les trois rubriques précédentes. La faiblesse financière des petites entreprises dans de nombreux secteurs signifie leur exclusion de fait de certains réseaux et de certains marchés. De plus, en raison de l'exiguïté du marché intérieur dans de nombreux secteurs, les entreprises des pays en développement ne peuvent pas réaliser les économies d'échelle indispensables pour pénétrer sur les marchés mondiaux. Les écarts entre les monnaies sont un autre obstacle à la compétitivité.

773. Les entreprises des pays en développement ont besoin d'une assistance financière pour acquérir les moyens de moderniser leur capital, de diversifier leurs services et d'établir une présence commerciale à l'étranger, notamment des circuits de distribution. En outre, d'énormes ressources financières sont nécessaires pour moderniser l'infrastructure de base afin de permettre aux entreprises locales de participer plus activement au commerce mondial. Il faudrait notamment améliorer les installations de télécommunications et l'infrastructure portuaire et aéroportuaire, renouveler la flotte d'avions et de navires, améliorer les installations du transport terrestre, installer

des systèmes informatisés, et renforcer les établissements d'enseignement supérieur. Il faudrait aussi veiller à la protection de l'environnement, notamment dans le cas des transports aériens et du tourisme. Ces objectifs devraient recevoir l'appui des donateurs multilatéraux et des organismes de prêt.

f) Accès aux marchés

774. Dans le cadre des négociations d'Uruguay, les pays en développement tentent d'obtenir l'assouplissement des règlements qui entravent leurs exportations de services actuelles ou potentielles, notamment des restrictions au déplacement temporaire de personnel, qui sont mentionnées plus loin. Dans certains secteurs, comme celui des transports aériens, la réglementation limite effectivement leur accès aux marchés et des concessions en matière de présence commerciale profiteraient aussi à leurs entreprises. Mais en général, leur participation accrue au commerce international des services semblent davantage entravée par les obstacles non réglementaires évoqués précédemment.

775. Il convient de noter à cet égard, que la quatrième Convention de Lomé comporte des dispositions détaillées en vue du développement du secteur des services dans les pays ACP, notamment des services qui contribuent au développement, comme les services liés au commerce extérieur, les services aux producteurs et les services favorisant l'intégration régionale, tels que le tourisme, les transports, les communications et l'informatique. Il est prévu en outre que des dispositions de fond concernant le commerce des services pourraient être incorporées à la Convention à la lumière des résultats des négociations d'Uruguay.

g) Mouvements de personnel

776. L'exportation de nombreux services suppose le déplacement de personnel en dehors des frontières nationales. Pour les pays en développement, ce mode de prestation est souvent le seul possible. Les restrictions aux mouvements temporaires de main-d'oeuvre imposées dans les pays développés, notamment en matière de visa et de permis de travail, ont donc un effet particulièrement préjudiciable sur les exportations de services des pays en développement. Les services semi-qualifiés comme le bâtiment ainsi que les services de haute technicité, comme les services informatiques, le commerce et le transfert de technologie "douce" supposent bien souvent la mobilité transfrontière des prestataires. Ces restrictions nuisent aussi à la formation et au service après-vente. Dans certains cas, la reconnaissance des qualifications professionnelles peut également être un obstacle aux exportations des pays en développement.

777. De nombreux pays en développement sont des exportateurs nets de main-d'oeuvre et pour certains d'entre eux, les transferts de fonds des travailleurs émigrés sont une importante source de revenu. Les restrictions croissantes à la mobilité transfrontière de la main-d'oeuvre les ont empêchés de tirer profit de cette ressource. Pour assurer la participation accrue des pays en développement au commerce international des services, le cadre multilatéral relatif au commerce des services devra comporter des concessions importantes en ce qui concerne le mouvement transfrontière de la main-d'oeuvre.

2. Stratégies de développement du secteur des services

a) Politiques nationales

778. Les gouvernements des pays en développement doivent donc chercher à renforcer le secteur des services et à élargir la participation de leurs entreprises au commerce international des services ainsi qu'au commerce mondial en général. Leur stratégie devrait s'articuler autour de trois grands axes : a) l'amélioration du cadre de politique générale au niveau national, b) le renforcement de leur position dans les négociations avec les entreprises et les gouvernements étrangers et c) une coopération multilatérale plus étroite pour soutenir ces politiques. Cette stratégie devrait être appliquée à la fois au niveau général et au niveau sectoriel.

779. De nombreux pays en développement sont amenés à repenser leur politique de développement des services pour tenir compte des relations entre les différents secteurs. Dans bien des cas, l'Etat n'est plus le propriétaire, mais exerce un pouvoir de réglementation, ce qui peut impliquer une profonde réorientation de la politique générale. Un certain nombre de mesures appliquées par les gouvernements dans un contexte commercial différent peuvent entraver la croissance des sociétés de services des pays en développement. Les droits d'importation et les restrictions quantitatives visant les biens et le matériel indispensables à la production et à la prestation efficaces des services peuvent empêcher les entreprises locales de devenir compétitives et de réaliser des économies d'échelle substantielles. Une trop grande domination du marché par des entreprises d'Etat peut nuire à l'efficacité dans certains secteurs, comme le secteur bancaire. La complexité et, parfois, le manque de transparence des règlements et des procédures administratives sont un obstacle supplémentaire. Une meilleure coordination entre les différents organes gouvernementaux et la simplification des procédures administratives faciliteraient le développement des services. Toutefois, si elles ne sont pas aptes à affronter la concurrence, les sociétés de service de nombreux pays en développement risquent de pâtir de la libéralisation du commerce international. Il serait donc nécessaire, dans plusieurs secteurs, d'associer des mesures favorisant la concurrence à des dispositions réglementaires appropriées.

780. La création d'emplois de plus haut niveau dans les secteurs de service ayant un fort coefficient de matière grise restera une priorité majeure pour de nombreux pays en développement. L'accent devra être mis sur l'application de politiques de nature à favoriser la croissance des services aux producteurs, compte tenu de leur importance pour le développement du secteur manufacturier, mais il faudra veiller à intégrer ces politiques au processus d'adoption et d'application de technologies avancées dans les différents secteurs de production.

781. Ces stratégies nécessiteront la mise en valeur des ressources humaines, autre priorité majeure des politiques nationales dans le domaine des services. A cette fin, il faudra améliorer les moyens d'enseignement et assurer une formation en cours d'emploi adéquate, notamment par l'intermédiaire des sociétés transnationales. Pour identifier les domaines prioritaires, les pays en développement jugeront peut-être utile d'examiner l'offre de services et la demande découlant des impératifs de compétitivité des autres secteurs.

782. La modernisation des infrastructures d'information et de télécommunications revêt une importance primordiale pour les pays en développement. En effet, avec la mise en valeur des ressources humaines, cela constitue le "patrimoine d'information" d'un pays, contribuant au développement de nouveaux services de matière grise. L'amélioration de l'infrastructure de télécommunications est indispensable pour faciliter la prestation de services dans plusieurs autres secteurs et pour assurer l'insertion des catégories marginales de la population. Dans cette optique, il sera important aussi d'améliorer les services de santé et les services juridiques.

783. Les autorités devront encourager la création d'entités capables de fournir les services qui n'existent pas dans le pays, mais dont la prestation locale est jugée essentielle pour des raisons stratégiques et pour les autres raisons mentionnées précédemment. La création de centres de services dotés d'infrastructures adéquates et bénéficiant d'incitations appropriées pourrait rendre la production de services plus efficace et plus rentable. Cela pourrait aussi aider à corriger les déséquilibres dans la répartition géographique des services à l'intérieur du pays, car l'absence de services ne peut que nuire au bien-être des personnes qui en sont privées et limiter leur contribution à la croissance économique. Ces entités pourraient aussi servir à attirer les investissements dans le secteur des services. La passation de commandes par l'Etat pourrait être un moyen de stimuler la production locale de services, en particulier les petites et moyennes entreprises. Le développement des services suppose en outre l'élaboration de règles garantissant le respect de normes et de critères de qualité internationalement acceptables.

784. L'échangeabilité accrue des services permet de fournir des services depuis des régions éloignées, de sorte qu'en théorie, les pays en développement devraient pouvoir participer plus largement au marché mondial. Il faut tenir compte du rôle important, sinon prédominant, des sociétés transnationales sur les marchés internationaux de services modernes. La présence d'une main-d'oeuvre très qualifiée et d'infrastructures de télécommunications modernes peut attirer des industries de service à forte intensité de connaissances. Des politiques combinant de façon judicieuse la mise en valeur des ressources humaines et le développement de l'infrastructure et un cadre réglementaire bien conçu applicable aux sociétés transnationales de services pourraient constituer la base d'une stratégie de développement et d'exportation des services.

785. Les caractéristiques particulières des services doivent être prises en compte dans les efforts visant à l'élargissement de l'accès aux marchés. Quel que soit le mode de prestation, les obstacles physiques ou réglementaires peuvent nuire au commerce des services. Les restrictions en matière de visas et de permis de travail semblent entraver l'exportation de certains services par les prestataires des pays en développement. Des efforts doivent être faits aux niveaux bilatéral, régional et multilatéral pour supprimer ces obstacles. Les services du domaine de l'information sont plus facilement exportables et certains pays en développement ont trouvé un créneau sur ce marché 294/. Avec une infrastructure télématique adéquate, nombre d'entre eux pourraient se lancer dans des services nouveaux, en utilisant leur réserve de personnel qualifié.

786. L'élaboration de stratégies pour l'exportation de services (voir encadré IV-8) nécessite davantage d'informations sur la demande, les progrès technologiques et l'expérience des autres pays. L'application de mesures appropriées pour encourager les exportations - incitations fiscales, assouplissement de la réglementation des changes, importation en franchise du matériel essentiel, etc. - semble avoir stimulé les exportations de services de certains pays en développement mais il faut aussi faciliter la diffusion de l'information sur les normes de qualité internationales et élargir l'accès aux informations commerciales sur les caractéristiques particulières des marchés étrangers et sur d'autres aspects importants des exportations.

787. Les politiques des pays en développement en matière d'importation de services sont influencées dans une large mesure par des considérations de politique générale concernant, par exemple, l'importance stratégique attribuée à certains services, la balance des paiements ou les pratiques commerciales restrictives. Mais il peut être nécessaire aussi de tenir compte d'autres facteurs, tels que l'implantation géographique des centres de décision, la création d'emplois à forte intensité de connaissances et la contribution à la productivité et à l'innovation dans d'autres secteurs. Les pouvoirs publics devraient permettre aux fournisseurs étrangers d'accéder à certains marchés secondaires pour stimuler la concurrence, mais en leur imposant certaines conditions. Ils pourraient notamment chercher à s'assurer que les services importés contribuent à la réalisation de leurs objectifs de développement en favorisant a) le transfert de technologie, b) le développement de l'infrastructure, c) la création d'emplois plus qualifiés, d) l'accès et la participation aux réseaux d'information, e) l'implantation dans le pays des moyens d'information et des centres de décision, f) l'accès aux services de distribution, d'information commerciale, etc., en aval, et h) le recours aux prestataires locaux de services aux producteurs. Il pourrait être nécessaire en outre d'établir des règles de prudence pour faire face aux effets anticoncurrentiels des pratiques des grandes sociétés dans certains secteurs.

788. Il est intéressant de noter à cet égard que la compétitivité des entreprises des pays en développement (déterminée essentiellement par le transfert de technologie et les ressources financières) et la possibilité pour elles d'entrer en concurrence (participation aux réseaux et accès aux circuits de distribution, possibilités de transfert temporaire de personnel) dépendent dans une large mesure de la capacité de leurs gouvernements de négocier avec les entreprises et les gouvernements étrangers. Il serait donc souhaitable que les stratégies nationales des pays en développement prévoient des mesures pour renforcer leur position et leur capacité de négociation en matière de services. Toutefois, les petits pays, plus vulnérables, auront sans doute du mal à y parvenir et continueront de compter sur l'établissement de mécanismes de coopération internationale efficaces.

b) Coopération internationale

789. La coopération régionale et subrégionale peut faciliter le développement du commerce des services. Cet objectif est déjà inclus dans plusieurs programmes d'intégration régionale entre pays en développement, notamment dans les Caraïbes, en Amérique centrale, en Afrique de l'Ouest et dans la région de l'ANASE. Les spécialisations, les complémentarités et les valeurs culturelles

communes peuvent être mises à profit pour stimuler le commerce et la compétitivité dans le secteur des services. Les exportations de services vers des pays extérieurs à la région peuvent être encouragées par des associations d'entreprises. Des approches concertées et des mécanismes réglementaires communs pourraient contribuer au renforcement du pouvoir de négociation des pays membres de ces groupes. La mise en commun des ressources, sur la base de la coopération régionale, pour accéder aux réseaux d'information et aux circuits de distribution et pour moderniser l'infrastructure peut être une solution aux problèmes liés à la faiblesse financière des pays concernés.

790. L'élaboration dans le cadre des négociations d'Uruguay, d'un cadre multilatéral applicable au commerce des services revêt une importance considérable du point de vue de l'élargissement de la participation des pays en développement au commerce international des services. Toutefois, pour contribuer effectivement au développement de ces pays, ce cadre devra comporter des dispositions concrètes garantissant à leurs exportateurs de services un accès plus large aux marchés des pays développés. Etant donné que le potentiel d'exportation de nombreux pays en développement dépend de la libéralisation de la circulation transfrontière des prestataires de services, le cadre multilatéral devra reconnaître que, pour y parvenir, il faudra que des modifications soient apportées à la réglementation des pays développés. Il devra aussi prévoir l'interdiction des mesures et des pratiques qui empêchent d'accéder aux réseaux d'information et aux circuits de distribution et la suppression des mesures qui entravent ou limitent la liberté de choix dans l'acquisition de technologie. Le cadre multilatéral qui sera issu des négociations d'Uruguay pourrait donner une vigoureuse impulsion au commerce des services des pays en développement s'il leur permet d'obtenir, en échange d'engagements de libéralisation, un accès effectif aux marchés mondiaux pour leurs exportations de services et d'autres avantages.

791. Au cours des négociations, les pays en développement ont insisté pour que le cadre multilatéral impose à toutes les parties l'obligation de prendre toutes les mesures possibles pour empêcher les sociétés de services de recourir à des pratiques commerciales déloyales, notamment en établissant des règles et des disciplines internationales pour lutter contre les effets nuisibles du comportement anticoncurrentiel du secteur privé et en créant un mécanisme multilatéral approprié pour veiller à leur application. Ils se sont prononcés en faveur d'un cadre multilatéral dans lequel l'accès aux marchés et le traitement national seraient accordés sur la base de concessions particulières énoncées dans une "liste positive" et qui serait fondé sur les principes de l'application inconditionnelle du traitement NPF et de l'universalité. Le cadre devrait aussi comporter des dispositions stipulant que l'accès aux marchés des pays en développement sera soumis à l'acceptation par les prestataires de services étrangers de conditions en matière de transfert de technologie, de formation et d'accès aux réseaux d'information et aux circuits de distribution. L'établissement au niveau mondial de réseaux publics d'information et de R-D pourrait renforcer la compétitivité des sociétés des pays en développement. Le cadre devrait reconnaître expressément qu'il est urgent que les pays développés prennent des mesures concrètes pour assurer aux sociétés des pays en développement un accès effectif à leurs marchés, y compris, le cas échéant, à des conditions préférentielles. Les concessions offertes par les pays en développement devront être fonction

des avantages particuliers contenus dans les offres des participants des pays développés. Les pays en développement devront veiller à ce que les règles et les procédures prévues dans le cadre et les concessions proposées à titre d'engagements initiaux leur confèrent le plus de poids possible dans les cycles de négociation qui auront lieu ultérieurement.

792. Toutefois, l'accès aux marchés consenti à titre d'engagement initial dans le cadre des négociations d'Uruguay ne procurera aux pays en développement que des avantages limités s'ils ne sont pas en mesure de profiter des possibilités d'accès aux marchés en raison des divers obstacles mentionnés précédemment. Un vaste programme de coopération internationale serait donc nécessaire pour renforcer les services dans les pays en développement de manière à ce qu'ils puissent développer de nouvelles capacités concurrentielles tant dans ce secteur que dans le commerce des marchandises.

c) Programme d'action pour la CNUCED

793. Dans les paragraphes précédents, nous avons étudié comment renforcer les services dans les pays en développement en vue d'accélérer le processus de développement, de faciliter l'ajustement et d'accroître la participation de ces pays au commerce mondial des services et nous avons passé en revue les obstacles auxquels se heurte la réalisation de cet objectif en proposant des moyens de les surmonter. Nous allons examiner maintenant ce que la CNUCED peut faire pour aider à supprimer tous ces obstacles.

794. Les obstacles aux exportations de services des pays en développement rentrent en gros dans trois catégories. Premièrement, il y a les obstacles d'ordre réglementaire. Les "engagements initiaux" actuellement négociés dans le cadre de l'Uruguay Round prévoient l'octroi de l'accès aux marchés et du traitement national pour une liste de secteurs et de sous-secteurs et pour quatre modes de prestation, impliquant un mouvement transfrontière de services, un mouvement transfrontière de consommateurs, l'établissement d'une présence commerciale et un mouvement transfrontière de personnel. Il semble qu'en général, la libéralisation des mouvements transfrontières et de l'établissement d'une présence commerciale ne procurerait que des avantages limités aux entreprises des pays en développement dans la mesure où elles n'ont pas les moyens qu'ont les sociétés transnationales pour pénétrer et être compétitives sur les marchés étrangers. Dans le cas des transports aériens par exemple, les compagnies des pays en développement sont pénalisées par leur accès insuffisant aux marchés, conséquence de leur position de négociation plus faible. En revanche, la libéralisation des mouvements de personnel et la reconnaissance des qualifications professionnelles pourraient procurer des avantages substantiels à de nombreux pays en développement.

795. Les négociations en cours sont considérées comme le début d'une série de cycles de négociations visant à élargir les engagements en matière de libéralisation du commerce des services, conformément au cadre multilatéral. Elles pourraient être très profitable aux pays en développement si elles aboutissent à des concessions sur des secteurs et des obstacles les intéressant. Forte de son expérience, la CNUCED pourrait aider à identifier

les secteurs et les sous-secteurs de services dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement et les obstacles auxquels se heurtent ces exportations ainsi que les secteurs où un accès préférentiel aux marchés pourrait être très avantageux pour ces pays.

796. Les pratiques des entreprises privées constituent la deuxième catégorie d'obstacles au renforcement des services dans les pays en développement et à la participation accrue de ces pays au commerce mondial des services. Le projet de cadre multilatéral élaboré dans le cadre des négociations d'Uruguay comporte un article obligeant les signataires à collaborer entre eux pour contrôler les pratiques anticoncurrentielles des opérateurs privés. Les pays développés ont toujours considéré que l'élimination des pratiques commerciales restrictives reposait sur l'application stricte des législations nationales en matière de concurrence, mais il n'est pas encore certain que des engagements multilatéraux contraignants seront incorporés au cadre multilatéral. Quoi qu'il en soit, l'expérience de la CNUCED dans l'identification de ces pratiques pourrait être d'une grande utilité dans le cas des services, étant donné que le recours aux techniques d'information a rendu assez floue la frontière entre les pratiques commerciales restrictives et les stratégies légitimes d'établissement de réseaux.

797. Il est admis que, pour participer plus largement au commerce mondial des services, les pays en développement doivent avoir davantage accès aux réseaux d'information et aux circuits de distribution, mais comme ceux-ci relèvent du secteur privé, il sera peut-être difficile d'obtenir que le cadre multilatéral contienne plus que des recommandations générales à ce sujet. L'accès et la participation aux réseaux supposent la mise en oeuvre de stratégies nationales visant à accroître la valeur ajoutée qui en découle. A cette fin, il faudra acquérir une meilleure connaissance du fonctionnement des réseaux, à travers des contacts avec le secteur privé et, pour appliquer une stratégie de réseau, il faudra mettre en place un cadre réglementaire approprié. La CNUCED pourrait réaliser des études sur ce point et établir des mécanismes pour diffuser l'information dans les pays en développement en collaboration avec le secteur privé.

798. Le troisième type d'obstacle, qui est peut-être aussi le plus important, est lié aux faiblesses intrinsèques et au manque de compétitivité des services des pays en développement. Comme cela a été dit précédemment, le transfert de technologie, en particulier par les sociétés transnationales, est une condition essentielle du renforcement des services dans ces pays. Ceux-ci comptent bien tirer parti des conditions qui seront imposées aux fournisseurs étrangers bénéficiant des engagements d'accès négociés dans le cadre des négociations d'Uruguay, mais il semblerait nécessaire de formuler une politique globale cohérente, dans le cadre des politiques générales relatives aux services, pour tenir compte des relations entre ce secteur et les secteurs manufacturier et agricole ainsi qu'entre les différents services. Des politiques de ce type commencent à être élaborées dans le cadre d'études réalisées par la CNUCED au niveau national, qui servent de base à des stratégies visant à renforcer la contribution des services à la compétitivité des autres secteurs, à élargir leur part dans la balance des paiements et à tirer pleinement profit de leur rôle dans l'amélioration et l'accroissement des possibilités d'emploi.

799. La coopération internationale est un élément essentiel de ces stratégies, notamment la coopération régionale et sous-régionale entre pays en développement (dans les différents domaines décrits précédemment) ainsi que l'assistance financière et technique à ces pays. Tout en poursuivant et en intensifiant son programme d'assistance technique, la CNUCED pourrait aider les pays en développement à suivre de près l'évolution des différents secteurs de services, notamment du point de vue des courants commerciaux, de la libéralisation des échanges, des obstacles et des débouchés des possibilités de coopération internationale et des progrès technologiques. A cet égard, des mécanismes particuliers, notamment un comité des services, pourraient être établi au sein de la CNUCED, sous les auspices du Conseil du commerce et du développement, qui pourrait être chargé i) d'élaborer un programme d'action pour le renforcement des services dans les pays en développement et l'accroissement de la participation de ces pays au commerce mondial des services; ii) de fournir, selon les besoins, des études, des données et des informations générales pour faciliter l'application du programme d'action et iii) de suivre l'application de ce programme.

800. Il faudrait aussi, sur la base des activités d'assistance technique existantes, établir un vaste programme de coopération technique avec les pays en développement dans le secteur des services. Ce programme aurait pour but de faciliter la réalisation d'études au niveau national pour faire en sorte que les faits récents et les tendances nouvelles dans le commerce des services soient pris en considération et pour encourager les pays en développement à coopérer entre eux et avec les pays développés en vue de l'élaboration et de l'application de stratégies de développement axées sur les services. Ce programme pourrait aussi aider les pays en développement à participer activement aux futurs cycles de négociation prévus dans le cadre multilatéral issu des négociations d'Uruguay. Il a été demandé au PNUD d'allouer à cette fin des ressources suffisantes dans le cadre du cinquième cycle de programmation.

Encadré IV-9

ASSISTANCE TECHNIQUE DANS LE DOMAINE DES SERVICES

Dans sa résolution 159 (VI), la Conférence demandait au secrétariat de la CNUCED d'étudier le rôle des services dans le processus de développement. Par sa décision 309 (XXX), le Conseil du commerce et du développement a ensuite établi un programme de travail stipulant que le secrétariat de la CNUCED devait, entre autres, se charger d'aider les Etats Membres, à leur demande et dans la limite des ressources disponibles, dans leur analyse du rôle des services dans leur économie. Dans l'Acte final de la septième session de la Conférence, la CNUCED était priée de poursuivre son assistance technique aux pays en développement dans le domaine des services et le PNUD était invité "à accueillir favorablement les demandes qui lui sont adressées pour qu'il fournisse des ressources financières suffisantes à cette fin".

La CNUCED a reçu des demandes de 40 pays en développement et elle a réussi à obtenir les ressources nécessaires pour répondre positivement à la plupart d'entre elles, au moins en envoyant une mission technique dans chaque pays pour aider à la conception et à l'organisation d'une étude nationale et à l'élaboration de profils préliminaires du secteur des services dans le pays concerné. Cela a été possible en grande partie grâce au soutien du PNUD, en particulier dans le cadre des projets d'assistance technique existants. Dans certains cas, des pays développés ont collaboré avec la CNUCED dans l'exécution de son mandat.

Des études complètes et détaillées n'ont pu être réalisées que lorsque les CIP nationaux du PNUD ont été utilisés, comme ce fut le cas au Mexique, où les travaux entrepris dès 1987 dans le cadre d'un projet de ce genre semblent avoir beaucoup aidé le pays à assumer un rôle de premier plan dans les négociations d'Uruguay sur les services et dans les négociations en cours en vue de la création d'une zone de libre-échange de biens et de services avec le Canada et les Etats-Unis. Des études analogues ont été ou sont réalisées dans divers pays en développement, dans toutes les régions.

Il convient de noter que les pays en développement qui sollicitent une assistance dans ce domaine sont guidés par des considérations différentes et n'attachent pas tous la même importance aux facteurs entrant en ligne de compte, à savoir : a) la contribution des services à la productivité, à l'efficacité et à la compétitivité internationale du secteur manufacturier, de l'agriculture et des autres branches de services dans le cadre du processus d'ajustement, b) la contribution des services à l'équilibre du secteur extérieur et aux recettes en devises réelles et potentielles, c) la contribution des services à la création d'emplois de plus haut niveau et à la formation de main-d'oeuvre plus qualifiée, d) l'importance d'un secteur tertiaire efficace pour attirer les investissements étrangers directs, e) la participation effective aux négociations multilatérales, régionales et bilatérales sur les services.

Notes du chapitre IV

217/ Par exemple, Deuxième partie du Rapport sur le commerce et le développement, 1988 (UNCTAD/TDR/8/Rev.1), Commerce des services : questions sectorielles (UNCTAD/ITP/26, 1990), Services in Asia and the Pacific, vol. I et II (UNCTAD/ITP/51, 1990) et Mexico: Una Economia de Servicios (UNCTAD/ITP/58, 1991).

218/ Voir CNUCED, Les services dans l'économie mondiale (publication des Nations Unies, UNCTAD/TDR/8/Rev.1, 1989), p. 133 à 136.

219/ Ibid., p. 136 à 138.

220/ Plusieurs études sur les services - par exemple celles qu'ont effectuées le Programme FAST de la Communauté économique européenne, l'Office of Technology Assessment aux Etats-Unis et le Softnomics Centre au Japon - ont mis en lumière le rôle stratégique du secteur des services, en particulier des services à forte intensité de connaissances. Voir à ce sujet Les services dans l'économie mondiale, op. cit., p. 165 à 174.

221/ Les services dans l'économie mondiale, op. cit., p. 166. Voir également CNUCED, Technology, Trade Policy and the Uruguay Round (publication des Nations Unies, UNCTAD/ITP/23, 1990), p. 254 à 260.

222/ Voir Albert Bressand, "L'accès aux réseaux et le commerce des services", dans CNUCED, Commerce des services : questions sectorielles (publication des Nations Unies, UNCTAD/ITP/26), p. 237 à 242, op. cit.; Bressand et Nicolaidis, "Networks at the Heart of the Service Economy" dans Strategic Trends in Services, rédigé par les mêmes auteurs, New York, Harper and Row, 1989.

223/ Voir le World Investment Report, 1991, document ST/CTC/118 du Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, juillet 1991.

224/ Voir Bressand dans Commerce des services : questions sectorielles, op. cit.

225/ Voir P. Brusick, M. Gibbs, M. Mashayekhi, "Anti-Competitive Practices in the Services Sector, Uruguay Round", Further Papers on Selected Issues (UNCTAD/ITP/42, 1990).

226/ L'analyse du commerce des services est entravée par le manque de fiabilité des statistiques sur les services, qui est dû à plusieurs facteurs : a) utilisation de méthodes différentes de classement et de présentation de rapports dans les divers pays, b) absence de désagrégation, et c) impossibilité de déterminer avec précision quelles sont les sources et les destinations des transactions portant sur des services. Voir Maria Dunavolgli : "Statistics on Service Trade in Asia", dans Services in Asia and the Pacific, UNCTAD/ITP/51, vol. II, Genève 1991. En outre, un fort

(Suite de la note page suivante)

(Suite de la note 226/)

pourcentage des transactions internationales portant sur des services interviennent au sein même de sociétés transnationales ou entre ces sociétés, si bien qu'elles ne sont généralement pas enregistrées. Les versements de redevances et de commissions liées à la vente de telle ou telle propriété intellectuelle soulèvent également des problèmes parce qu'ils sont considérés dans certains cas comme un revenu de la propriété et dans d'autres cas comme un commerce de services. De plus, les transferts sans contrepartie et les envois de fonds de travailleurs à l'étranger représentent souvent des exportations de services. Les seuls chiffres internationaux globaux qui soient comparables au sujet du commerce des services sont tirés des rapports du FMI sur la balance des paiements. Pour de nombreuses raisons, cependant, ces chiffres ne paraissent pas tenir compte des courants internationaux de services dans toute leur ampleur, en particulier si l'on adopte au sujet du commerce des services la définition qui paraît ressortir des Négociations d'Uruguay.

227/ Pour déterminer quels sont, parmi les pays en développement, les principaux exportateurs et importateurs de services, on a utilisé les chiffres de 1988, faute de disposer des données nécessaires. Hong Kong est exclu de l'analyse, du fait que ce territoire ne communique pas de statistiques sur sa balance des paiements au Fonds monétaire international.

228/ Dans les statistiques du FMI concernant les balances des paiements, ces transactions sont inscrites au poste "revenu du travail" ou "transferts sans contrepartie". Il y a un certain nombre de pays qui les classent dans les "autres services".

229/ Voir à ce sujet le chapitre II, relatif au commerce international.

230/ Voir R. Grey, "Le marché unique de 1992, les secteurs de services et l'Uruguay Round", dans Commerce des services : questions sectorielles, op. cit.

231/ Voir World Investment Report 1991, op. cit.

232/ Peter Burn et Peter Clark, "Canada-United States FTA and its Impact on Developing Countries" (UNCTAD/ITP/42), op. cit.

233/ H. Howells, "Technological innovation, industrial organization and location services in the European Community. Regional development prospects and the role of information services", FAST occasional paper 142, Commission des Communautés européennes, Bruxelles, avril 1987.

234/ Il y a un certain nombre de secteurs importants dont il ne sera pas question ici, y compris : a) la transformation (maquiladoras); b) le commerce de détail et la distribution; c) l'impression et la publication. Ils sont étudiés dans le contexte de certains pays dans des publications de la CNUCED, par exemple dans "Mexico, Una Economía de Servicios", op. cit., et Servicios en la República Dominicana, op. cit. En outre, la question des transports maritimes a été traitée à part.

235/ Ce que le récent scandale de la BCCI n'a fait que confirmer.

236/ Voir Japan Research Institute, "Service in the Japanese Economy", dans Services in Asia and the Pacific, UNCTAD/ITP/51, vol. II.

237/ Voir R. de C. Grey : 1992, Financial Services and the Uruguay Round, document de travail de la CNUCED, 1991.

238/ Voir Andrew J. Cornford, "The Multilateral Negotiations on Banking Services", document de travail de la CNUCED, avril 1991 et, du même auteur, "Notes on Multilateral Framework on Trade in Banking Services", dans Uruguay Round: Further Papers on Selected Issues, UNCTAD/ITP/42, op. cit.

239/ Bryant, op. cit.

240/ La réglementation est considérée comme ayant un lien avec le bien public. Holcombe, A.G. and Holcombe, L.P., "The Market for Regulation", Journal of Institutional and Theoretical Economics, vol. 142, 1986, p. 684 à 696.

241/ CNUCED, Fiabilité des compagnies de réassurance, Genève, TD/B/C.3/221, 1987.

242/ Voir, par exemple, UN Hoe Park, "Trade in Insurance in Korea", dans Services in Asia and the Pacific, vol. I, op. cit.

243/ "Les pays en développement, qui comptent 70 % de la population mondiale et ont à leur actif 20 % du PIB mondial, utilisent 7 % des téléphones existant dans le monde. Il y a plus de téléphones à Tokyo que dans toute l'Afrique".

244/ Comme autres systèmes de satellites on peut citer : INMARSAT, INTER SPUTNIK, EUTELSAT et ARABSAT.

245/ Voir R. Pipe, op. cit.

246/ Voir Y. Soubra, "Les services de construction et d'ingénierie : Points à retenir dans les négociations multilatérales sur le commerce des services", dans Commerce des services : questions sectorielles, UNCTAD/ITP/26, Genève, 1990.

247/ J. Roberts, "Engineering Consultancy, Industrialization and Development", dans Journal of Development Studies, vol. 9, No 1, p. 39 à 42, octobre 1972.

248/ Engineering News Record, vol. 223, No 6, 10 août 1989.

249/ Banque mondiale, The Construction Industry: issues and strategies for developing countries, Washington, D.C., 1984, p. 3 et 11.

250/ S. Lall, "Exports of technology by newly industrializing countries: an overview", dans World Development, vol. 12, No 5/6, mai/juin 1984.

251/ En 1988, le classement des Etats selon leur trafic aérien international régulier (passagers, fret et courrier transportés par leurs compagnies aériennes) était le suivant : 1) Etats-Unis, 2) Royaume-Uni, 3) Japon, 4) République fédérale d'Allemagne, 5) France, 6) Pays-Bas, 7) Singapour, 8) Australie, 9) Canada, 10) République de Corée, 11) Italie, 12) Suisse, 13) Thaïlande, 14) Espagne, 15) URSS, 16) Brésil, 17) Pays scandinaves (Danemark, Norvège, Suède), 18) Inde, 19) Indonésie et 20) Israël. Voir circulaire 222-AT/90 de l'OACI, p. 61, 1990.

252/ Règlement du Conseil (CEE) 2299/89; voir à ce propos R. Grey, "Le marché unique de 1992, les secteurs de services et l'Uruguay Round", dans UNCTAD/ITP/26, op. cit.

253/ Les systèmes d'information en réseaux, comme l'a souligné Alvin Toffler, "sont de plus considérés comme des armes stratégiques, qui aident les compagnies à protéger les marchés établis et à en attaquer de nouveaux". Alvin Toffler, "Powershift", novembre 1990, p. 108. Voir également Albert Bressand, "L'accès aux réseaux et le commerce des services dans le sillage des négociations d'Uruguay", dans Commerce des services : questions sectorielles (publication des Nations Unies, UNCTAD/ITP/26), p. 237 à 273.

254/ Voir Findlay et Forsyth, op. cit.

255/ Thierry Noyelle, "Les services aux entreprises dans les Négociations d'Uruguay sur le commerce des services", Commerce des services : questions sectorielles (publication des Nations Unies, UNCTAD/ITP/26), p. 341 à 398, op. cit.

256/ Sieh Lee Mei Ling, "Professional Business Services in ASEAN and the Uruguay Round Trade Negotiations", Services in Asia and Pacific : Selected Papers, vol. I (publication des Nations Unies, UNCTAD/ITP/51), p. 35 à 74, op. cit.

257/ Ces obstacles découlent notamment de l'impossibilité d'obtenir une licence et de passer les examens conférant les titres requis, de la non-reconnaissance de diplômes étrangers, de la non-reconnaissance des ressortissants étrangers ou des non-résidents, de l'obligation - ou de l'interdiction - de créer des coentreprises, de restrictions à l'établissement d'une présence locale, de mesures de contrôle des changes qui entravent le rapatriement des bénéficiaires par les sociétés, de paiements de contrepartie, de restrictions en matière d'embauche, de l'obligation d'employer des consultants locaux, de la réglementation discriminatoire des commissions et des frais, de dispositions discriminatoires en matière de passation des marchés, de restrictions à l'entrée sur le territoire, notamment en matière de visa, de l'interdiction d'utiliser le nom commercial de la société, du refus d'accès aux réseaux d'information transfrontières ou aux services de télécommunications, de l'octroi de subventions ou d'autres formes d'aide publique aux fournisseurs nationaux (crédits mixtes, aide financière générale, exportations directes ou subventions d'exploitation) et de pratiques

(Suite de la note page suivante)

(Suite de la note 257/)

anticoncurrentielles de la part de sociétés transnationales (fixation concertée des prix ou ententes visant à protéger leurs marchés et leur clientèle mondiale). Philippe Brusick, Murray Gibbs et Mina Mashayekhi, "Anti-competitive Practices in the Services Sector", Uruguay Round: Further Papers on Selected Issues (publication des Nations Unies, UNCTAD/ITP/42), p. 129 à 151, op. cit.

258/ Voir Borja, et al., "Servicios de Software y Computación" Mexico, Una Economía de Servicios, op. cit.

259/ Saurabh Srivastava, "Computer Software and Data processing", dans Services and Development Potential: The Indian Context (publication des Nations Unies, UNCTAD/ITP/22), p. 191.

260/ Borja, dans Mexico, Una Economía de Servicios, op. cit.

261/ Dans les comptes du revenu national, la prestation d'un service n'est considérée comme une exportation de services que si le prestataire séjourne à l'étranger moins de trois mois et s'il est rémunéré par une société étrangère. S'il séjourne dans le pays plus de trois mois et/ou est payé par une entreprise locale (sous contrôle national ou étranger), la prestation est considérée non pas comme une importation, mais comme une contribution au PIB, comme si elle était effectuée par un résident. Les méthodes d'enregistrement dans la balance des paiements des transactions internationales sur les services de main-d'oeuvre ne sont pas uniformes. La plupart des pays les classent sous le poste "revenu du travail" ou "envois de fonds des travailleurs", mais certains les enregistrent sous le poste "autres services". Le poste "revenu du travail" comprend les salaires, traitements et autre rémunération des personnes travaillant dans un pays autre que celui où ils résident pour un résident de ce pays, pendant moins d'un an. Les envois de fonds des travailleurs englobent les transferts sans contrepartie des migrants restant ou censés rester dans le pays pendant au moins un an. Aux fins de l'établissement de la balance des paiements, tous les séjours à l'étranger d'une durée d'un an ou plus sont habituellement considérés comme une immigration de facto (changement de résidence) et, par conséquent, les envois de fonds des travailleurs relèvent de la catégorie des transferts sans contrepartie, dans la mesure où une partie fournit à une autre une valeur économique sans qu'il y ait réciprocité. Mais ce n'est là qu'une convention et, dans la pratique, il est difficile de faire clairement la distinction. Le poste "transfert des migrants" doit aussi être pris en considération dans l'analyse des transactions internationales relevant du commerce des services. Il indique le nouveau patrimoine des migrants, y compris leurs effets personnels et familiaux et leurs biens de production meubles, ainsi que leurs intérêts dans des entreprises locales et leurs avoirs invisibles non financiers.

262/ Pour plus de détails, voir chapitre 3 : "Organized and clandestine migration", dans Migrations internationales en Afrique : aspects légaux et administratifs (Sergio Ricca, BIT, 1989). Voir également "The Reorganization of Mine Labour Recruitment in Southern Africa: Evidence from Botswana" par John Taylor, dans International Review, vol. 24, No 90.

263/ Voir Charles Castles, "The Guest-Worker in Western Europe: An Obituary", dans International Migration Review: Temporary Worker Programs: Mechanisms, Conditions, Consequences, vol. 20, 1986, Centre d'études migratoires, p. 761.

264/ Dans les comptes de la balance des paiements, le Fonds monétaire international (FMI) inclut les voyages dans la catégorie des services et ce poste est généralement considéré comme un indicateur du commerce des services liés au tourisme. Certaines statistiques du tourisme tiennent compte aussi des services fournis aux passagers. L'Organisation mondiale du tourisme calcule la balance du tourisme à l'aide d'un modèle simplifié incluant les transports internationaux. La liste des services liés au tourisme, qui sert de référence au groupe de négociation sur les services dans le cadre de l'Uruguay Round, ne donne aucune définition mais son champ d'application englobe pratiquement toutes les activités liées au commerce international dans le secteur du tourisme.

265/ Voir aussi la section sur les transports aériens.

266/ Il est important de noter que les recettes tirées des voyages ne sont pas représentatives des gains que le tourisme international procure aux compagnies aériennes, aux voyagistes, aux chaînes d'hôtels et aux agences de voyages. De plus, le marché mondial du tourisme est bien plus important que ne l'indiquent les statistiques de la balance des paiements du FMI.

267/ Voir la section sur les transports aériens dans ce chapitre.

268/ Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, Foreign Direct Investment and Transnational Corporations in Services (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.89.II.A.1), 1989.

269/ Pour une étude des réseaux, voir Bressand, op. cit. Voir également la section sur l'aviation civile dans la présente annexe.

270/ Carner Françoise, "America Latina y el Caribe : El comercio de servicios en turismo y los negociaciones de la Ronda Uruguay", CEPAL, document No LC/R.937, reproduit dans l'étude CNUCED/CEPAL/SELA/PNUD intitulée : "Sectores de servicios en America Latina", UNCTAD/ITP, à paraître, 1991.

271/ Dans une étude sur les services audiovisuels, l'OCDE note que ces services font partie du secteur de la communication et de l'information et que les oeuvres audiovisuelles peuvent être définies comme des séquences d'images animées, éventuellement accompagnées de matériel sonore. OCDE, Echanges internationaux de services : Les oeuvres audiovisuelles (Paris, OCDE, 1986), p. 8 et 10. Pour compléter la définition, l'OCDE précise que les oeuvres audiovisuelles : a) sont enregistrées ou transmises directement, b) sont destinées à une ou plusieurs personnes morales ou physiques pour une utilisation privée, semi-commerciale ou commerciale, l'usage du destinataire

(Suite de la note page suivante)

(Suite de la note 271/)

final étant professionnel ou privé, et c) ont un contenu culturel, éducatif, scientifique, publicitaire ou de divertissement. Dans une étude de l'UNESCO, le terme "médias" est employé pour désigner un secteur comprenant la presse, l'édition, l'industrie de l'enregistrement sonore, la télévision, la radio et le cinéma. UNESCO, Rapport sur la communication dans le monde, 1989 (publication des Nations Unies, numéro de vente). L'UNESCO s'efforce d'établir régulièrement des statistiques sur les flux internationaux de films et de programmes de télévision.

272/ Ibid., p. 10 et 11.

273/ A la fin de 1986, on estimait que les ventes de matériel vidéo représentaient 120 millions d'unités, chiffre qui a été atteint au cours de la dernière décennie, la moitié de ces ventes étant concentrée sur les deux dernières années. Voir Manuel Alvarado, ed., Video World-Wide (UNESCO, 1988), p. 3.

274/ Voir Malati Tambay Vaidya, "Trade in Media Services: Asia and the Pacific Region", dans UNCTAD, Services in Asia and the Pacific: Selected Papers, vol. 1 (publication des Nations Unies, UNCTAD/ITP/51), p. 293.

275/ Ibid., p. 26.

276/ "International Flow of Television Programmes", op. cit., p. 53.

277/ "International Flow of Television Programmes", op. cit., p. 47.

278/ Voir Susan Christopherson et Stephen Ball, "Les services audiovisuels : Considérations intéressantes des négociations commerciales multilatérales", dans Commerce des services : Questions sectorielles (Publication des Nations Unies, UNCTAD/ITP/26), p. 275.

279/ Ibid., p. 54. Voir aussi Christopherson et Ball, op. cit.

280/ Pour plus de détails sur la question, voir le document du GATT intitulé "Matters relating to trade in audiovisual services", MTN.GNG/AUD/W/31, p. 2.

281/ Cette directive est examinée dans : John Howkins et Michael Foster, Television in 1992: A Guide to Europe's New TV, Film and Video Business (Cooper et Lybrand, 1989), p. 57 à 89 et 121 à 124. Pour le texte de la directive, voir ibid., annexe II.

282/ Voir Christopherson et Ball, op. cit., p. 319.

283/ Voir Christopherson et Ball, op. cit., p. 314 à 318, pour une analyse de l'évolution des structures du capital, de la distribution et de la production.

284/ Voir Christopherson et Ball, op. cit., p. 317.

285/ Peter Burn, "Les services professionnels et les Négociations d'Uruguay : enseignements tirés de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis", dans CNUCED, Commerce des services : Questions sectorielles (publication des Nations Unies, UNCTAD/ITP/26), p. 399 à 440, op. cit.

286/ Voir Christopherson et Ball, op. cit.

287/ Avec l'essor du tourisme et la création de zones de libre-échange, la République dominicaine a manqué d'environ 375 000 techniciens, la plupart dans des services clés - gestionnaires, comptables, ingénieurs. Dans certains cas, notamment dans le secteur du tourisme, cette pénurie a pu être surmontée grâce à un programme de formation en cours d'emploi.

288/ Voir Flavia Martinelli, dans Services in Asia and the Pacific, vol. II, UNCTAD/ITP/51, vol. II.

289/ Seih Mei Ling, op. cit.

290/ Voir Philip Brusick, Murray Gibbs et Mina Mashayekhi, "Anti-competitive Practices in the Service Sector", dans Uruguay Round: Further Papers on Selected Issues (publication des Nations Unies, UNCTAD/ITP/42), p. 129 à 156, op. cit.

291/ Ibid., p. 142 à 144.

292/ Il convient de noter que la distribution était l'un des trois principaux thèmes des discussions entre les Etats-Unis et le Japon sur les obstacles stratégiques à une initiative commerciale. Voir Bressand, "L'accès aux réseaux", op. cit.

293/ Voir T. Noyelle, "Computer Software and Computer Services", dans UNCTAD/ITP/51, op. cit.

294/ Voir Services in the World Economy, op. cit., chapitre V.

Tableau IV-1 (annexe)

LES 20 PRINCIPAUX PAYS EXPORTATEURS DE SERVICES EN 1989

Rang	Tous services confondus	Valeur (en milliards de dollars)	Part du total mondial (en pourcentage)	Transports maritimes	Valeur (en milliards de dollars)	Part du total mondial (en pourcentage)
1	Etats-Unis	90.5	15.4	Japon	9.4	11.8
2	France	61.7	10.5	France	7.0	8.8
3	Royaume-Uni	45.6	7.8	Italie	6.8	8.5
4	Allemagne, Rép. féd. d'	39.0	6.6	Norvège	6.2	7.7
5	Japon	37.1	6.3	Etats-Unis	5.8	7.3
6	Italie	33.7	5.7	Allemagne, Rép.féd.d'	5.3	6.6
7	Espagne	24.8	4.2	Royaume-Uni	4.6	5.8
8	Pays-Bas	23.9	4.1	Pays-Bas	4.6	5.7
9	Belgique/Luxembourg	22.1	3.8	Belgique/Luxembourg	4.0	5.0
10	Autriche	18.0	3.1	Suède	2.6	3.2
11	Suisse	14.1	2.4	Danemark	2.5	3.1
12	Canada	13.8	2.4	République de Corée	2.2	2.7
13	Suède	11.1	1.9	Tchécoslovaquie	1.6	2.0
14	Singapour	11.0	1.9	Espagne	1.6	2.0
15	Norvège	10.4	1.8	Chine	1.4	1.7
16	Danemark	9.8	1.7	Singapour	1.4	1.7
17	Mexique	9.4	1.6	Pologne	1.4	1.7
18	République de Corée	9.3	1.6	Autriche	1.2	1.5
19	Australie	7.9	1.3	Brésil	0.9	1.1
20	Turquie	5.7	1.0	Nouvelle-Zélande	0.9	1.1
	Total pour les 20 pays	498.9	85.1	Total pour les 20 pays	71.4	8.9
	Total mondial	608.5	100.0	Total mondial	80.3	100.0

Tableau IV-1 (annexe) (suite)

Rang	Voyages	Valeur (en milliards de dollars)	Part du total mondial (en pourcentage)	Services rendus aux passagers	Valeur (en milliards de dollars)	Part du total mondial (en pourcentage)
1	Etats-Unis	34.4	18.1	Etats-Unis	10.1	27.3
2	France	16.2	8.5	Royaume-Uni	4.5	12.2
3	Espagne	16.2	8.5	Allemagne, Rép.féd.d'	3.9	10.6
4	Italie	11.9	6.3	Espagne	1.7	4.6
5	Royaume-Uni	11.3	5.9	Japon	1.5	4.0
6	Autriche	10.7	5.6	Italie	1.4	3.8
7	Allemagne, Rép.féd.d'	8.6	4.5	Suisse	1.4	3.8
8	Canada	6.1	3.2	Pays-Bas	1.4	3.7
9	Suisse	5.7	3.0	Australie	1.1	3.1
10	Mexique	4.8	2.5	République de Corée	0.8	2.2
11	Thaïlande	3.8	2.0	Belgique/Luxembourg	0.8	2.1
12	République de Corée	3.3	1.7	Suède	0.8	2.1
13	Australie	3.2	1.7	Finlande	0.5	1.3
14	Japon	3.1	1.7	Egypte	0.5	1.3
15	Belgique/Luxembourg	3.1	1.6	Thaïlande	0.5	1.3
16	Pays-Bas	3.0	1.6	Yougoslavie	0.5	1.3
17	Singapour	2.9	1.5	Norvège	0.5	1.3
18	Portugal	2.7	1.4	Malaisie	0.4	1.1
19	Turquie	2.6	1.3	Chine	0.4	1.0
20	Suède	2.5	1.3	Mexique	0.3	0.9
	Total pour les 20 pays	156.1	81.9	Total pour les 20 pays	33.0	89.0
	Total mondial	191.0	100.0	Total mondial	37.0	100.0

Tableau IV-1 (annexe) (suite)

Rang	Autres transports	Valeur (en milliards de dollars)	Part du total mondial (en pourcentage)	Autres services	Valeur (en milliards de dollars)	Part du total mondial (en pourcentage)
1	Etats-Unis	14.6	20.8	France	26.7	12.7
2	France	11.8	16.9	Etats-Unis	25.6	12.2
3	Japon	7.2	10.3	Royaume-Uni	21.4	10.2
4	Pays-Bas	5.7	8.1	Allemagne, Rép.féd.d'	17.5	8.3
5	Royaume-Uni	3.8	5.4	Japon	15.8	7.5
6	Allemagne, Rép.féd.d'	3.6	5.2	Belgique/Luxembourg	12.8	6.1
7	Singapour	2.4	3.5	Italie	12.7	6.1
8	Egypte	2.4	3.4	Pays-Bas	9.3	4.4
9	Espagne	2.0	2.8	Canada	6.7	3.2
10	Belgique/Luxembourg	1.5	2.2	Suisse	6.6	3.1
11	Australie	1.4	2.0	Autriche	6.0	2.8
12	Danemark	1.2	1.7	Suède	4.4	2.1
13	Suède	0.8	1.2	Singapour	4.2	2.0
14	Yougoslavie	0.8	1.2	Mexique	3.9	1.9
15	Italie	0.8	1.1	Danemark	3.7	1.8
16	Norvège	0.6	0.8	Espagne	3.3	1.6
17	Finlande	0.5	0.8	Grèce	2.6	1.2
18	République de Corée	0.5	0.7	République de Corée	2.4	1.2
19	Panama	0.5	0.7	Turquie	2.2	1.0
20	Irlande	0.5	0.7	Philippines	2.0	0.9
	Total pour les 20 pays	62.6	89.5	Total pour les 20 pays	189.8	90.3
	Total mondial	69.9	100.0	Total mondial	213.7	100.0

Source : FMI, Balance of Payments Statistics, et Base de données du secrétariat de la CNUCED.

Chapitre V

PRODUITS DE BASE

A. PRODUITS DE BASE ET DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

1. Les produits de base dans le commerce mondial

801. Les produits de base ont perdu beaucoup de leur importance dans les échanges commerciaux mondiaux pendant les années 80, leur part tombant de 41 à 26 %. Ainsi qu'il ressort de la figure V-1, c'est la part des combustibles qui a le plus baissé, de 23 % en 1979/81 à 10 % en 1987/89, mais celle des trois autres groupes de produits a également fléchi. Dans l'ensemble, la valeur du commerce des produits de base est tombée d'une moyenne annuelle de 779 milliards de dollars pendant la période 1979/81 à 739 milliards de dollars en 1987/89 (en DTS, de 624 milliards à 573 milliards) 295/. Cette diminution a été provoquée essentiellement par la chute des cours : l'indice des prix des produits de base de la CNUCED accuse pour la période une perte de 15 % en dollars et de 18 % en DTS.

802. A en juger par leurs parts du marché mondial (voir figure V-2), les pays en développement sont devenus des exportateurs moins importants de produits de base, surtout parce que leur participation aux exportations de combustibles a diminué.

803. L'inverse s'est produit pour les pays développés à économie de marché. La part des pays en développement dans les importations mondiales de produits de base n'a pas sensiblement changé, combustibles compris ou non. En revanche, leurs importations totales de produits de base ont augmenté en pourcentage de leurs exportations totales de ces produits, passant de 37 à 56 % pendant la période considérée. Les pays développés à économie de marché ont absorbé une part croissante des importations de produits de base autres que les combustibles, tandis que la part des pays d'Europe orientale a diminué.

804. Les recettes d'exportation que les pays en développement retirent des produits de base ont fait une chute spectaculaire, passant d'une moyenne annuelle de 405 milliards de dollars pendant la période 1979/81 à 271 milliards de dollars en 1987/89 (en DTS, de 325 milliards à 208 milliards). L'écart est dû surtout à l'Asie occidentale : ses recettes d'exportation, provenant essentiellement des combustibles, sont tombées de 182 milliards de dollars à 79 milliards de dollars (en DTS, de 145 milliards à 60 milliards). Les recettes d'exportation que les produits de base rapportent à l'Afrique ont reculé de 40 %, tandis que celles de l'Asie du Sud et du Sud-Est progressaient légèrement par suite d'une forte croissance des exportations nouvelles et traditionnelles de produits de base.

805. Les recettes d'exportation ont été extrêmement irrégulières au niveau des pays et les déficits des recettes provenant de produits autres que les combustibles se sont accentués pendant la deuxième moitié des années 80, comme le montre la figure V-3, pour les six produits auxquels correspond la majeure partie des déficits. Les pays en développement ont presque tous enregistré ces déficits, qui sont estimés à 4 milliards de DTS en moyenne par an pour l'ensemble du secteur des produits de base. Dans plus d'un tiers des pays,

les déficits se sont répétés. Pour les combustibles, ils ont été encore plus marqués, puisqu'ils ont atteint en moyenne 42 milliards de DTS par an 296/.

806. Comme il ressort de la figure V-3, les déficits de recettes d'exportation des pays en développement coïncident souvent avec un accroissement du volume des exportations mondiales. Ils vont donc de pair avec le marasme des prix sur le marché mondial et ne dénotent pas un problème temporaire appelé à se corriger lui-même au niveau des pays. D'un autre côté, ces manques à gagner peuvent s'expliquer par la diversification des exportations de tel ou tel pays en réaction aux conditions du marché.

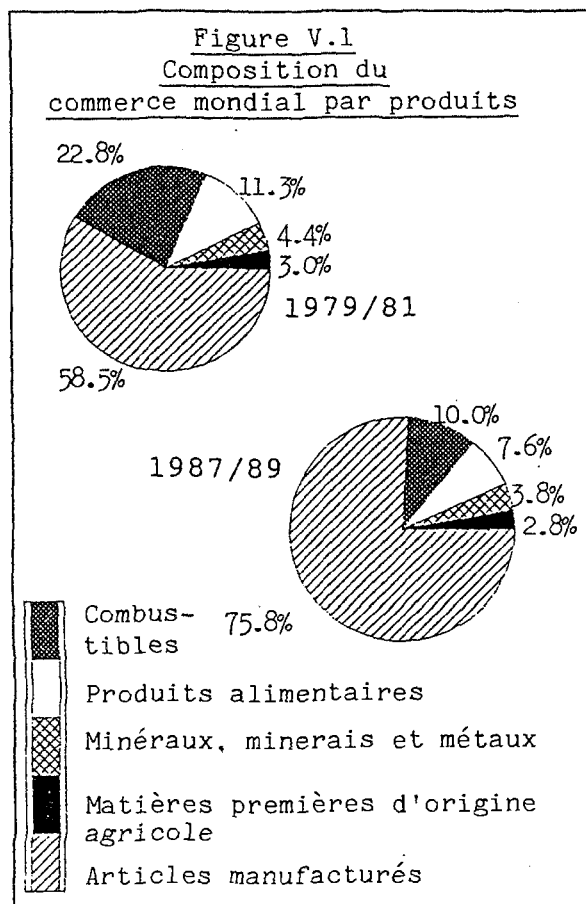
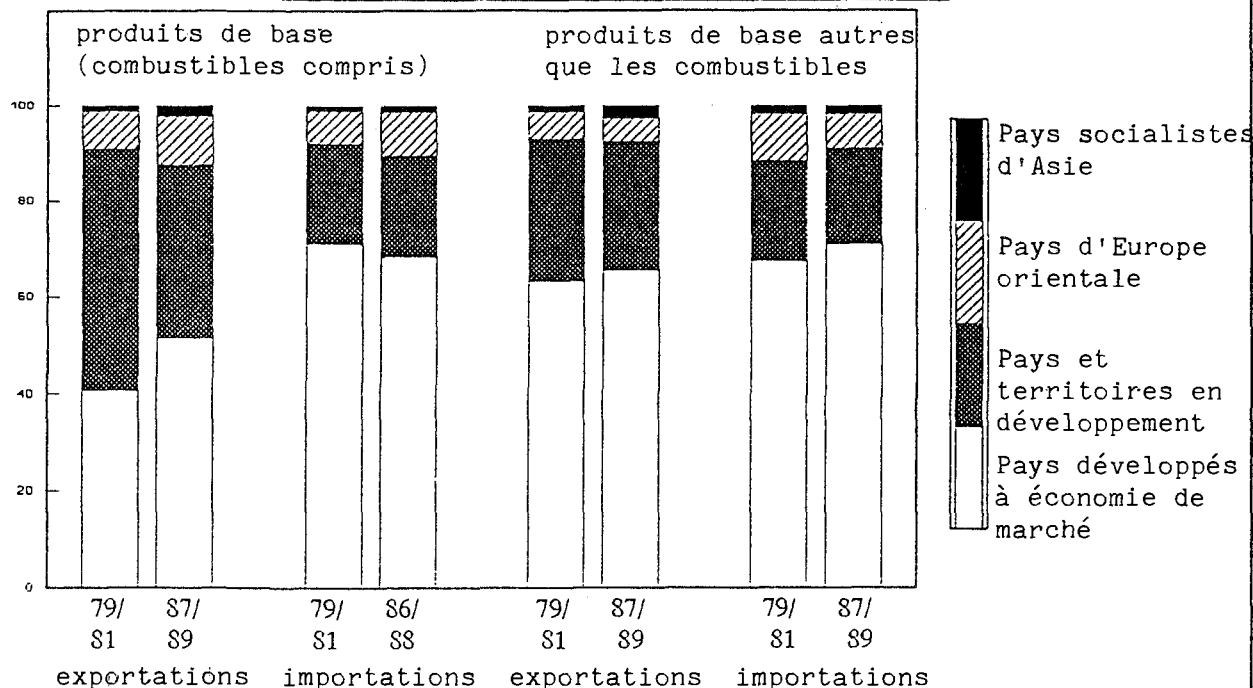


Figure V.2

Parts de marché mondial dans les importations et les exportations de produits de base, 1979/81 et 1987/89 1/



1/ Les chiffres des importations de combustibles en 1989 n'étaient pas disponibles.

2. Dépendance à l'égard des exportations de produits de base et croissance économique

807. La baisse des recettes d'exportation provenant des produits de base et la part décroissante des pays en développement dans le commerce mondial contrastent avec le fait que la plupart de ces pays dépendent encore beaucoup des produits de base pour la production intérieure, l'emploi et les recettes d'exportation. Alors que les pays de l'Asie du Sud et du Sud-Est, comme l'indique le tableau V-1, ont enregistré une diminution de la part des produits de base dans leurs exportations totales, qui a rapproché le niveau de leur dépendance à l'égard de ces produits de celui des pays développés à économie de marché, l'importance persistante des exportations de produits de base pour les autres pays d'Asie et d'Afrique et pour les pays américains en développement, est impressionnante. Le tableau V-1 ne rend pas toute l'ampleur de cette dépendance, puisque les exportations de pierres précieuses et d'or n'y ont pas été englobées dans les exportations de produits de base. Or elles ont pris énormément d'importance pour de nombreux pays en développement et se répercutent en particulier sur les chiffres concernant l'Océanie en développement. Par exemple, si l'on inclut l'or dans les exportations de l'Océanie en développement, la dépendance à l'égard des produits de base en 1987/89 s'est chiffrée à 83 %, face aux 76 % indiqués dans le tableau.

Figure V.3

Pays en développement : déficits annuels bruts des recettes d'exportation provenant des principaux produits de base hors combustibles et indices des volumes exportés de ces produits

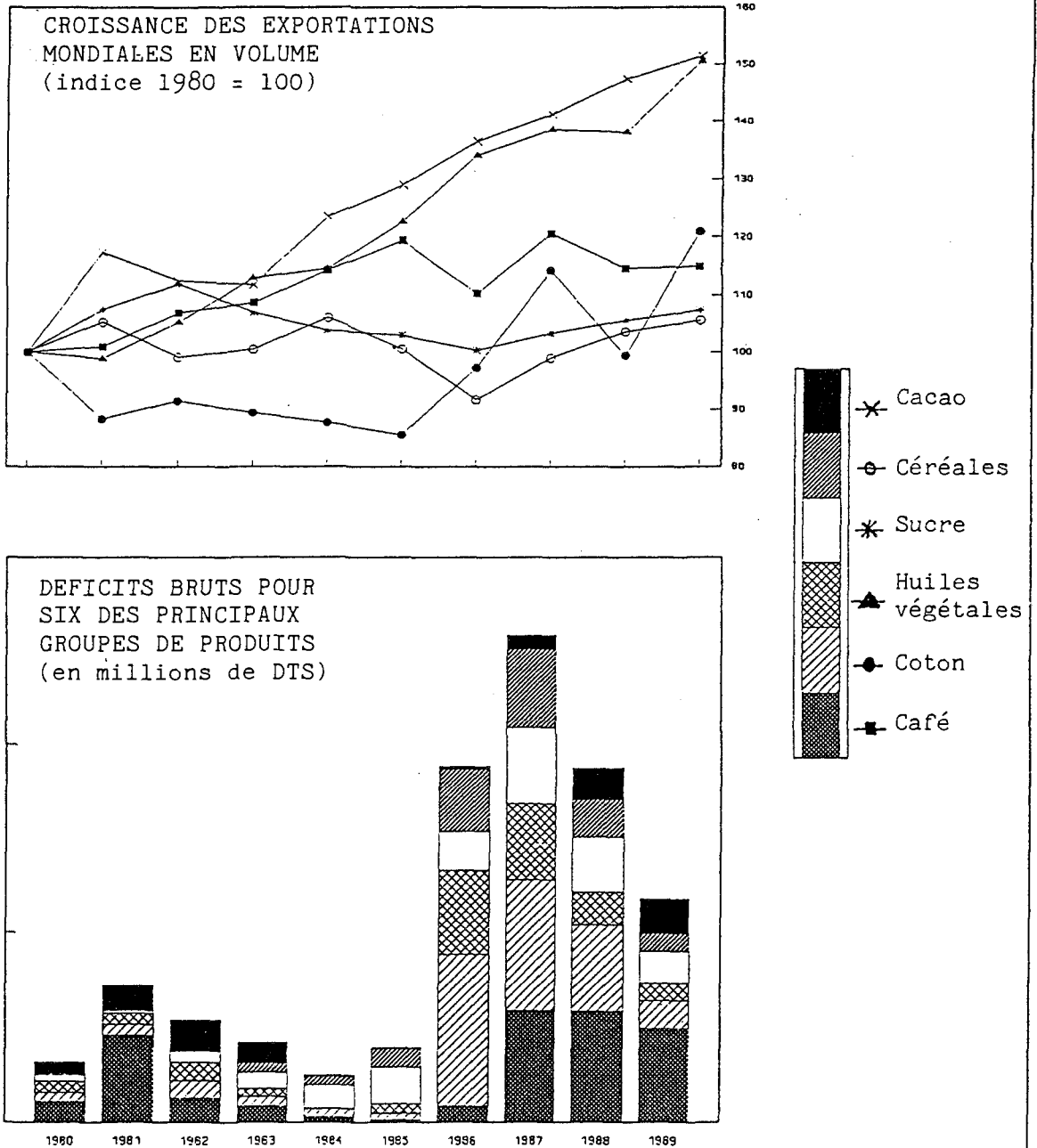


Tableau V-1

Dépendance à l'égard des produits de base par région, 1979-1981 et 1987-1989

A. Le rôle des exportations de produits de base									
		OCDE	Pays d'Europe orientale	Asie et Pacifique			Amérique en développement	Afrique	
				Asie occidentale	Asie du Sud et du Sud-Est	Océanie en développement		Afrique du Nord	Afrique subsaharienne
Part des produits primaires dans les recettes totales d'exportation (%)	1979-1981	25.6	38.0	96.0	47.7	90.6	79.1	96.8	94.8
	1987-1989	19.1	36.4	84.2	21.5	76.0	67.3	85.9	91.6
Part des produits primaires hors combustibles dans les recettes des exportations hors combustibles (%)	1979-1981	20.4	10.4	38.3	29.1	90.3	68.1	74.1	87.3
	1987-1989	15.9	14.9	32.2	15.5	75.7	57.5	48.6	85.4
B. Le rôle des importations de produits de base ^{a/}									
		OCDE	Pays d'Europe orientale	Asie et Pacifique			Amérique en développement	Afrique	
				Asie occidentale	Asie du Sud et du Sud-Est	Océanie en développement		Afrique du Nord	Afrique subsaharienne
Part des produits primaires dans les recettes totales d'exportation (%)	1979-1981	50.4	40.8	27.2	41.3	46.8	27.7	35.4	30.4
	1986-1988	28.9	36.8	27.8	28.1	33.4	24.0	32.0	34.6
Part des produits primaires hors combustibles dans les recettes des exportations hors combustibles (%)	1979-1981	27.1	31.8	18.9	24.3	25.5	14.5	30.7	18.6
	1986-1988	21.2	22.7	21.3	19.1	23.1	14.7	29.6	25.2

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des données tirées du Commodity Yearbook, 1991 de la CNUCED, et d'autres sources.

^{a/} Les chiffres des importations de combustibles en 1989 n'étaient pas disponibles.

808. En Asie du Sud et du Sud-Est, la plupart des pays ont eu part à la décrue de la dépendance générale, mais, dans d'autres régions, le recul n'a été observé que dans un nombre limité de pays (voir annexe V-1). En Afrique, cinq pays ont enregistré une diminution de plus de 10 % de la part des exportations de produits de base dans les recettes totales d'exportation, tandis que, dans 40 pays, la part n'a pas sensiblement changé et que, dans quatre, elle a même augmenté. Dans les 31 pays américains en développement, dix (six d'Amérique latine, quatre des Caraïbes) ont réussi une diversification notable aux dépens des produits de base, cependant que, dans cinq pays (tous des Caraïbes), la part des produits de base dans les recettes d'exportation augmentait.

809. Le tableau V-2 montre que, dans l'Amérique et l'Afrique en développement, la dépendance à l'égard des produits de base est foncièrement restée la même, ce qui est particulièrement décourageant si l'on tient compte d'une certaine diversification des exportations à l'intérieur du secteur des produits de base. Vingt des 31 pays en développement d'Amérique et 31 des 47 pays africains tirent plus de la moitié de leurs recettes d'exportation de deux produits de base seulement.

810. Dans leur ensemble, les pays en développement fortement tributaires des produits de base ont enregistré, dans les années 80, une croissance beaucoup plus faible que les pays qui n'en dépendent pas. Les pays auxquels les produits de base rapportent plus de 70 % de leurs recettes totales d'exportation ont eu une croissance moyenne (non pondérée) du PIB de 1,9 %, contre 3,2 % dans les pays où la proportion est inférieure à 70 %. Ce qui est encore plus frappant, c'est que ce rapport se retrouve à l'intérieur de toutes les régions. Le résultat est analogue quand on rattache la croissance du PIB à la dépendance à l'égard de tel ou tel produit. Les pays auxquels un ou deux produits rapportent plus de la moitié de leurs recettes totales d'exportation ont enregistré une croissance annuelle du PIB de 2 % dans les années 80, tandis que ceux dont les recettes d'exportation sont plus diversifiées ont eu une croissance de 3 %; là encore, cet écart se retrouve à l'intérieur de chaque région.

811. Non seulement les pays fortement tributaires des produits de base ont une croissance inférieure à celle des autres, mais encore leurs investissements sont moins abondants, leur inflation est plus élevée et leur dette extérieure est plus lourde. Les 25 pays en développement ayant des ratios dette extérieure/PNB supérieurs à 100 % en 1988 dépendent, à l'exception de la République démocratique populaire lao, des produits de base pour plus de 70 % de leurs recettes d'exportation. En revanche, deux des trois pays africains et les pays américains en développement qui retirent des produits de base moins de 70 % de leurs recettes d'exportation ont un ratio dette extérieure/PNB inférieur à 50 %.

Tableau V-2

Degré de dépendance à l'égard des produits de base,
par région, 1979-1981 et 1987-1989

A. Part des produits de base dans les recettes totales d'exportation								
			1979-1981			1987-1989		
			< 50 %	50-70 %	> 70 %	< 50 %	50-70 %	> 70 %
			(nombre de pays)			(nombre de pays)		
Pays de l'OCDE			17	1	3	17	2	2
Pays d'Europe orientale			5	1	-	5	1	-
Asie et Pacifique	Asie occidentale		-	1	9	1	1	8
	Asie du Sud et du Sud-Est		2	4	10	7	5	4
	Océanie en développement		1	-	8	-	1	8
Amérique en développement			1	8	22	4	6	21
Afrique	Afrique du Nord		-	1	5	1	1	4
	Afrique subsaharienne		-	3	38	1	-	40

B. Part des deux principaux produits de base dans les recettes totales d'exportation								
			1979-1981			1987-1989		
			< 50 %	50-70 %	> 70 %	< 50 %	50-70 %	> 70 %
			(nombre de pays)			(nombre de pays)		
Pays de l'OCDE			19	1	1	20	-	1
Pays d'Europe orientale			5	1	-	5	1	-
Asie et Pacifique	Asie occidentale		1	-	9	1	1	8
	Asie du Sud et du Sud-Est		9	3	4	10	4	2
	Océanie en développement		2	1	6	2	5	2
Amérique en développement			13	11	7	11	14	6
Afrique	Afrique du Nord		1	2	3	3	1	2
	Afrique subsaharienne		4	15	22	5	12	24

Source : Annexe V.I, et CNUCED, Commodity Yearbook 1991.

812. Les pays qui dépendent beaucoup des produits de base enregistrent aussi des manques à gagner relativement plus marqués de leurs recettes d'exportation. Comme le montre le tableau V-3, pour le groupe de pays dont les exportations de produits hors combustibles représentent plus de 70 % des recettes d'exportation totales ne provenant pas de combustibles, les déficits cumulés du secteur des produits de base dans les années 80 ont représenté l'équivalent de sept mois de recettes totales d'exportation, c'est-à-dire beaucoup plus que pour les autres groupes. En fait, leur situation est encore pire qu'elle n'apparaît dans le tableau. Dans un cinquième de ces pays, les déficits du secteur des produits de base dans les années 80 ont représenté plus de deux ans de recettes d'exportation.

813. Pourquoi des résultats si décourageants ? On peut avancer plusieurs raisons. Pour commencer, comme nous le verrons dans la section B.2, les cours mondiaux des produits de base baissent depuis dix ans par rapport à ceux des articles manufacturés. Les producteurs n'ont généralement pas pu traduire les gains de productivité en augmentation des paiements de facteurs (salaires, louage des terres, revenus du capital); au contraire, les gains de productivité ont le plus souvent été annulés par la baisse des prix des produits de base. La capacité du secteur des produits de base de servir de moteur au développement se trouve ainsi limitée.

814. L'effet négatif d'une baisse des prix des produits de base sur la croissance des pays dépendant de ces produits est accentué par le fait que le secteur des produits de base y représente généralement une forte proportion du PIB total. L'analyse montre que, pour les 31 pays qui retirent de trois produits autres que les combustibles plus de 75 % de leurs recettes d'exportation, ces exportations ont constitué en moyenne environ 20 % de leur PIB. Dans le cas des exportateurs tributaires du pétrole, la part dans le PIB était même plus forte. En revanche, là où les trois principaux produits fournissaient moins de 50 % des recettes totales d'exportation, la part des exportations totales de produits de base dans le PIB était inférieure à 9 %.

815. Plus généralement, les contraintes qui, la plupart du temps, maintiennent des pays dans un état de dépendance à l'égard des produits de base - absence de mise en valeur des ressources humaines, d'infrastructure et d'accès aux courants d'investissements - sont aussi celles qui entravent le développement économique d'ensemble. D'une analyse par pays, il ressort que ceux qui, vers la fin des années 60, dépendaient fortement de un à trois produits de base pour leurs recettes d'exportation ont moins réussi que d'autres à diversifier leur économie. Ils étaient moins à même de lancer de nouvelles exportations ou d'accroître des exportations jusque-là secondaires et, quand de nouvelles exportations de produits de base devenaient importantes, c'était souvent aux dépens de celles qui l'étaient auparavant. Leurs exportations d'articles manufacturés n'ont guère augmenté et même, dans nombre d'entre eux, ont été inférieures aux niveaux antérieurs déjà bas.

Tableau V-3

Déficits du secteur des produits de base dans les pays groupés
par degré de dépendance à l'égard de leurs recettes d'exportation
provenant de produits de base autres que les combustibles

<u>Catégorie de pays</u> Degré de dépendance à l'égard des produits de base hors combustibles dans les recettes d'exportation <u>a/</u>	Nombre de pays	Déficits totaux du secteur des produits de base <u>b/</u> (milliards de DTS)	Pourcentage des déficits totaux du secteur des produits de base des pays en développement	Pourcentage des recettes totales d'exportation des pays en développement (1987-1989)	Déficits du secteur des produits de base en mois de recettes d'exportation <u>c/</u>
> 70 %	66	21.0	51	17	7
50-70 %	10	7.3	18	10	4
< 50 %	18	12.2	30	73	1
	--	----	---	---	---
Total	94	40.5	100	100	2

a/ Recettes totales d'exportation provenant de produits de base hors combustibles divisées par les recettes totales provenant d'exportations hors combustibles.

b/ Déficit des recettes d'exportation du secteur des produits de base par rapport à la moyenne mobile de ces recettes sur quatre années.

c/ Déficits totaux du secteur des produits de base pour chaque catégorie, divisés par ses recettes mensuelles moyennes totales d'exportation pendant la période 1987-1989.

816. En outre, le secteur des produits de base continue, dans bien des cas, à manquer de liaisons avec le reste de l'économie. Le phénomène est particulièrement patent pour les minéraux, surtout en Afrique. La part des salaires dans la valeur ajoutée est généralement faible et une proportion considérable des recettes publiques va à des sociétés transnationales. La production repose principalement sur des biens intermédiaires importés et souvent sur des services d'experts étrangers. Il en va de même pour un certain nombre d'autres produits de base. Dans divers pays d'Afrique et d'Océanie, une partie considérable des recettes brutes en devises provenant de la pêche sert à payer le coût des intrants étrangers.

817. Ce qu'il convient de noter à propos de la dépendance à l'égard des produits de base, c'est que les pays qui en sont fortement tributaires, bien que particulièrement vulnérables à l'évolution des marchés mondiaux, n'ont généralement sur ces marchés qu'une influence limitée, puisqu'ils sont, pour la plupart, de petits fournisseurs. Comme il ressort du tableau V-4, pour les pays en développement dans lesquels un à trois produits de base constituent plus de la moitié des exportations totales, dans 50 % des cas de pays-produits où un produit rapporte une part importante des recettes d'exportation, la part de ce pays sur le marché mondial est inférieure à 1 %. Par exemple, dans le cas de la pêche, 10 pays en développement en retirent plus de 20 % de leurs recettes totales d'exportation, mais aucun n'a une part du marché mondial supérieure à 1 %. En revanche, pour les pays développés, dans 75 % des cas où un produit rapporte plus de 5 % de leurs recettes d'exportation, les parts du marché dépassent 5 %.

818. Dans un certain nombre de pays en développement, les exportations d'articles manufacturés ont dépassé ou atteint les exportations de produits de base et sont devenus le secteur le plus dynamique de l'économie. Néanmoins, pour la majorité des pays en développement, les produits de base devront rester le moteur de la croissance, en particulier pour ceux qui n'ont guère de possibilités de diversifier leur économie en privilégiant moins les produits de base. Quand la diversification est possible, elle devra souvent s'effectuer à base d'intrants venant du secteur des produits de base, notamment dans la transformation et dans la production de services se rapportant aux produits de base. Il est extrêmement improbable que des activités nouvelles remplacent complètement celles du secteur des produits de base; il est plus probable que la diversification vers des activités dans d'autres secteurs ira de pair avec la diversification à l'intérieur de ce secteur et avec une amélioration de la compétitivité et de la productivité pour les produits de base traditionnellement exportés. En réalité, l'expérience montre que les pays qui remportent le plus de succès dans leurs exportations traditionnelles de produits de base sont souvent aussi ceux qui réussissent le mieux à se rendre moins dépendants de ces produits.

Tableau V-4

Dépendance à l'égard des produits de base
et parts du marché mondial, 1988

Cas de pays-produits où les exportations d'un produit déterminé
représentent plus de 5 % des recettes totales d'exportation d'un pays

Catégorie de pays	Nombre total de cas de pays-produits	Part des pays dans les exportations mondiales de divers produits de base						
		< 1 %	1-2 %	2-5 %	5-10 %	10-20 %	20-50 %	> 50 %
Pays en développement qui dépendent d'un à trois produits de base pour plus de 50 % de leurs recettes d'exportation (76)	225	112	29	39	19	14	11	1
Autres pays en développement (24)	41	3	7	12	2	9	6	2
Pays développés (27)	16	0	1	3	5	4	2	1

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED.

Ce tableau comprend les 54 produits de base qui, en 1988, ont représenté plus de 0,01 % du commerce sur le marché mondial et qui ont fourni au moins 5 % des recettes d'exportation d'un pays ou plus.

Les chiffres entre parenthèses indiquent le nombre de pays de chaque catégorie.

819. Les produits de base présentent un intérêt pour tous les pays. En effet, ils fournissent les intrants sur lesquels les autres secteurs reposent. Par ailleurs, il est rare que des pays se bornent à exporter des produits de base, ils en importent aussi : par exemple, en Afrique et en Asie du Sud et du Sud-Est, les importations de produits hors combustibles dépassent maintenant les exportations de produits hors combustibles. Les pays exportateurs de pétrole sont généralement importateurs de produits alimentaires : c'est le cas de 31 et 35 pays dont les exportations de combustibles forment plus de 20 % des exportations totales. Inversement, les pays exportateurs de denrées alimentaires sont généralement importateurs de pétrole, à quelques très rares exceptions près. Pour qu'une action internationale dans le domaine des produits de base soit viable, elle doit tenir compte des intérêts croisés résultant de cette double position des pays, importateurs et exportateurs de produits de base.

B. FAITS NOUVEAUX SUR LES MARCHES DES PRODUITS DE BASE

1. Evolution de l'offre et de la demande mondiales pendant les années 80

820. Dans l'ensemble, l'offre et la demande mondiales de produits de base ont augmenté régulièrement pendant les années 80. Toutefois, pour de nombreux produits, l'offre s'est accrue plus vite que la demande. Les paragraphes ci-après retracent l'évolution de la situation pour les principaux produits agricoles ainsi que pour les produits minéraux et métalliques.

a) Produits agricoles

821. En ce qui concerne les produits alimentaires de première nécessité, le marché mondial du blé a généralement été marqué entre 1980 et 1990 par la surproduction (voir annexe V-II). Les stocks de blé ont atteint un sommet avec 165 millions de tonnes en 1986 et se chiffraient encore à 139 millions de tonnes en 1990/91. La production de blé n'a cessé d'augmenter, sauf en 1987 et en 1988. Elle a notablement baissé en 1988 en raison de la sécheresse aux Etats-Unis. Elle atteint actuellement le chiffre record de 595 millions de tonnes, face à une consommation record de 576 millions de tonnes. Les principaux pays producteurs de blé sont restés l'URSS, la Chine, la Communauté économique européenne et les Etats-Unis, qui représentent ensemble plus de 60 % de la production totale. Selon les prévisions, l'offre mondiale devrait baisser de 6,8 % en 1991, pour se situer à 555 millions de tonnes. La consommation devrait baisser aussi, mais seulement de 1,6 %, de sorte que la demande devrait dépasser l'offre de 12 millions de tonnes en 1991, d'où une faible diminution des stocks.

822. La production de riz a continuellement augmenté pendant les années 80, passant de 400 millions de tonnes en 1980 à un chiffre estimatif de 518 millions de tonnes en 1990 (voir annexe V-II). L'offre et la demande se sont généralement équilibrées, les stocks variant entre 46 et 56 millions de tonnes, à l'exception de 1986 où les stocks mondiaux de riz ont atteint un chiffre sans précédent : 58,8 millions de tonnes. Les principaux producteurs de riz sont la Chine et l'Inde, qui représentent plus de la moitié de la production mondiale et consomment elles-mêmes la quasi-totalité de leur récolte. En principe, les besoins de la consommation en 1991 devraient être aisément couverts, les stocks devant atteindre 57 millions de tonnes.

823. Les prises mondiales de poisson ont beaucoup augmenté pendant les années 80, passant de 72 millions de tonnes en 1980 à près de 100 millions de tonnes en 1989 (voir annexe V-II). Cet accroissement rapide paraît être en rapport avec l'extension des eaux territoriales nationales portées à 200 miles, qui a peut-être permis de mieux exploiter les ressources halieutiques, et avec l'emploi de navires usines. En outre, la part de l'aquiculture dans la production totale de produits de la pêche a sensiblement progressé.

824. Pendant les années 80, l'offre de viande bovine a généralement dépassé la demande et les stocks de viande surgelée ont représenté environ 1 % de la consommation pendant toute la décennie (voir annexe V-II). Les stocks d'intervention de la Communauté économique européenne sont restés le tonnage le plus fort et le plus influent du marché. La production s'est accrue régulièrement, mais lentement pendant les 10 dernières années, passant de 44,5 millions de tonnes en 1980 à un chiffre estimatif de 52,8 millions de tonnes en 1990. Les principaux pays producteurs sont restés les Etats-Unis, la Communauté économique européenne, l'Argentine et l'Australie. Du côté de la demande, la consommation a augmenté moins vite que la production, atteignant approximativement 50,8 millions de tonnes en 1990. Depuis la fin des années 80, la consommation de boeuf est restée stationnaire. La production de viande bovine semble devoir augmenter légèrement ou rester à tout le moins stable pendant la prochaine décennie, mais les prévisions de consommation sont plus pessimistes.

825. En ce qui concerne les produits laitiers, la production laitière mondiale a légèrement fléchi pendant la décennie écoulée, les livraisons de lait étant tombées d'une moyenne de 483 millions de tonnes en 1981-1983 à 473,8 tm en 1989. Une remontée de 1,3 % a cependant été enregistrée en 1989 par suite de fortes productions en URSS et en Inde. Il y a eu surproduction de beurre, de fromage et de lait écrémé en poudre pendant toute la décennie, en même temps que d'amples fluctuations des stocks d'intervention de beurre et de lait écrémé. Une réduction des approvisionnements en lait et des exportations plus abondantes de produits laitiers ont eu des répercussions sensibles sur les stocks de beurre et de lait écrémé vers la fin des années 80. La production mondiale de beurre a lentement augmenté pendant la décennie, passant de 7,3 à 7,6 millions de tonnes. La production de fromage est passée de 11,9 millions de tonnes en 1981-1983 à 14,25 millions de tonnes en 1989, dépassant la demande de 3,9 millions de tonnes en 1989.

826. Pendant les années 80, la production de sucre a généralement été supérieure à la consommation, exception faite d'un déficit de trois ans qui a débuté en 1986/87 (voir annexe V-II). Les stocks ont donc nettement augmenté jusqu'à ce moment-là. Le marché s'est stabilisé en 1989 et 1990, mais on prévoit qu'en 1991 les stocks augmenteront de 3,7 millions de tonnes, la production mondiale atteignant un record de 113 millions de tonnes. S'il est vrai que les principaux producteurs de sucre sont restés la Communauté économique européenne, l'Inde, l'URSS, Cuba et le Brésil, les pays en développement ont néanmoins accru leur part de la production mondiale de sucre, qui est passée de 55 à 57 % entre 1980 et 1990, en même temps qu'ils ont accru leur part de la consommation mondiale : 65 % en 1989.

827. L'offre et la demande mondiales de bananes ont beaucoup progressé pendant la décennie écoulée, la production augmentant de 8 millions de tonnes pour atteindre 45 millions de tonnes (voir annexe V-II). La part des pays d'Amérique latine et d'Asie a représenté 80 % pendant cette période du fait d'un accroissement substantiel de la production en Chine.

828. Parmi les produits tropicaux destinés à la préparation de boissons, le marché du café s'est caractérisé, pendant la majeure partie des années 80, par une surproduction, comme l'indique la figure V-4, et par une accumulation régulière de stocks importants à la fois dans les pays exportateurs et dans les pays importateurs, en particulier dans ces derniers après la suspension des contingents d'exportation aux termes de l'Accord international sur le café (1983) en juillet 1989. La situation s'est parfois inversée sous l'effet de mauvaises récoltes dans quelques grands pays producteurs, notamment en 1986/87. En 1987/88, en revanche, la production mondiale a atteint un record de 108 millions de sacs et a dépassé la demande d'environ 20 millions de sacs, d'où une augmentation sans précédent de 16 millions de sacs dans les stocks en début d'exercice en 1988/89. La production mondiale de café s'est accrue de 6,9 % en 1990/91 et devrait, selon les estimations, se chiffrer à 96,2 millions de sacs.

829. La structure de la demande de café a évolué pendant les années 80, les préférences des consommateurs allant de plus en plus au groupe des arabica, en particulier aux "autres cafés doux". La consommation totale de café n'en a pas moins continué à augmenter pendant la décennie, de 1 % en 1989/90, pour atteindre 92,8 millions de sacs. Selon les prévisions, la production mondiale devrait s'accroître sensiblement pour arriver à 99,9 millions de sacs en 1991/92, la plupart des producteurs d'Amérique centrale s'attendant à des récoltes plus abondantes et la Colombie à une récolte sans précédent.

830. Ainsi qu'il ressort de la figure V-5, la production de cacao pendant la majeure partie des années 80 a constamment dépassé la consommation, les stocks mondiaux dépassant largement la moitié de la consommation. La production mondiale de fèves a atteint un record en 1988/89 avec 2,46 millions de tonnes. La consommation s'est accrue vigoureusement et régulièrement pendant toute la période et les broyages mondiaux de fèves se sont chiffrés à un record de 2,27 millions de tonnes en 1990/91.

831. La production mondiale de thé a augmenté pendant toutes les années 80, passant de 1,87 à 2,5 millions de tonnes. Elle a été constamment supérieure à la consommation pendant la décennie, exception faite de l'année 1990 (voir annexe V-II). La production s'est fortement accrue en Chine, où elle a représenté un quart de la production mondiale, et au Kenya, où elle a doublé. Les gains de productivité ont été la principale cause des augmentations de production dans la plupart des pays producteurs. On prévoit que l'offre et la demande s'équilibreront à peu près d'ici à 1995, en particulier pour le thé noir.

832. En ce qui concerne les huiles végétales et graines oléagineuses, la production d'huile de palme a plus que doublé pendant les années 80, passant de 5,1 à 11,2 millions de tonnes. Bien que la consommation ait aussi beaucoup augmenté, les stocks ont atteint 1,2 million de tonnes en 1990, comme l'indique la figure de l'annexe V-II. On s'attend en 1990 à un nouvel accroissement de 6 % qui porterait la production à 11,9 millions de tonnes.

La production et la consommation d'huile de soja ont nettement moins augmenté la production arrivant à 16 millions de tonnes en 1990. Quoique la consommation se soit accrue plus vite que la production (voir annexe V-II), les stocks sont demeurés élevés par rapport à la consommation. L'offre mondiale d'huile d'arachide a progressé de 40 % pour se chiffrer à 3,7 millions de tonnes en 1990, allant de pair avec une montée vigoureuse de la consommation. La production et la consommation d'huile de coprah sont restées en équilibre pendant la majeure partie de la décennie, mais les stocks ont augmenté à la fin de la période.

833. Du côté des matières premières d'origine agricole, comme il ressort de la figure V-6, l'offre mondiale de coton a subi des fluctuations marquées pendant la décennie, alors que la demande augmentait généralement à un rythme régulier. Il en est résulté d'amples variations des stocks. La production de coton a atteint un sommet en 1984 avec 88,4 millions de balles (de 480 lb chacune) et n'a été que de 86,7 millions de balles en 1991. La Chine, les Etats-Unis, l'URSS et l'Inde ont fourni les deux tiers de la production mondiale en 1991. Du côté de la demande, la consommation mondiale de coton a diminué de 0,5 % en 1991 jusqu'à 86,2 millions de balles, après sept années de croissance consécutive interrompue seulement en 1988. Les stocks mondiaux ont représenté au moins 30 % de la consommation. On prévoit que la production mondiale arrivera au chiffre sans précédent de 93,7 millions de balles en 1993, alors que les prévisions pour 1992 sont de 91,5 millions de balles. La consommation mondiale devrait augmenter plus lentement et se chiffrer à 87,8 millions de balles en 1992 et à 90,3 millions de balles en 1993. Les stocks se gonfleront en conséquence.

834. Pendant les années 80, la production mondiale de grumes tropicales autres que de conifères s'est accrue d'un cinquième, passant de 131,6 millions de m³ en 1980 à 158,8 millions en 1989. L'Asie du Sud-Est est restée la principale région productrice, avec une augmentation de 29 %. Des accroissements considérables de production en Indonésie (31 %) et en Malaisie (47 %) ont fait que ces deux pays, pris ensemble, ont fourni la moitié de la production mondiale. Tandis que la production augmentait de 16 % en Amérique latine, elle diminuait légèrement en Afrique. On ne possède pas de chiffres de la consommation, mais ceux des importations en donnent une idée. La part du Japon dans les importations de bois tropicaux est restée légèrement inférieure à un tiers pendant les années 80. Les parts des deux grands importateurs suivants, la Chine avec 10 % et la République de Corée avec 6 %, n'ont pas changé non plus. La part des 12 Etats membres de la Communauté économique européenne, soit 14 % des importations en 1989, a été légèrement plus faible qu'en 1980. Les importations des pays développés ont quelque peu fléchi depuis 1980 et se situent maintenant à un peu plus de la moitié des importations totales.

835. Le marché du caoutchouc naturel s'est caractérisé dans les années 80 par une croissance constante de la production et de la consommation, tandis que les stocks mondiaux se maintenaient entre 1,7 et 1,8 million de tonnes pendant la majeure partie de la décennie (voir annexe V-II). La Malaisie, l'Indonésie et la Thaïlande ont continué de fournir 75 % de la production mondiale. La consommation mondiale a atteint un maximum de 5,3 millions de tonnes en 1990, dépassant la production d'environ 180 000 tonnes. L'accroissement de la production de caoutchouc naturel devrait s'accélérer en 1991 et se situer à 1,6 %, ce qui la porterait à 5,2 millions de tonnes. La demande, malgré un recul de 0,9 %, devrait encore dépasser l'offre d'environ 50 000 tonnes.

836. Comme l'indique la figure V-7, la production de jute, mis à part son quasi-doublement en 1985, où elle a atteint 6,4 millions de tonnes, est restée voisine de 3 à 3,6 millions de tonnes pendant les années 80. L'Inde, le Bangladesh et la Chine ont représenté 90 % de la production mondiale. La consommation mondiale a lentement diminué pendant les années 80, exception faite d'une brusque montée en 1985. Pendant la période considérée, les stocks mondiaux de jute ont subi d'amples fluctuations et suivi la courbe offre/demande mondiale.

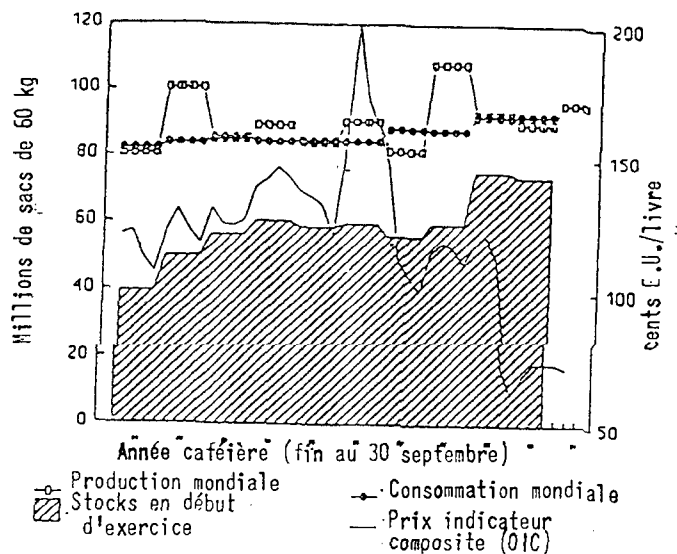
837. La production mondiale de sisal et de henequen, de loin le plus important des sous-groupes de fibres dures, n'a cessé de baisser pendant les années 80, de 5,7 millions de tonnes en 1980 à 4,5 millions de tonnes en 1990 (voir annexe V-II). Les principaux producteurs de sisal sont le Brésil, le Kenya et la République-Unie de Tanzanie, tandis que le henequen est cultivé surtout au Mexique. On ne connaît pas les chiffres exacts de la consommation de sisal et de henequen, mais ces fibres semblent avoir perdu pas mal de débouchés au cours des années dans leur utilisation finale traditionnelle qui est celle de ficelle botteleuse à usage agricole. La fibre de coco et l'abaca, les deux autres sous-groupes des fibres dures, ont également pâti de marchés peu actifs.

838. Le tabac, culture non alimentaire la plus répandue, est produit dans plus de 100 pays, dont 78 sont des pays en développement. Pendant les années 80, la production a beaucoup augmenté, mais plus lentement que dans les années 70. L'accroissement a été très irrégulier, ainsi qu'il ressort de la figure de l'annexe V-II. La part des pays en développement est passée de 62 % en 1980 à 74 % en 1990. La consommation n'a cessé d'augmenter, mais a eu tendance à plafonner dans les pays développés. En 1990, la consommation mondiale de tabac a augmenté de 2,1 % par rapport à 1989, atteignant un volume estimé à 6,1 millions de tonnes. Selon les prévisions, la consommation continuera d'augmenter jusqu'à l'année 2000 à raison de 1,9 % par an. Il est probable que la demande diminuera dans les pays développés, mais augmentera dans les régions en développement.

b) Minéraux et métaux

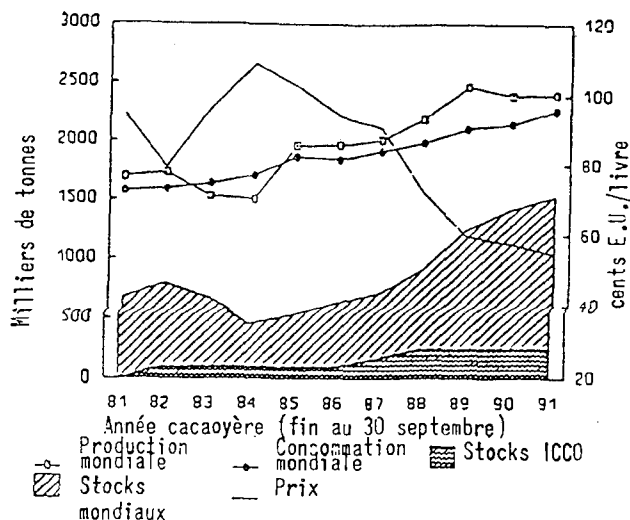
839. Dans les années 80, le marché de l'aluminium s'est caractérisé par une croissance peu dynamique aussi bien de l'offre que de la demande par rapport aux périodes antérieures. La consommation a dépassé la production pendant une bonne partie des années 80, mais elles se sont à peu près équilibrées pendant les dernières années de la décennie (voir annexe V-II). Les stocks mondiaux ont diminué après 1984 et, à la fin de la période, avaient retrouvé à peu près leur niveau de 1980. La production a atteint 18,2 millions de tonnes en 1990. La restructuration profonde, qui a débuté dans les années 70, a provoqué d'importants glissements dans la répartition géographique de la production. La production du Japon, qui était d'un million de tonnes au début de la décennie, n'était plus que de 35 000 tonnes à la fin. En revanche, l'Australie a presque quadruplé sa production et le Brésil a plus que triplé la sienne pendant la période considérée. Dans l'ensemble, les pays en développement ont doublé leur part de la production mondiale, puisqu'elle est passée de 11 à 20 %. Du côté de la demande, la consommation d'aluminium s'est fortement accrue dans les pays en développement, ayant gagné plus de 70 % entre 1980 et 1990, ce qui contraste avec la lente montée de la consommation dans les pays développés à économie de marché.

Figure V.4 : PRODUCTION, CONSOMMATION, STOCKS ET PRIX DU CAFE



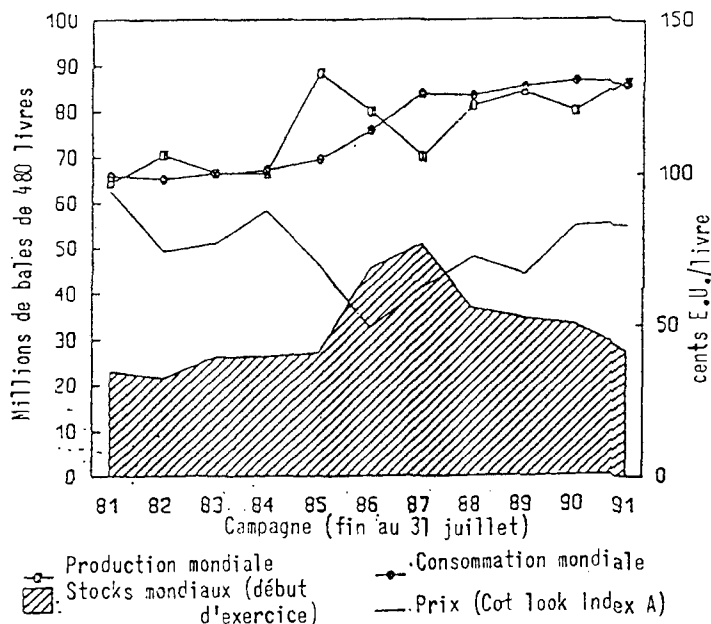
Source : Organisation internationale du café (OIC).

Figure V.5 : PRODUCTION, CONSOMMATION, STOCKS ET PRIX DU CACAO



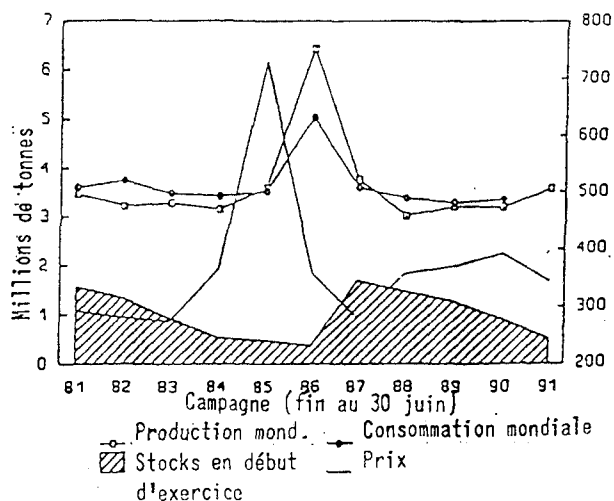
Source : Organisation internationale du cacao (ICCO).
Prix : Cours quotidien moyen, N.Y./Londres, terme 3 mois

Figure V.6 : PRODUCTION, CONSOMMATION, STOCKS ET PRIX DU COTON



Source : Comité consultatif international du coton (CCIC).

Figure V.7 : PRODUCTION, CONSOMMATION, STOCKS ET PRIX DU JUTE, DU KENAF ET FIBRES APPARENTÉES



Sources : FAO, jute, kénaf et fibres apparentées, statistiques trimestrielles.

Prix : Qualité S4D, FOB Bangladesh.

840. Ainsi qu'il ressort de la figure V-8, l'offre et la demande de cuivre ont lentement augmenté dans les années 80. La production mondiale n'a cessé de croître, atteignant un chiffre record de 11,03 millions de tonnes en 1990. La consommation, dans l'ensemble, a suivi une courbe analogue après une chute brutale en 1982 et s'est accrue un peu plus vite que la production après 1986, sous l'effet d'augmentations de la demande dans les pays de l'OCDE et dans les pays en développement d'Asie en voie d'industrialisation. Les stocks mondiaux de cuivre ont atteint un sommet avec 1,54 million de tonnes en 1983, puis sont redescendus à des niveaux inférieurs vers la fin de la décennie.

841. Entre 1980 et 1983, la production et la consommation de minerai de fer ont fortement baissé, mais n'ont ensuite plus cessé d'augmenter. Toutefois, pendant la majeure partie de la période, elles se sont équilibrées. La reprise après 1983 est due à l'expansion de l'activité économique dans les pays développés à économie de marché - et à son influence positive sur les secteurs consommateurs d'acier -, ainsi qu'à une compétitivité accrue du fer primaire vis-à-vis des déchets ferreux dans la sidérurgie. La production de minerai de fer a progressé plus vigoureusement dans les pays en développement que dans les autres régions, l'accroissement ayant été de 23 % pendant les cinq dernières années, comme l'atteste la croissance régulière de la production au Brésil.

842. Le marché du plomb a été nettement moins dynamique pendant les années 80 que pendant les années 70, en partie à cause de préoccupations croissantes pour l'environnement et la santé, qui ont influencé la consommation de plomb dans nombre de ses utilisations finales. Ainsi qu'il ressort de la figure de l'annexe V-II, une légère surproduction a subsisté pendant la majeure partie de la décennie. La production de plomb affiné a atteint un chiffre record en 1990, avec 5,74 millions de tonnes, tandis que la consommation se chiffrait à 5,86 millions de tonnes. Une proportion croissante de plomb métal affiné consiste en matériaux recyclés. Alors que la consommation de plomb semble être restée étale dans les pays de l'OCDE, elle a augmenté de 50 % dans les pays en développement et plus que doublé en Asie.

843. Environ 95 % de sa production étant consommés dans la sidérurgie - et le reste employé surtout dans le travail des métaux non ferreux, la fabrication de piles sèches et la production de fongicides -, le minerai de manganèse est étroitement lié à cette industrie. Toutefois, alors que la production d'acier a passablement augmenté après 1983, la production mondiale de manganèse a plutôt stagné et, en 1990, était inférieure de 9 % au niveau de 1980 (voir annexe V-II). Le fait est dû surtout à une réduction radicale des quantités de minerai de manganèse consommées pour produire une tonne d'acier dans les hauts fourneaux (de 1,5 kg en 1980 à 0,5 kg en 1990 en Europe occidentale), ainsi qu'à une augmentation relative de l'utilisation directe de minerai à haute teneur en magnésium dans les convertisseurs. La production a chuté en Afrique du Sud et a stagné en URSS. Dans les pays exportateurs de minerai à haute teneur, notamment au Gabon et en Australie, la production a augmenté sous l'effet d'une demande dynamique.

844. Comme l'indique la figure de l'annexe, le marché du nickel s'est caractérisé, pendant la majeure partie des années 80, par une demande supérieure à l'offre, qui contrastait avec la surproduction des années 70.

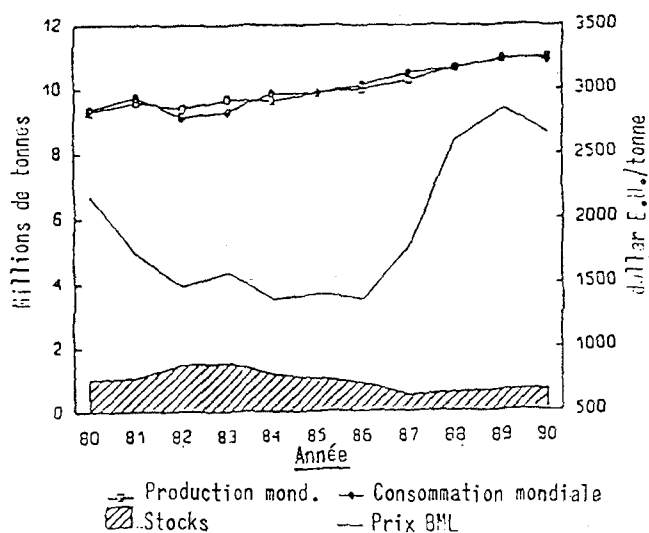
Tirée par la demande émanant de l'industrie de l'acier inoxydable, la consommation mondiale de nickel a constamment augmenté depuis 1982, exception faite de 1985, pour atteindre 878 000 tonnes en 1990. La production mondiale a suivi, dans l'ensemble, la croissance de la consommation, se chiffrant à 866 500 tonnes en 1990, tandis que les stocks diminuaient à partir de 1985 jusqu'à 87 100 tonnes en 1990. L'URSS est devenue le premier producteur mondial et les pays en développement ont quelque peu accru leur part de la production mondiale. Les parts du Canada et de l'Australie ont diminué.

845. Pendant les années 80, la production de phosphates a constamment dépassé la consommation, l'utilisation des engrais phosphatés ayant brusquement diminué sur les principaux marchés (Etats-Unis, Europe occidentale et Chine). Malgré d'amples fluctuations, la production mondiale a augmenté pendant la décennie, jusqu'à atteindre 164 millions de tonnes en 1990 (voir annexe V-II). Les efforts accomplis pour restructurer et rationaliser l'industrie mondiale des phosphates, accompagnés d'un léger accroissement de la demande, ont entraîné une décrue des stocks après 1987. Alors que la production stagnait aux Etats-Unis, premier producteur mondial, elle a fortement progressé en URSS et représente maintenant près d'un quart de la production mondiale. La production est restée étale au Maroc, troisième producteur mondial, mais elle a beaucoup augmenté dans d'autres pays en développement.

846. Comme le montre la figure V-9, la production d'étain, au début des années 80, était supérieure à la consommation, de sorte que les stocks se sont énormément gonflés, pour atteindre un chiffre record de 72 700 tonnes en 1985. Bien que la production ait été depuis lors inférieure à la consommation, les stocks sont restés relativement abondants et ont augmenté vers la fin des années 80, se situant à 38 900 tonnes en 1990. La production mondiale a atteint un sommet en 1989, mais a baissé en 1990 à 231 900 tonnes. L'industrie mondiale de l'étain a subi une restructuration profonde pendant la décennie, surtout après l'effondrement de l'Accord international sur l'étain, en octobre 1985, qui a entraîné la fermeture d'un certain nombre de mines dont l'exploitation était trop onéreuse. Le Brésil et la Chine sont apparus pendant la décennie au nombre des producteurs importants et sont devenus respectivement le premier et le deuxième fournisseurs mondiaux. En Malaisie, en Bolivie et en Thaïlande, la production a diminué de façon spectaculaire.

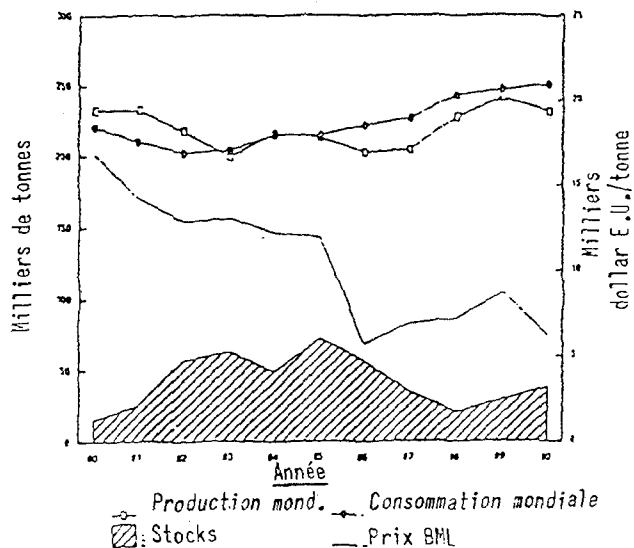
847. Ainsi qu'il ressort de la figure de l'annexe V-II, la demande de tungstène n'est généralement pas allée de pair avec les performances de l'économie mondiale. La demande mondiale réelle de tungstène était moindre à la fin de la décennie qu'au début. La consommation mondiale totale de minerais et concentrés de tungstène est tombée d'un chiffre estimatif de 49 300 tonnes en 1980 à 42 800 tonnes en 1990, sous l'effet notamment des technologies permettant de remplacer le tungstène et d'économiser des matériaux. Pendant la décennie, le nombre total de mines de tungstène exploitées est tombé de 59 à 10 dans les pays développés à économie de marché et de 69 à 30 dans les pays en développement, tandis que le volume total extrait dans le monde tombait de 50 100 tonnes à 43 800 tonnes. Malgré les coupures pratiquées dans la production, le marché du tungstène est resté nettement alourdi par des excédents, le niveau des stocks passant de 3 900 tonnes à 6 300 tonnes. Pendant la décennie, la Chine a doublé sa production, qui représente désormais plus de la moitié du total mondial.

Figure V.8 : PRODUCTION, CONSOMMATION, STOCKS ET PRIX DU CUIVRE



Source : Publications statistiques de la CNUCED.

Figure V.9 : PRODUCTION, CONSOMMATION, STOCKS ET PRIX DE L'ETAIN



Source : Publications statistiques de la CNUCED sur l'étain.

848. Pendant les années 80, la demande de zinc n'a cessé d'augmenter, de 6,3 millions de tonnes en 1980 à 7,3 millions de tonnes en 1990, alimentée surtout par la construction d'habitations, d'établissements commerciaux et d'automobiles (voir annexe V-II). Comme les installations d'extraction ont été agrandies pour faire face à la consommation croissante, l'offre et la demande de zinc affiné se sont, dans l'ensemble, équilibrées, la production atteignant 7,3 millions de tonnes en 1990. Les stocks sont donc restés à peu près stables et voisins de 500 000 à 900 000 tonnes.

849. La demande mondiale de pétrole a baissé rapidement pendant la première moitié des années 80 et s'est trouvée ramenée à 2 781,1 millions de tonnes en 1983, sous l'effet des programmes de substitution du pétrole qui ont suivi l'envolée des prix en 1979/1980 et la récession de 1982/1983 (voir annexe V-II). La demande a vigoureusement repris pendant la deuxième moitié de la décennie, avec un chiffre record de 3 091 millions de tonnes en 1989, encouragée par des prix bas et par une croissance mondiale plus dynamique. Du côté de l'offre, la production a chuté encore davantage que la demande pendant la première partie de la décennie, jusqu'à un creux de 2 781,1 millions de tonnes en 1983, mais est promptement remontée pendant la deuxième moitié de la décennie, dépassant la demande depuis 1986. La production mondiale a atteint un record de 3 142 millions de tonnes en 1989. La production s'est considérablement accrue dans les pays exportateurs non traditionnels, tandis que la demande augmentait beaucoup dans les pays en développement.

2. Mouvements des prix pendant les années 80 et au début des années 90

850. L'offre et la demande mondiales, ainsi que les stocks, ayant évolué dans le sens que nous venons d'indiquer, les prix des produits de base ont, dans l'ensemble, été à la baisse. Au début des années 90, les prix du café, du cacao, du maïs, de l'argent, de l'étain et du tungstène étaient plus bas qu'ils l'avaient jamais été pendant les années 80. Au contraire, les prix nominaux des bananes, du cuivre, de l'huile d'arachide, des cuirs et peaux, du minerai de fer, du jute, de l'huile de lin, du minerai de manganèse, du nickel, du poivre, du tabac, des bois tropicaux et du zinc ont atteint des niveaux élevés. En termes réels, c'est-à-dire corrigés de l'indice de la valeur unitaire des articles manufacturés exportés par les pays développés, les prix de tous les produits de base ont baissé, exception faite des bananes, du minerai de manganèse, du nickel, des bois tropicaux et du zinc.

851. Du tableau V-5, il ressort que l'indice des prix des principaux produits de base autres que les combustibles exportés par les pays en développement a fait une chute vertigineuse de 32 % en termes réels entre 1979/81 et 1988/90. Les prix réels des produits alimentaires de première nécessité ont baissé de 38 %. Ceux des produits tropicaux destinés à la préparation de boissons ont perdu 52 %, recul le plus marqué de tous les groupes de produit hors combustibles. Le fait s'explique par la tendance fortement baissière des prix du café et du cacao pendant la majeure partie de la période. En 1991, le café a atteint son cours le plus bas depuis 16 ans et le cacao son cours le plus bas depuis 18 ans. Les résultats en sont catastrophiques pour de nombreux pays d'Afrique et d'Amérique latine qui tirent du cacao et du café l'essentiel de leurs recettes d'exportation.

852. L'indice des prix réels des huiles végétales et des graines oléagineuses se situait en 1988/90 à 54 % du niveau atteint dix ans auparavant. La seule huile végétale dont le prix ait sensiblement remonté au début des années 90 est l'huile d'arachide. Les fortes baisses des prix des huiles de palme et de coprah contrastent avec la stabilité relative des prix nominaux des huiles de tournesol et de soja.

853. Les matières premières d'origine agricole se sont mieux comportées que les autres groupes de produits agricoles, mais leurs prix réels ont néanmoins baissé de 30 %. Le prix nominal du tabac est resté plus stable que ceux des autres produits pendant toute la décennie, tandis que les prix des bois tropicaux grimpaient en flèche. Les prix nominaux du jute étaient de même relativement élevés au début des années 90. A l'autre extrémité, les prix du caoutchouc naturel étaient voisins des prix extrêmement bas enregistrés au milieu des années 80.

Tableau V-5

Variations des prix nominaux et réels des produits de base
entre 1979-81 et 1988-90

(en pourcentage)

	Prix nominaux	Prix réels <u>a/</u>
Ensemble des produits de base hors combustibles	-11	-32
Produits alimentaires de première nécessité	-19	-38
Produits tropicaux destinés à la préparation de boissons	-37	-52
Huiles végétales et graines oléagineuses	-30	-46
Matières premières d'origine agricole	+5	-20
Minéraux et métaux	+21	-7
Pétrole brut	-46	-60

a/ Calculés à partir d'un prix en dollars courants E.-U. divisé par l'indice Nations Unies des valeurs unitaires à l'exportation des articles manufacturés.

854. Dans l'ensemble, les prix des minéraux et des métaux se sont mieux comportés pendant les années 80, avec une hausse de 21 % des prix nominaux, qui, néanmoins, masque une baisse de 7 % des prix réels. Alors que les prix nominaux du cuivre, du minerai de fer, du minerai de manganèse, du nickel, du plomb et du zinc étaient relativement élevés à la fin de la décennie par rapport à 1985, ceux de l'argent, de l'étain et du tungstène sont tombés à leur niveau le plus bas depuis le début des années 70. Depuis les dernières années 70, l'industrie de l'aluminium a parcouru trois grands cycles de prix, avec des crêtes en 1980, 1983 et 1988, et des creux en 1982 et 1985. Depuis le milieu de 1988, les prix ont recommencé à baisser et pourraient atteindre un niveau d'étiage en 1991.

855. Le prix réel du pétrole brut a perdu environ trois cinquièmes pendant la décennie. Les prix nominaux n'ont cessé de baisser de 1979 à 1985. Après une chute brutale en 1986, ils sont remontés en 1987 jusqu'à leur niveau actuel qui est d'à peu près 18 dollars le baril. Les cours mensuels du pétrole ont été particulièrement irréguliers pendant les six dernières années, ce qui contraste avec l'instabilité moindre des prix de la plupart des autres produits de base pendant les années 80.

856. Piètre consolation pour les pays exportateurs de produits de base : comme le montre le tableau V-6, l'instabilité des prix des produits de base a été moindre pendant les années 80 que pendant les années 70. Exprimée en dollars, elle a été en moyenne d'environ 35 % moins marquée. Elle a diminué de près de 50 % pour les produits alimentaires, bien qu'elle ait augmenté pour les bananes, le poivre, le thé. Elle s'est aggravée, en revanche, pour l'huile de palme, l'huile d'arachide, les sciages tropicaux, le jute et le tabac.

Parmi les minéraux et les métaux, elle a augmenté sensiblement pour l'aluminium, l'étain, le minerai de manganèse et le nickel (pour lequel l'indice d'instabilité a été multiplié par neuf) et légèrement pour le plomb. Elle s'est considérablement atténuée pour les phosphates naturels. Toutefois, pour certains minéraux et métaux, la comparaison risque quelque peu d'induire en erreur. Pour l'aluminium et le nickel, par exemple, les prix des années 70 sont calculés sur des prix de contrat, tandis que, dans les années 80, les prix sont fondés sur ceux de la Bourse des métaux de Londres pour les ventes au comptant, les cotations tendant dès lors à être plus instables.

3. Changements dans la composition et dans l'orientation du commerce des produits de base des pays en développement

857. Les variations marquées des prix d'un produit à l'autre ont été pour beaucoup dans les changements constatés dans la structure des exportations et importations de produits de base des pays en développement. Les combustibles minéraux, qui représentaient au début des années 80 les trois quarts de toutes les exportations de produits primaires de ces pays, en représentaient seulement un peu plus de la moitié dès 1987-1989, après une baisse brutale de leurs prix relatifs.

858. Comme le montre aussi la figure V-10, la part des produits tropicaux destinés à la préparation de boissons dans les exportations de produits hors combustibles s'est réduite, tandis que celle des produits alimentaires de première nécessité augmentait, mais les variations des prix relatifs n'en ont pas été la seule cause. Du côté des importations, la principale nouveauté a été l'importance plus grande des minéraux et des métaux et la régression des produits alimentaires, laquelle s'explique en particulier par la baisse des prix relatifs des produits de première nécessité.

859. Les changements qui se sont opérés dans la structure et l'orientation du commerce des produits de base des pays en développement pendant les années 80 sont la résultante des "succès" et des "échecs" de ces pays pris séparément, qui ont influencé à la fois les exportations et les importations. Parmi les principaux changements, il faut citer les suivants : a) certains pays ont accru leur production et leurs exportations et ont élargi leur part des marchés d'exportation; b) certains producteurs, devant la baisse des prix mondiaux, ont réduit leurs exportations et perdu des parts de marché, car ils ont transformé localement une proportion plus forte de leur production; c) certains, dont les grands exportateurs d'articles manufacturés, ont importé davantage de matières premières et de produits alimentaires en raison d'une industrialisation rapide; d) les importations de denrées alimentaires des principaux exportateurs de pétrole, qui avaient augmenté dans les années 70, ont diminué en proportion des importations mondiales dans les années 80, les revenus ayant diminué; e) certains pays sont devenus importateurs nets de denrées alimentaires parce que l'augmentation de la production n'a pas rattrapé l'accroissement démographique rapide. Ces éléments nouveaux apparaissent dans la nouvelle composition régionale des exportations et importations des pays en développement, dont le détail figure dans l'annexe V-III.

Tableau V-6

Instabilité des prix mensuels du marché pour certains produits primaires

(variation en pourcentage par rapport à une tendance)

Produit	Coefficient de pondération a/ 1983-1985 en pourcentage	Indice d'instabilité b/	
		1971-80 variation en pourcentage	1981-90
Café	11.42	23.7	16.8
Cacao	2.73	26.4	15.5
Thé	1.77	12.4	17.9
Sucre	7.12	56.9	41.0
Farine de soja	1.86	21.6	14.1
Riz	1.78	32.7	20.0
Bananes	1.47	10.4	14.3
Maïs	1.35	19.9	14.2
Blé	1.06	25.2	11.9
Boeuf	0.86	16.8	6.1
Farine de poisson	0.58	26.1	17.2
Poivre	0.45	20.4	43.8
Huile de palme	2.31	20.9	22.6
Fèves de soja	1.22	18.7	12.5
Huile de soja	0.80	24.0	18.8
Huile de coprah	0.67	33.1	32.2
Huile de tournesol	0.44	23.2	18.6
Huile de palmiste	0.30	34.3	29.2
Arachides	0.15	18.4	11.6
Huile d'arachide	0.14	20.2	27.3
Coprah	0.12	35.7	30.3
Palmistes	0.03	30.6	29.3
Caoutchouc	2.96	15.5	13.8
Coton (fibre moyenne)	2.52	14.3	13.6
Tabac	2.25	2.7	6.0
Sciages tropicaux	1.93	14.3	14.7
Grumes tropicales	1.79	15.2	11.6
Contre-plaqués	1.49	19.0	12.1
Cuirs et peaux	0.45	22.5	10.8
Laine	0.25	23.8	18.5
Jute	0.14	11.7	26.1
Huile de lin	0.08	43.6	23.4
Sisal	0.06	36.7	5.3
Cuivre	4.45	20.6	18.3
Aluminium	3.22	15.0	20.2
Minerai de fer	2.94	8.6	5.4
Étain	1.38	9.9	14.6
Phosphates naturels	0.96	47.4	12.7
Nickel	0.91	3.6	31.6
Zinc	0.31	32.5	19.7
Plomb	0.25	20.0	21.5
Minerai de manganèse	0.19	15.9	26.8
Tungstène	0.05	23.0	14.3

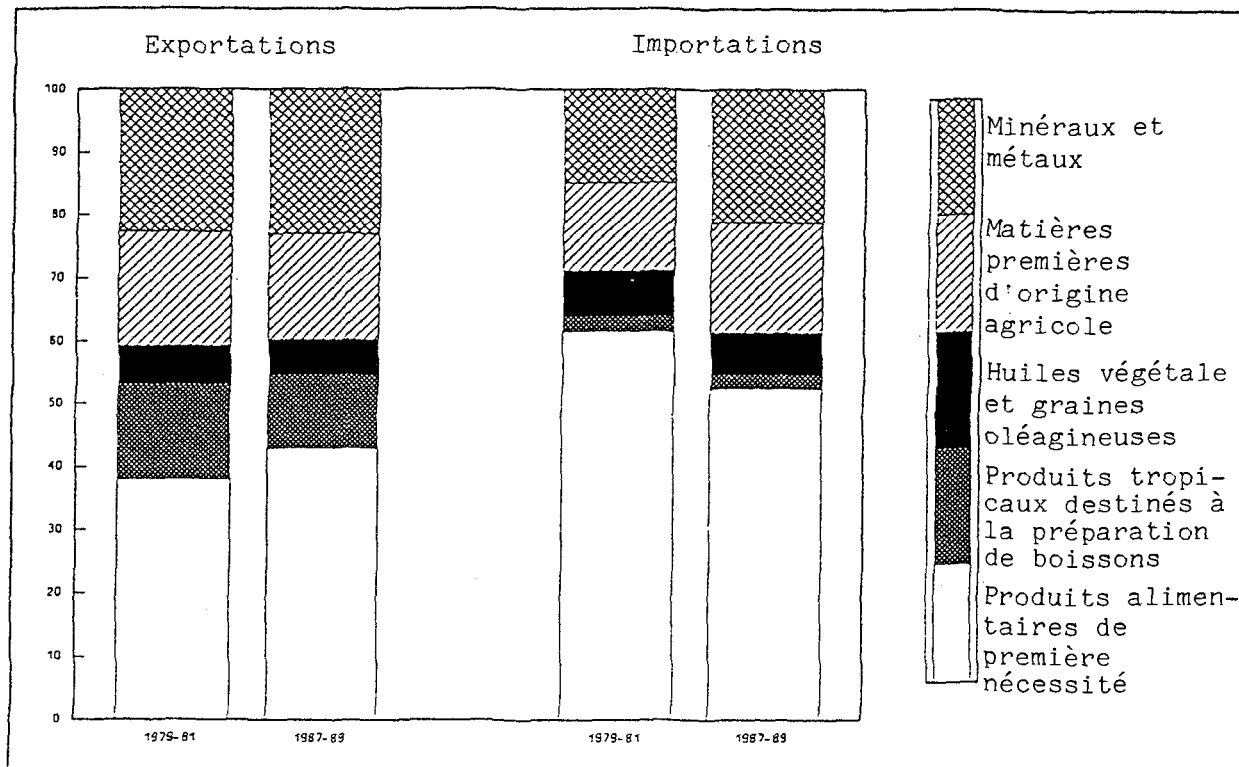
Source : Base de données de la CNUCED.

a/ D'après les valeurs des exportations des pays en développement.

b/ L'indice d'instabilité est $1/n [(\bar{Y} - Y_t)/Y_t]$, où Y est la grandeur observée de la variable, Y_t la grandeur estimée par application d'une tendance exponentielle à la valeur observée et N le nombre d'observations. La barre oblique indique la valeur absolue (c'est-à-dire abstraction faite des signes). En conséquence, le degré d'instabilité est la déviation en pourcentage des variables considérées par rapport aux niveaux de leur tendance exponentielle pendant une période donnée.

Figure V.10

STRUCTURE DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS DE PRODUITS DE BASE HORS COMBUSTIBLES DES PAYS EN DEVELOPPEMENT, PAR GROUPES DE PRODUITS, 1979-81 ET 1987-89



860. Du côté des produits alimentaires de première nécessité, le fait marquant a été la croissance rapide des exportations en provenance de l'Asie du Sud et du Sud-Est. Leur part dans les exportations des pays en développement est passée de 30 % en 1979-1981 à 39 % en 1987-1989. Dans une large mesure, cette montée en flèche était imputable aux exportations de produits de la pêche, qui ont d'ailleurs été l'élément le plus dynamique du commerce mondial de denrées de première nécessité. La seule autre région qui ait enregistré une certaine croissance de sa part d'exportations a été l'Asie occidentale. Dans l'ensemble, la part des pays en développement dans les exportations mondiales a légèrement fléchi, corrélativement à l'augmentation de la production et des exportations de denrées alimentaires par les pays industrialisés.

861. Pour les produits tropicaux destinés à la préparation de boissons exportés par les pays en développement, la part de l'Asie du Sud et du Sud-Est a de même sensiblement augmenté, passant de moins de 14 % à près de 20 %. Simultanément, la part des pays en développement dans le commerce mondial de ces produits transformés a diminué en faveur des pays de l'OCDE et, en particulier, de l'Europe occidentale. Quant aux graines oléagineuses et aux huiles végétales, toutes les régions autres que l'Afrique et l'Océanie ont accru leur part de marché.

862. Les exportations de matières premières d'origine agricole des pays en développement pendant les années 80 se sont caractérisées par une diminution appréciable de leur part dans les exportations mondiales, tombée de 31 à 25 %. La proportion qui leur revenait dans les importations mondiale s'est accrue de 2,4 points de pourcentage, à cause surtout d'une demande plus forte dans les pays nouvellement industrialisés de l'Asie du Sud et du Sud-Est, qui a provoqué une augmentation de plus de 10 points de pourcentage de leur part des importations des pays en développement.

863. Les pays en développement ont perdu du terrain en tant qu'exportateurs de minéraux et de métaux. Le recul a été particulièrement prononcé en Afrique, où la valeur des exportations en dollars nominaux des Etats-Unis était moindre à la fin des années 80 qu'au début. La part de l'Afrique dans les exportations des pays en développement a régressé de six points de pourcentage, passant d'un quart à moins d'un cinquième. Du côté des importations, le fait saillant des années 80 a été l'augmentation accélérée des importations destinées à l'Asie du Sud et du Sud-Est. La part de cette région dans les importations de minerais et de métaux des pays en développement est passée de 44 à 62 %, tandis que sa part des importations mondiales doublait, atteignant 11 %.

864. Dans l'ensemble, il faut retenir surtout des années 80 que l'Asie du Sud et du Sud-Est a pris davantage d'importance en tant que destination des exportations de produits de base en provenance de toutes les régions en développement et aussi des pays développés à économie de marché. Elle a également progressé en tant que fournisseur de produits de base aux marchés mondiaux. La part de l'Afrique et des pays américains en développement dans les exportations et importations mondiales de produits de base hors combustibles a notablement diminué.

4. Nouvelle distribution des rôles dans le commerce mondial de certains produits de base

865. Le tableau V-7 donne des indications sur 241 cas de pays-produits faisant intervenir les 74 pays qui possèdent des parts de marché supérieures à 5 % du commerce mondial de l'un quelconque des 54 produits de base choisis 297/.

866. Il ressort du tableau que les pays développés sont presque aussi importants que les pays en développement comme exportateurs sur les divers marchés de produits de base. Toutefois, dans le courant des années 80, un certain nombre de pays développés sont devenus moins importants dans l'exportation d'un produit déterminé, phénomène constaté aussi parmi les pays en développement. Les nouveaux exportateurs importants, Australie mise à part, ont été des pays en développement. Du côté des importateurs, les changements observés dans les parts du marché sont loin d'avoir été aussi frappants et ont concerné un petit nombre de pays. Cette évolution a eu et aura des répercussions considérables sur les politiques internationales des produits de base.

Tableau V-7

Cas où les exportations d'un produit déterminé d'un pays représentent plus de 5 % du marché mondial de ce produit, 1988

Catégorie de pays	Nombre total de cas	Part des pays dans les exportations mondiales de divers produits de base			
		5-10 %	10-20 %	20-50 %	> 50 %
Pays en développement qui dépendent d'un à trois produits de base pour plus de 50 % de leurs recettes d'exportation (55)	61	27	17	16	1
Autres pays en développement (19)	67	28	20	15	4
Pays développés (20)	113	62	31	16	4

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED.

Ce tableau comprend les 54 produits de base qui, en 1988, ont représenté chacun plus de 0,01 pour cent du commerce mondial et qui ont fourni au moins 5 pour cent des recettes d'exportation d'un pays ou plus.

Les chiffres entre parenthèses indiquent le nombre de pays de chaque catégorie.

a) Exportations

867. Les paragraphes qui suivent exposent le cas de chacun des produits pour lesquels des changements notables ont eu lieu pendant les années 80 du point de vue des parts d'exportation. Les produits sont rangés par ordre d'importance dans le commerce mondial.

Combustibles minéraux

868. La structure des exportations de combustibles minéraux sur le marché mondial a changé du tout au tout pendant la décennie écoulée. L'URSS, qui, en 1979/81, fournissait 8 % des exportations mondiales, a porté sa part à 17 % en 1987/89, devenant ainsi le premier exportateur mondial. L'Arabie saoudite a occupé la deuxième place, sa part tombant de 23 à 8 %. Les trois autres pays développés exportateurs importants - Canada, Norvège et Royaume-Uni - ont tous augmenté leur part, le Royaume-Uni devenant le troisième exportateur mondial. Presque tous les pays en développement exportateurs ont perdu des parts de marché.

Produits de la pêche

869. Les pays de la région de l'Asie du Sud et du Sud-Est, dans leur ensemble, ont augmenté leur part de ce marché en croissance rapide, qui est passée de 20 % en 1979/81 à 25 % en 1987/89, surtout parce que la Thaïlande a beaucoup développé ses exportations de produits chers tels que les crevettes et le thon en conserve, dont elle est devenue le premier exportateur mondial. Les exportations de la Province chinoise de Taiwan ont fortement progressé, ce qui en a fait le pays en développement deuxième fournisseur de produits de la pêche après la République de Corée, laquelle a conservé sa première place. Les parts de marché de tous les pays développés grands exportateurs (Communauté économique européenne, Canada, Etats-Unis et Norvège) ont diminué.

Bauxite/alumine/aluminium

870. Les marchés mondiaux de la bauxite (d'une valeur d'environ 1 milliard de dollars E.-U. en 1989), d'alumine (5 milliards de dollars) et d'aluminium (16 milliards de dollars) ont subi une évolution profonde dans les années 80. Le marché mondial de la bauxite s'est rétréci, la plupart des pays se transformant en exportateurs des produits ouvrés, l'alumine et surtout l'aluminium. La Guinée est le seul pays qui ait réduit ses exportations d'alumine et augmenté ses exportations de bauxite, ce qui a porté sa part du marché mondial de la bauxite de 30 à 44 % et a ramené sa part des exportations d'alumine de 4 à 3 %. La Jamaïque reste le deuxième exportateur de bauxite, bien que sa part soit tombée de 17 à 12 %; cette baisse ne s'est cependant pas accompagnée du passage à des produits à plus forte valeur ajoutée, car ses exportations d'aluminium ont également fléchi, sa part du marché mondial tombant de 17 à 9 %. L'Australie a renforcé la proportion des produits ouvrés dans ses exportations : elle a réduit sa part du marché mondial de la bauxite (de 10 à 7 %), consolidé sa position de premier exportateur d'alumine (sa contribution passant de 37 à 40 %) et est devenue le troisième exportateur mondial d'aluminium (passant de 1 % à 11 %). La Communauté économique européenne demeure le premier exportateur mondial d'aluminium, bien qu'étant descendue de 28 à 16 % (essentiellement parce que ses exportations ont été distancées par la croissance explosive du marché mondial), suivie du Canada (dont la part est restée voisine de 15 %). Le Brésil est un nouveau venu important sur le marché mondial de l'aluminium : alors qu'il n'exportait à peu près pas au début des années 80, il fournissait, vers la fin de la décennie, 6 % des exportations mondiales.

Huiles végétales et graines oléagineuses

871. Le fait à signaler pendant les années 80 a été le repli considérable de la part des Etats-Unis, de 43 à 28 % du marché mondial. Parallèlement, la part de la Communauté économique européenne est passée de 14 à 25 %. La Malaisie, qui fournit plus des deux tiers des exportations mondiales d'huile de palme, a renforcé sa position dominante parmi les pays en développement exportateurs en portant sa part du marché mondial des huiles végétales de 8 à 10 %. L'Indonésie a, de même, augmenté sa part du marché et deviendra vraisemblablement un grand fournisseur d'huile de palme dans les années 90. Les exportations brésiliennes de fèves de soja ont augmenté rapidement, leur part passant de 5 à 13 %. En revanche, celles de l'Argentine sont en nette régression, mais ses exportations d'huile de soja sont passées de 2 % à 19 % du marché mondial.

Blé et farine de blé

872. Alors qu'en 1979-1981 les tonnages de blé et de farine de blé exportés par les Etats-Unis dépassaient des trois quarts ceux de la Communauté économique européenne (39 % du marché mondial face à 22 %), les pays de la Communauté, à la fin de la décennie, exportaient davantage que les Etats-Unis (32 % du marché mondial face à 30 %). Si l'on fait abstraction du commerce intracommunautaire, la part de la Communauté dans les exportations mondiales a presque doublé, passant de 8 à 15 %. Le Canada, l'Australie et l'Argentine sont restés les troisième, quatrième et cinquième grands exportateurs, avec quelques légères modifications de la part de chacun.

Coton et filés de coton

873. Le marché du coton a beaucoup évolué pendant les années 80. Le Pakistan a plus que doublé sa part (de 5 à 11 %) et la Chine a fait encore mieux (de 1 à 9 %), ce qui l'a transformée de grand importateur net en principal exportateur. Les Etats-Unis ont conservé leur place de premier exportateur mondial, mais leur part est tombée de 25 % à 16 %. La Communauté économique européenne est devenue deuxième exportateur, passant de 10 à 13 % du marché mondial. Des fournisseurs traditionnels tels que l'URSS et l'Egypte ont conservé des parts de marché stables, bien que fléchissantes, tandis que la part de la Turquie diminuait à cause d'une industrie textile locale en expansion rapide. L'Australie est devenue gros exportateur de coton pendant les années 80.

Sucre

874. Cuba et la Communauté économique européenne ont augmenté leur part du marché du sucre pendant les années 80, respectivement de 33 % à 38 % et de 18 % à 24 %. Les parts des autres exportateurs ont fluctué. Un quart seulement environ de la production sucrière totale entre dans le commerce international. C'est pourquoi des changements dans la structure de la consommation intérieure et la décision de consacrer même une faible proportion de la canne à sucre ou de la betterave à sucre à d'autres fins peuvent avoir des répercussions majeures sur le reste du marché. A cet égard, la place du Brésil en tant qu'exportateur varie beaucoup en fonction de son utilisation du sucre comme combustible : en 1989/90, le Brésil a consacré deux fois plus de canne à sucre à la production d'éthanol qu'à celle de sucre raffiné, ce qui a fait descendre de 7 à 3 % sa part du marché mondial. Maurice est devenu le quatrième exportateur mondial en 1987/89, avec une part de 5 %, au lieu de 2 % seulement au début des années 80. Les parts de l'Australie et des Philippines ont considérablement diminué.

Café

875. La configuration du commerce mondial du café a été influencée par un glissement de la demande qui s'est tournée du café robusta vers l'arabica doux. La Colombie est ainsi devenu le premier exportateur du point de vue de la valeur. Le Viet Nam a fait son entrée sur le marché en tant que petit fournisseur important.

Minerai de fer

876. Le Brésil a renforcé sa position de premier exportateur mondial, portant sa part de 21 % à 25 %. Deux autres grands exportateurs, l'Australie (de 17 à 18 %) et l'URSS (de 12 à 15 %) ont également accru leur part, tandis que le Canada reculait nettement, de 16 à 10 %.

Nickel

877. De grands changements se sont produits pendant les années 80 sur le marché mondial du nickel. Le Canada a perdu sa première place d'exportateur de nickel non ouvré (qui représente près des deux tiers du commerce mondial du nickel), sa part chutant de 29 à 7 %; pour les produits intermédiaires du nickel (un quart du commerce mondial), il a remplacé l'Australie comme premier exportateur, fournissant un tiers, et non plus un quart, des exportations totales (tandis que la part de l'Australie baissait d'un tiers à un sixième). L'URSS est maintenant le premier exportateur mondial de nickel non ouvré, ayant porté sa part de marché de 11 à 20 %. La République dominicaine et la Norvège ont augmenté leur part, la première de 5 à 11 %, la deuxième de 9 à 14 %.

Caoutchouc naturel

878. Etant donné que ses plantations et ses petites exploitations d'hévéas ont été recyclées en vue de la production d'huile de palme, la part de la Malaisie sur le marché du caoutchouc est tombée de 49 % à 38 %. La Thaïlande a repris à son compte la majeure partie de cet écart, avec une part de 22 % en 1987/89, le reste allant à des pays africains et au Viet Nam.

Bois tropicaux

879. La Malaisie et l'Indonésie ont encore accru leur part des exportations mondiales de bois tropicaux, passant de 65 % en 1980 à 76 % en 1989. Dans ces deux pays et dans d'autres pays producteurs, on note une tendance à modifier la composition des exportations en vendant des produits plus ouvrés.

Riz

880. La Thaïlande a porté sa part des exportations mondiales de riz de 20 % en 1979/81 à 33 % en 1987/89. La Communauté économique européenne a de même accru considérablement sa part, de 10 à 17 %. La part du Viet Nam a énormément augmenté, ce qui a fait de lui le quatrième fournisseur mondial en 1989. La plupart des autres grands exportateurs ont vu baisser leur part, en particulier les Etats-Unis dont la part est tombée de 25 à 19 %. Les parts de la Chine et du Myanmar ont également beaucoup baissé.

Cacao

881. En 1980, la Côte d'Ivoire a remplacé le Ghana comme premier exportateur de fèves de cacao et a conservé sa place pendant toute la décennie. La Malaisie et l'Indonésie ont rapidement augmenté leurs exportations, la Malaisie devenant le troisième exportateur mondial avec 9 % du marché, contre 3 % en 1979/81. Quant à l'Indonésie, elle a fourni, en 1987/89, 3 % des exportations mondiales, contre 0,4 % au début des années 80, et semble

devoir continuer sur cette lancée. La part du Brésil pour les fèves de cacao est tombée de 12 à 7 %. Pour les produits dérivés du cacao, les pays en développement ont perdu leur part majoritaire (de 56 % en 1979/81 à 47 % en 1987/89, à cause surtout d'une baisse des parts de l'Equateur (de 9 à 2 %) et du Brésil (de 22 à 15 %). Dans le cas du Brésil, l'exportation de produits dérivés du cacao est plus importante que celle de fèves de cacao.

Thé

882. Le principal changement observé sur le marché mondial a été le rapide accroissement des exportations de la Chine, dont la part est passée de 11 % en 1979/81 à 18 % en 1987/89. Le Kenya a de même continué à gagner du terrain pendant les années 80, sa part passant de 9 à 11 %. Les principaux producteurs traditionnels, Inde et Sri Lanka, ont perdu des parts de marché.

Bananes

883. La Colombie a beaucoup augmenté sa part du commerce mondial de bananes, de 9 % en 1979/81 à 12 % en 1987/89. Costa Rica est passé de la première place à la troisième avec un fléchissement de 17 à 13 %. L'Equateur a constamment augmenté ses ventes et est devenu le premier exportateur mondial en 1989.

Etain

884. Pour ce qui est des exportations de minerai d'étain et d'étain métal, le fait saillant pendant les années 80 a été l'augmentation rapide des parts du Brésil et de la Chine qui, de moins de 5 % du marché mondial au début de la décennie, en représentaient approximativement un quart en 1990. En conséquence, les grands exportateurs - Malaisie, Thaïlande, Indonésie et Bolivie - ont tous perdu des parts de marché.

b) Importations

885. C'est uniquement pour le sucre et le thé et, jusqu'à un certain point, pour plusieurs marchés de métaux et de minéraux que la structure des importations mondiales a profondément changé. Sur le marché mondial du sucre, la source des importations s'est nettement déplacée des pays développés vers les pays en développement, qui fournissent maintenant les deux tiers des quantités vendues sur le marché libre. Au niveau des pays, les importations ont été extrêmement irrégulières, selon les fluctuations de l'offre intérieure. Certaines années, la Chine, l'Inde, le Mexique, le Nigéria et le Pakistan ont été de gros importateurs. La République de Corée est devenue un importateur non négligeable, sa part passant d'environ 2 % à près de 5 %. Le changement le plus impressionnant a été celui du rôle des Etats-Unis en tant qu'importateurs : leur part des importations mondiales est tombée de 12 à 7 %.

886. Les pays en développement et l'URSS ont pris beaucoup d'importance pendant les années 80 en tant qu'importateurs de thé, tandis que la Communauté économique européenne, les Etats-Unis et le Japon en importaient moins. L'URSS est maintenant le premier importateur mondial. L'Egypte est devenue grand importateur, portant sa part de 3 % en 1979/81 à 9 % en 1987/89.

887. Plusieurs pays et territoires de l'Asie du Sud-Est sont devenus d'importants importateurs d'un certain nombre de métaux et de matières premières. Par exemple, la République de Corée a été en 1989 le deuxième importateur mondial de cuirs et peaux, le troisième de minerai de fer (sa part augmentant de 2 à 5 %) et un gros importateur de cuivre, de nickel, d'étain et de manganèse, alors que, pour tous ces produits, ses parts du marché étaient modestes au début des années 80. La Province chinoise de Taiwan est également devenue un importateur important de cuirs et peaux et de cuivre, ainsi que d'autres métaux. Pour le coton et les filés de coton, la plupart des pays d'Asie du Sud-Est ont augmenté leurs importations.

888. Pour les produits alimentaires autres que le sucre et le thé, les principaux importateurs sont restés les mêmes : l'URSS pour les céréales, le Japon pour les produits de la pêche et les huiles végétales, l'Italie pour les animaux sur pied et la viande. Dans le cas du café, la Communauté économique européenne a porté sa part à 45 % du marché mondial, tandis que celle des Etats-Unis baissait de 27 à 22 % entre 1979/81 et 1987/89. Pour certains produits (céréales secondaires, blé, viande bovine et sucre), l'Afrique a accru ses importations, tandis que la Chine devenait grand importateur de riz et d'huiles végétales.

C. FACTEURS AGISSANT SUR LES MARCHES DE PRODUITS DE BASE

1. Facteurs agissant sur la demande

889. Pendant les années 80, une croissance économique peu vigoureuse a été le principal obstacle au progrès de la demande de produits de base, puisque, pendant cette période, seules la Chine et l'Asie du Sud et du Sud-Est ont enregistré des taux de croissance du PIB analogues ou supérieurs à ceux des années 70. Néanmoins, la progression de la demande de plusieurs produits tels que le caoutchouc naturel, le thé, le cacao, les huiles végétales et l'aluminium a dépassé la croissance économique générale.

890. Dans les pays de l'OCDE, il y a eu un net repli des parts de l'agriculture, de l'industrie (y compris la production d'énergie et l'industrie extractive) et du secteur manufacturier dans le PIB au profit des services. La part de la construction a de même baissé. En revanche, dans les pays en développement, le secteur manufacturier et, jusqu'à la fin des années 80, la construction ont consolidé leur part aux dépens de l'agriculture. L'importance relative de ces deux derniers secteurs qui consomment relativement beaucoup de matières premières a été décisive dans l'accroissement de la demande de matières premières dans le Sud.

891. Du côté des produits alimentaires, l'expansion de la demande s'est ralentie pendant les années 80 dans les pays développés de même que dans les pays en développement, mais pour des raisons très différentes. Dans les pays de l'OCDE, la croissance du revenu a cessé d'être un facteur déterminant de la demande de denrées alimentaires. Dans ces pays, l'accroissement démographique, la structure démographique de la société, l'évolution des habitudes et du mode de vie sont les variables critiques qui déterminent la dynamique et la structure de la consommation de produits alimentaires. La demande de ces produits y est devenue plus sélective du point de vue de la qualité et des caractéristiques diététiques. En outre, on note une tendance à une prédilection croissante pour les repas légers et

les articles de restauration rapide, qui encourage en particulier la consommation de fruits et de légumes ainsi que de chocolat. Dans les pays en développement, au contraire, à un accroissement démographique rapide n'a pas entièrement correspondu une augmentation de la demande à cause de limitations qui tenaient au revenu des classes pauvres et de l'insuffisance des devises disponibles pour importer des denrées alimentaires.

a) Demande de matières premières à usage industriel 298/

892. Pour analyser le rapport entre la croissance économique et les changements structurels, il est utile d'examiner l'évolution du taux d'utilisation de matières premières par unité de PIB, c'est-à-dire l'intensité de l'utilisation de ces matières. Une diminution de leur utilisation par unité de PIB peut cependant être compensée par une croissance rapide du PIB. Un taux élevé soutenu de croissance économique s'accompagne normalement d'un taux élevé d'investissement, qui, de son côté, entraîne une consommation plus forte de matières premières à mesure que la construction et les secteurs de biens d'équipement prennent de l'importance dans l'économie.

893. Le tableau V-8 met en lumière l'interaction entre les matières premières consommées par unité de PIB et le dynamisme de la croissance économique. Dans les pays de l'OCDE, le taux de consommation de matières premières par unité de PIB a diminué pendant les deux dernières décennies, aussi bien pour les matières premières d'origine agricole que pour les minéraux et les métaux. Pendant les années 80, toutefois, le repli s'est accéléré pour les minéraux et les métaux en général, mais il s'est nettement ralenti pour les matières premières agricoles. La demande de quatre minéraux et métaux (minerai de manganèse, phosphates naturels, étain et tungstène) a diminué pendant les années 80, cependant que celle de matières premières agricoles, notamment de coton, s'améliorait.

894. Du côté des pays en développement, la demande de matières premières dans les années 80 n'a guère changé par rapport aux années 70. Son taux d'accroissement a nettement baissé en même temps que la croissance économique globale ralentissait mais, par comparaison avec les pays développés, l'évolution de la consommation de matières premières par unité de PIB n'a pour ainsi dire pas eu d'incidence. Il y a eu des différences marquées dans les changements de la consommation par unité de PIB en ce qui concerne les métaux ferreux et les métaux et minéraux non ferreux. Le taux d'accroissement de la consommation de minéraux et métaux non ferreux par unité de PIB est demeuré inchangé, mais la baisse de la consommation d'acier a interrompu la croissance vigoureuse de l'utilisation globale des minéraux et des métaux par unité de PIB constatée pendant les années 70.

895. L'incidence totale des transformations structurelles de l'économie sur la consommation de matières premières par unité de production et sur la demande de produits de base dépend aussi des déplacements intra-industriels de la production, en particulier entre des secteurs manufacturiers plus ou moins consommateurs de matières premières 299/. La part globale des secteurs relativement plus grands consommateurs dans la production manufacturière totale pendant les années 80 a été plus élevée dans les pays en développement que dans ceux de l'OCDE. Toutefois, elle a diminué dans les deux catégories de pays : dans les pays de l'OCDE, de 46 % en 1980/81 à 44 % en 1988/89; dans les pays en développement, de 54 % à 52 %.

Tableau V-8

Fluctuations de la consommation de matières premières par unité de PIB
(Moyennes annuelles en pourcentage)

	1970/71-1980/81	1980/81-1988/89
<u>Pays de l'OCDE</u>		
Matières premières d'origine agricole	-1.7	-0.6
Coton	-2.3	1.6
Caoutchouc naturel	-1.7	0.1
Bois	-1.6	-0.5
Minéraux et métaux	-1.9	-2.2
Acier	-2.3	-2.7
Métaux et minéraux non ferreux	-0.6	-0.8
Aluminium	0.5	0.2
Cuivre	-1.4	-1.5
Croissance du PIB	3.0	2.7
<u>Pays en développement</u>		
Matières premières d'origine agricole	-1.9	-0.2
Coton	-2.3	3.1
Caoutchouc naturel	1.5	5.1
Bois	-1.9	-0.5
Minéraux et métaux	3.6	-0.2
Acier	3.5	-1.2
Métaux et minéraux non ferreux	4.0	3.9
Aluminium	3.8	4.0
Cuivre	3.3	3.4
Croissance du PIB	5.2	2.5

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED.

896. Dans les pays de l'OCDE, le recul de la part de l'activité manufacturière, dans son ensemble, s'est accompagnée d'un recul parallèle de l'importance relative des secteurs manufacturiers gros consommateurs de matières premières. Ainsi, les déplacements, qu'ils aient été interindustriels ou intra-industriels, ont fait pression à la baisse sur la consommation de matières premières par unité de PIB. Dans les pays en développement, en revanche, un léger recul de l'importance relative des secteurs manufacturiers gros consommateurs de matières premières s'est accompagné d'une nette augmentation de la part de l'activité manufacturière dans le PIB. Par conséquent, dans le Sud, c'est l'importance croissante de l'industrie dans le PIB et non pas le passage à des secteurs consommant davantage de matières premières dans l'industrie qui augmente la demande de ces matières.

897. La quantité de matières premières consommées par unité de production et leur choix dépendent du mode et de l'efficacité de la conversion des matières en produits finals. Le choix des matières premières et les quantités consommées par unité de production sont déterminés par le niveau de la technologie, ainsi que par les conditions sociales et économiques telles que les préférences des consommateurs (par exemple, dimension des automobiles, habitudes locales en matière de construction et aptitude du pays à absorber les progrès technologiques).

898. Il y a concurrence entre les matières premières agricoles, entre les métaux et les minéraux, de même qu'entre ceux-ci et les matières synthétiques. La diminution du volume de matières premières agricoles utilisé par unité de PIB s'est produite, dans une large mesure, avant les années 80 et a été provoquée par la concurrence des produits synthétiques de remplacement. Elle a ralenti pendant les années 80. D'autre part, dans le cas des minéraux et des métaux, le phénomène de substitution semble s'être accéléré à la fois entre eux et avec les matières plastiques et composites. L'évolution des besoins technologiques paraît être le facteur dominant dans la substitution des matériaux qui n'est stimulée qu'indirectement à long terme par les variations de prix 300/.

899. Dans les pays développés, la quantité de métaux et de minéraux consommée par unité de production a beaucoup diminué, indépendamment de toute substitution, par suite de l'interaction entre les gains d'efficacité dans l'activité manufacturière (systèmes de production et de contrôle continus) et le perfectionnement de la conception des produits et des technologies d'ouvrage. En outre, le recyclage est devenu plus fréquent, en particulier sous la pression des groupements écologistes, d'où un recul de la demande de matières premières. Ainsi qu'il ressort du tableau V-9, le recyclage de matériaux (débris et déchets) a pris de l'importance dans le cas de nombreuses matières premières. Le cuivre et le zinc sont deux exceptions notables. Pour le cuivre, il y a déjà quelque temps que le recyclage est très actif. Pour l'acier, à peine plus de 50 % de la production fait intervenir du métal natif. Le reste provient de ferraille recyclée, dont la majeure partie est utilisée dans des fours à arc électriques, à la fois dans des mini-laminoirs et dans des usines sidérurgiques intégrées 301/. Le recyclage est beaucoup moins courant pour les alliages spéciaux et autres métaux faisant appel à une technologie de pointe que parmi les matières premières classiques.

900. Dans la plupart des pays en développement, la réduction des volumes de matériaux nécessaires dans certains secteurs de l'activité manufacturière, du fait de la miniaturisation, les économies réalisées sur les intrants et la substitution dans certaines industries seront probablement contrebalancées par une augmentation des besoins de matières premières dans d'autres secteurs, par exemple, pour la fabrication de biens durables, la production de biens intermédiaires tels que l'acier galvanisé, et les produits renfermant du cuivre et du zinc, de même que dans l'infrastructure 302/.

Tableau V-9

Ampleur du recyclage dans les pays développés

	1970	1980	1988
<u>Utilisation des débris et déchets en pourcentage de la consommation a/</u>			
Plomb	45	52	53
Cuivre	56	52	55
Zinc	22	21	20
Aluminium	22	25	27
<u>Utilisation des débris et déchets en pourcentage de la production</u>			
Acier b/		45	48
Déchets de papier/de carton c/	23	29	34

Source : Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED d'après Metallgesellschaft, Metallstatistik; FAO, Annuaire des produits forestiers, divers numéros; bases de données de la CNUCED et de la Communauté économique européenne.

a/ Pays de l'OCDE.

b/ Allemagne, République fédérale d'; Autriche; Belgique; Espagne; Etats-Unis; Finlande; France; Hongrie; Italie; Japon; Luxembourg; Pays-Bas; Portugal; Royaume-Uni; Suède; Tchécoslovaquie; URSS; Yougoslavie. Ces pays ont représenté plus des deux tiers de la production mondiale d'acier brut pendant la période considérée.

c/ Amérique du Nord, Communauté économique européenne, pays nordiques et Japon.

b) Demande de produits alimentaires

901. Dans les pays de l'OCDE, le taux d'accroissement démographique, l'un des principaux déterminants de l'évolution de la demande totale de produits alimentaires, est faible. De surcroît, la consommation de ces produits par habitant a légèrement diminué dans les années 80, comme l'indique le tableau V-10.

Tableau V-10

Evolution de la consommation de produits alimentaires par habitant
(Moyennes annuelles en pourcentage)

<u>Pays développés à économie de marché</u>	<u>1980/81-1988</u>
Produits alimentaires	-0.1
Café	1.0
Cacao	4.7
Viande	0.6
Huiles végétales/graines oléagineuses	0.6
Céréales	-3.7
Sucre	-0.9
Bananes	2.6
Accroissement démographique	0.9
Croissance du PIB	2.7
<u>Pays en développement</u>	
Produits alimentaires	0.2
Sucre	1.0
Viande	-0.7
Huiles végétales/graines oléagineuses	2.1
Céréales	0.3
Accroissement démographique	3.0
Croissance du PIB	2.5
<u>Chine</u>	
Produits alimentaires	9.7
Thé	5.5
Huiles végétales/graines oléagineuses	4.5
Bananes	191.5
Viande	6.3
Céréales	1.6
Sucre	10.0
Accroissement démographique	1.3
Croissance du PIB	9.5
<u>Pays d'Europe centrale et orientale, URSS</u>	
Produits alimentaires	1.0
Café	3.7
Cacao	-1.7
Viande	1.8
Céréales	0.1
Sucre	-0.4
Bananes	-5.0
Accroissement démographique	0.9

902. L'incidence sur la consommation d'aliments de facteurs tels que les habitudes alimentaires, le mode de vie et l'immigration, commence à être particulièrement marquée dans ces pays. Les facteurs précités influencent en effet la consommation du point de vue du volume, de la composition et de la qualité. Dans les pays de l'OCDE, ainsi que dans les pays d'Europe centrale et orientale de même qu'en URSS, on observe un vieillissement notable de la population. Pour la demande de produits alimentaires, la conséquence la plus évidente de ce vieillissement est la tendance à une moindre consommation de denrées alimentaires par habitant.

903. Le cacao est un cas typique où différents facteurs ont sur la demande des influences contradictoires. Tandis que le vieillissement de la population tend à faire baisser la demande de cacao, d'autres facteurs jouent un rôle positif. En effet, la consommation de cacao par habitant a beaucoup augmenté dans les années 80 à mesure que la consommation d'en-cas renfermant du cacao se répandait avec l'évolution des modes de vie. Les fruits aussi servent de plus en plus d'en-cas. Selon des études récentes, 70 à 80 % de la population en Europe occidentale mange des fruits entre les repas en plus de ceux qu'elle consomme aux repas principaux 303/. Pendant la période considérée, l'intérêt porté à la santé et l'évolution des goûts du public ont fait diminuer la demande de certains produits tels que la viande et augmenter celle de produits de remplacement tels que le poisson.

904. La structure de la demande de produits alimentaires dépend aussi des politiques agricoles et commerciales qui agissent sur les prix relatifs. Aux Etats-Unis, par exemple, le prix intérieur élevé du sucre et l'application de contingents destinés à réglementer le volume et le prix des importations ont rendu compétitifs des produits de remplacement tels que le sirop de glucose à haute teneur en fructose.

905. Dans les pays en développement en général, la consommation de produits alimentaires par habitant n'a cessé d'augmenter, mais de moins en moins vite pendant les deux dernières décennies. Après un accroissement de 1,2 % dans les années 70, la progression est tombée au taux très bas de 0,2 % dans les années 80. La croissance de la demande d'aliments dans les pays en développement est particulièrement sensible aux changements du revenu des couches pauvres de la population 304/ et du taux d'accroissement démographique. Elle dépend également des réserves de devises disponibles pour importer des produits alimentaires. Par exemple, en 1990, bien que le prix courant du blé ait atteint son niveau le plus bas depuis près de 20 ans, certains pays en développement surendettés ont dû comprimer leurs importations de blé faute de devises. En revanche, quelques pays à revenu intermédiaire, particulièrement en Asie, qui n'étaient pas exposés à ce genre de pressions, ont importé davantage de blé et ont été mieux à même de profiter du faible niveau des cours 305/.

Encadré V-1

LE SUCRE ET L'INTERVENTION DES POUVOIRS PUBLICS

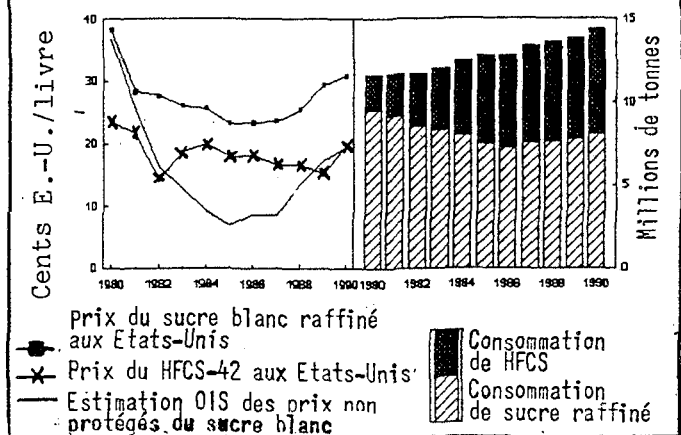
L'intervention des pouvoirs publics sur le marché du sucre ne date pas d'hier. En réalité, c'est le blocus continental pendant les guerres napoléoniennes qui est à l'origine de la production de la betterave à sucre. Cette production est depuis lors fortement protégée.

Pendant les années 80, les produits de remplacement du sucre ont fait des percées décisives sur le marché des édulcorants, en particulier dans certains pays développés. En 1990, le sirop de glucose à haute teneur en fructose (HFCS) représentait 6,2 % de la consommation mondiale d'édulcorants, tandis que les édulcorants à basses calories en représentaient 5,8 %.

Jusqu'à présent, la croissance de la consommation d'HFCS s'est limitée essentiellement à deux pays, les Etats-Unis et le Japon, où les utilisateurs industriels, en particulier les fabricants de boissons rafraîchissantes, ont remplacé le sucre par du HFCS.

Le HFCS a progressé sous la protection de prix intérieurs élevés pour le sucre de betterave et de canne, très supérieurs aux cours mondiaux. La figure ci-contre représente la situation aux Etats-Unis. Le HFCS y représente actuellement 31 % de la consommation d'édulcorants, contre 14 % en 1980.

Figure V.11 : Consommation et prix du sucre et du HFCS aux Etats-Unis



La plupart des pays développés n'ont pas réussi à adapter leurs politiques sucrières intérieures à l'évolution de la conjoncture économique. Ils ont donc fait retomber le poids de l'ajustement sur les exportateurs traditionnels de sucre de canne.

906. En Chine, la consommation de produits alimentaires par habitant a doublé pendant les années 80. La croissance de la demande est restée dynamique pour les produits de première nécessité et a atteint des taux phénoménaux pour les bananes.

907. Dans l'ensemble, la demande de denrées de première nécessité dans les pays d'Europe centrale et orientale a fortement augmenté. La consommation relative par habitant de céréales et de sucre, exprimée en proportion des niveaux constatés dans les pays de l'OCDE, s'est accrue, bien qu'elle ait déjà été élevée au début des années 80. Par contre, pour les produits tropicaux tels que le cacao et les bananes, les niveaux pourtant faibles de la consommation par habitant au début des années 80 sont encore tombés à 36 et 5 % des chiffres atteints dans les pays de l'OCDE.

2. Facteurs agissant sur l'offre

908. Plusieurs facteurs expliquent l'augmentation rapide de l'offre de produits de base analysée dans la section B. Il s'agit notamment aussi bien de faits nouveaux d'ordre technologique que de politiques nationales aux niveaux macro-économique et sectoriel.

a) Effets d'origine technologique

909. La technologie a révolutionné l'industrie extractive. Ses progrès permettent maintenant une extraction rentable de métaux provenant de minerais à faible teneur et l'exploitation de gîtes précédemment inaccessibles. Un logiciel nouveau qui traduit les données sismiques à trois dimensions en modèles topographiques susceptibles d'être examinés sous tous les angles a été à l'origine, en mai 1991, de la découverte stupéfiante d'un champ pétrolifère de plus d'un milliard de barils de pétrole dans une zone déjà amplement explorée à proximité de la Nouvelle-Orléans. De nouvelles techniques d'exploration ont également amené une baisse impressionnante des coûts d'exploration 306/.

910. La technologie a aussi rendu possibles des améliorations qualitatives. Le pari difficile de l'industrie du minerai de fer, par exemple, était de trouver les moyens les plus avantageux de répondre non seulement aux exigences quantitatives, mais surtout aux exigences qualitatives de plus en plus rigoureuses des consommateurs d'acier. L'adoption généralisée de techniques améliorées d'enrichissement et de procédés de concentration a permis d'augmenter notablement le fer métal contenu de grands gisements de minerais à faible teneur. En outre, grâce à des techniques perfectionnées, il a été possible de réduire la proportion d'impuretés telles que métalloïdes, oxydes alcalins et autres éléments préjudiciables à la qualité des produits de fer et d'acier.

911. La technologie et de meilleures méthodes de gestion ont permis à la fois d'accroître la production agricole et d'en améliorer la qualité. Il s'agit, d'une part, de lancer des variétés à fort rendement et résistant mieux aux maladies et, d'autre part, d'augmenter l'usage d'intrants tels qu'engrais et pesticides, ainsi que d'améliorer les modes d'exploitation agricole, autant d'initiatives qui ont accru les rendements. Des études effectuées en Europe

montrent, par exemple, que les rendements céréaliers ont augmenté de 34 % à 50 % grâce à l'introduction de variétés nouvelles, de 30 % à 35 % grâce aux engrais, de 25 % à 30 % grâce aux pesticides et aux retardateurs de croissance 307/.

912. Les rendements seront toujours influencés par l'état des sols et le climat, mais on a noté une amélioration générale des rendements dans les pays en développement. La progression a varié selon les pays et les régions. Le tableau V-11 en donne quelques exemples et met en évidence deux faits concernant les cultures produites à la fois par des pays développés et par des pays en développement, telles que le coton, le riz et le maïs. D'une part, les gains de rendement ont été plus élevés dans le Sud que dans le Nord; d'autre part, les niveaux de rendement dans les pays en développement sont demeurés très inférieurs à ceux des pays développés.

913. L'usage général de variétés à rendement élevé a beaucoup contribué à augmenter l'offre de produits agricoles dans les pays en développement comme dans les pays développés. La grande majorité des cacaoyers plantés ces dix dernières années, par exemple, ont été des hybrides à fort rendement. Les hybrides sont capables de produire entre 1 500 à 2 000 kg/ha, mais sont très sensibles aux modes de gestion, à l'entretien et aux intrants techniques (ils exigent des applications massives d'engrais, d'insecticides et d'herbicides). Ils atteignent leur rendement maximum au bout de cinq à sept ans. Le rythme de création de cacaoyères est loin d'avoir été uniforme. Les rendements en Asie du Sud-Est ont presque triplé pendant les années 80, alors que l'augmentation était de 30 % en moyenne en Afrique. La production de cacao en Indonésie et en Malaisie continuera à s'accroître dans les années à venir, puisque beaucoup d'arbres n'ont pas encore atteint leur plein rendement 308/. Un tiers des cacaoyers de Malaisie, par exemple, ont moins de cinq ans et plus de 80 % ont moins de dix ans, alors qu'au Cameroun 6 % seulement du peuplement a moins de cinq ans, mais que 32 % des arbres ont plus de 40 ans. La part des hybrides dans le peuplement au Ghana est d'environ 15 % et elle dépasse légèrement un tiers au Nigéria 309/.

914. Le recours croissant à des intrants secondaires dans l'agriculture est un autre facteur qui fait monter les rendements. Malgré ce phénomène qui, comme on le voit dans le tableau V-12, est général dans les pays en développement, le niveau de l'utilisation d'intrants y reste très inférieur à ce qu'il est dans les pays de l'OCDE, celui de l'Amérique en développement étant le plus élevé du tiers monde 310/.

915. Les décalages entre les quantités d'intrants utilisés ne suffisent pas à expliquer les différences de rendement. D'une part, des engrais, herbicides et pesticides plus performants permettent déjà de réduire sensiblement les doses et la fréquence d'application. L'amélioration qualitative de ces intrants en a d'ailleurs accru l'efficacité. D'autre part, des variétés nouvelles ou hybrides résistant aux maladies ou aux insectes demandent moins d'intrants à l'hectare. Enfin, il faut citer l'évolution qualitative de la mécanisation dans l'agriculture. Par exemple, le remplacement, dans les pays de l'OCDE, de modèles anciens par des tracteurs polyvalents peut accroître l'efficacité sans changer le nombre de tracteurs en service.

Tableau V-11

Evolution des rendements de certaines cultures :
régions et certains pays
(1979-81 et 1987-89)

(en kg à l'hectare)

	1979-81	1987-89	Variation en pourcentage 2/1
	(1)	(2)	
FEVES DE CACAO			
<u>Pays en développement</u>	357	438	22.7
<u>Afrique</u>			
Cameroun	276	279	1.1
Côte d'Ivoire	507	709	39.8
Ghana	223	287	28.7
Nigéria	241	224	-7.0
<u>Asie</u>			
Indonésie	552	1 240	224.6
Malaisie	1 058	994	-6.0
<u>Amérique en développement</u>			
Brésil	689	546	-20.7
Equateur	308	245	-20.5
CAFE VERT			
<u>Pays en développement</u>	525	527	3.8
<u>Afrique</u>			
Côte d'Ivoire	287	206	-28.2
Ouganda	500	773	54.6
<u>Asie</u>			
Indonésie	602	583	-3.2
<u>Amérique en développement</u>			
Brésil	589	573	-2.7
Colombie	692	720	4.0
Mexique	507	505	-0.4
Guatemala	667	744	11.5

Tableau V-11 (suite)

	1979-81	1987-89	Variation en pourcentage
	(1)	(2)	2/1
GRAINES DE COTON			
<u>Pays de l'OCDE</u>	1 572	2 008	27.7
Australie	3 233	3 732	15.4
Etats-Unis	1 493	1 911	28.0
<u>Pays en développement</u>	799	1 056	32.2
<u>Afrique</u>			
Egypte	2 646	2 100	-20.6
Soudan	837	1 459	74.3
Tanzanie (Rép.-Unie de)	377	585	55.2
Zimbabwe	1 620	1 125	30.6
<u>Asie</u>			
Chine	1 613	2 371	47.0
Inde	495	573	15.8
Pakistan	1 027	1 693	64.8
Turquie	1 967	2 274	15.6
<u>Amérique en développement</u>			
Argentine	904	1 364	50.9
Brésil	465	904	94.4
Mexique	2 718	3 038	11.8
Paraguay	1 010	1 127	11.6
URSS	3 057	2 451	-19.8
RIZ PADDY			
<u>Pays de l'OCDE</u>	5 466	6 120	12.0
Japon	5 581	6 081	9.0
Etats-Unis	5 167	6 284	21.6
<u>Pays en développement</u>	2 135	2 625	23.0
<u>Afrique</u>			
Egypte	5 707	5 909	3.5
Madagascar	1 738	1 893	8.9

Tableau V-11 (suite)

	1979-81	1987-89	Variation en pourcentage
	(1)	(2)	2/1
<u>Asie</u>			
Chine	4 244	5 409	27.5
Inde	1 858	2 444	31.5
Myanmar	2 689	2 884	7.2
Banladesh	1 952	2 426	24.3
<u>Amérique en développement</u>			
Brésil	1 436	1 943	35.3
Colombie	4 278	4 422	3.4
URSS	4 014	4 072	0.3
MAIS			
<u>Pays de l'OCDE</u>			
Canada	5 760	6 016	4.4
France	5 672	6 267	10.5
Etats-Unis	5 458	7 018	28.6
	6 474	6 630	2.4
<u>Pays en développement</u>			
	1 553	1 704	9.7
<u>Afrique</u>			
Egypte	3 947	5 257	33.2
Kenya	1 360	1 857	36.5
Tanzanie (Rép.-Unie de)	1 306	1 417	8.5
<u>Asie</u>			
Chine	3 038	3 862	27.1
Inde	1 100	1 258	14.4
Indonésie	1 458	2 015	38.2
Thaïlande	2 197	2 384	8.5
<u>Amérique en développement</u>			
Argentine	3 159	3 256	3.1
Brésil	1 684	1 975	17.3
Mexique	1 718	1 671	-2.7
URSS	2 989	3 466	16.0

Tableau V-12

Quelques indicateurs de l'évolution de l'utilisation d'intrants
dans la production agricole a/

<u>Consommation d'engrais</u> (Kg par ha de terre arable et cultures permanentes)	Moyenne 1972-77	Moyenne 1983-88
Pays de l'OCDE	109.9	114.0
Pays en développement	22.3	41.0
Afrique	6.6	10.1
Asie (Sud/Sud-Est)	24.9	53.3
Amérique en développement	31.3	44.0
<u>Consommation d'herbicides</u> (kg par 1 000 ha de terres arable)	Moyenne 1969-71	Moyenne 1986-88
Pays de l'OCDE	481	440
Pays en développement	33	127
Afrique	9	16
Asie (Sud/Sud-Est)	29	86
Amérique en développement	120	300
<u>Tracteurs agricoles</u> (Unité par 1 000 ha de terre arable et récoltes permanentes)	Moyenne 1972-77	Moyenne 1983-88
Pays de l'OCDE	31.4	40.3
Pays en développement	2.4	5.2
Afrique	1.2	1.6
Asie (Sud/Sud-Est)	1.2	3.8
Amérique en développement	4.7	7.7

Source : FAO, Annuaire de la production, divers numéros; FAO, Annuaire des engrais, divers numéros.

b) Effets des politiques nationales

916. L'offre de produits de base s'est révélée très sensible aux politiques nationales macro-économiques et sectorielles. Tandis que les premières tendent à influencer l'offre d'une manière générale (par exemple, par la libéralisation des importations qui réduit le coût des intrants ou en facilite l'acquisition), les secondes encouragent ou découragent l'offre de tel ou tel produit. Dans les pays développés, les politiques sectorielles, en particulier pour l'agriculture, les combustibles solides et l'acier, déterminent véritablement les niveaux de production.

917. Les politiques agricoles des pays développés correspondent à l'idée qu'ils se font de leurs intérêts nationaux, mais leurs effets s'étendent à toute l'économie mondiale. Selon les estimations de l'OCDE, le coût des programmes de soutien à l'agriculture dans tous ses pays membres, s'est élevé à 299 milliards de dollars en 1990, soit plus du double des recettes totales d'exportation que les pays en développement retirent de tous les produits primaires hors combustibles. Le maintien ou la garantie de prix intérieurs élevés a encouragé la surproduction de toute une série de produits primaires dans les pays de l'OCDE et il a fallu exporter les quantités en excédent par rapport aux besoins nationaux et les vendre à coups de subventions. A l'exception des produits laitiers, ces ventes font concurrence aux exportations en provenance des pays en développement (par exemple, celles de céréales, sucre, huiles végétales et graines oléagineuses, coton et viande). Sous l'effet des politiques appliquées sur le plan intérieur, les importations de sucre des Etats-Unis ont sensiblement baissé et la Communauté économique européenne est devenue grand exportateur net de sucre. Ainsi qu'il ressort du tableau V-13, la Communauté économique européenne dans les années 80 a considérablement accru sa part des exportations mondiales de céréales autres que le riz et celles de viande bovine. Les Etats-Unis et le Canada ont presque triplé leur part des exportations mondiales de viande bovine dans les années 80. Par contre, alors que les pays en développement ont réussi à consolider leur part des exportations de céréales, ils ont nettement perdu du terrain sur le marché mondial de la viande bovine. L'Amérique en développement a perdu des parts considérables des marchés de ces deux produits.

Tableau V-13

Part des pays/groupements de pays dans les exportations
mondiales de céréales et de viande
(en pourcentages du volume exporté)

	Moyenne 1979-81		Moyenne 1987-89	
	Céréales <u>a/</u>	Viande <u>b/</u>	Céréales	Viande
Pays de la Communauté européenne	15.6	45.1	24.6	51.2
Amérique du Nord	64.5	3.2	55.3	8.4
Australie	7.2	18.9	8.6	14.2
Pays en développement	7.9	17.5	8.9	13.7
Afrique	(0.1)	(1.7)	(0.4)	(1.2)
Asie	(2.0)	(0.9)	(4.5)	(3.2)
Amérique	(5.8)	(14.9)	(4.0)	(9.3)

Source : FAO, Annuaire du commerce, divers numéros.

a/ Blé et méteil, orge, maïs, seigle, avoine.

b/ Viande bovine fraîche.

918. A la différence des pays développés, les pays en développement, en général, ne pratiquent pas ce genre de politiques agricoles. De toute évidence, leur possibilité de subventionner la production est limitée et une extrême pauvreté demande des denrées alimentaires bon marché et non pas plus onéreuses. Les gouvernements des pays en développement sont intervenus davantage sous forme d'exhortations aux agriculteurs pour les inciter à produire davantage et en leur fournissant des services d'appui. Au titre de leurs programmes d'ajustement structurel, beaucoup ont eu recours à la dévaluation de leur monnaie et à la libéralisation des intrants importés pour stimuler la production et l'exportation de produits de base.

919. On aurait pu penser que les pays qui avaient le plus dévalué leur monnaie auraient enregistré la plus grande augmentation de leurs exportations de produits de base. Or les données disponibles révèlent qu'il n'y a pas de corrélation étroite entre les seuls taux de change et l'accroissement des exportations des produits de base : on constate plutôt une montée en flèche des volumes exportés, indépendamment de toute dévaluation. Quant à la relation entre la libéralisation des importations et le comportement des exportations des produits de base, là encore, les résultats ne sont pas nets. Une augmentation du ratio des exportations de produits de base au PIB a été enregistrée à la fois par les pays qui avaient lancé de vastes programmes de libéralisation des importations et par ceux qui appliquaient des politiques restreignant les importations.

920. Comme nous l'avons vu plus haut, les politiques sectorielles ont été l'exception plutôt que la règle dans les pays en développement pendant la dernière décennie. La nécessité de protéger l'emploi, de gagner des devises et d'éviter d'onéreuses fermetures et réouvertures a parfois servi aux gouvernements d'argument puissant pour maintenir les capacités d'exploitation dans l'industrie extractive en période de prix bas au moyen d'une protection directe ou indirecte : octroi de prêts à faible intérêt, subventions en cas de pertes temporaires ou exonérations fiscales.

921. Dans la plupart des pays en développement surendettés, on a constaté un déplacement de ressources vers la production de produits de base exportables, mesuré par un accroissement du ratio des exportations des produits primaires hors combustibles au PIB. Le fait a été particulièrement important pour les pays qui avaient de lourdes obligations du service de la dette. Presque tous les pays qui ont réussi à accroître leurs exportations l'ont fait aux dépens des investissements ou au détriment des biens disponibles pour la consommation intérieure.

3. Autres facteurs

922. Outre le volume de la demande et de l'offre et celui des stocks d'un produit de base qui entre sur le marché mondial, la formation des prix est influencée par la structure du marché du côté à la fois de la demande et de l'offre, notamment par le nombre de participants au marché, et par les méthodes et pratiques commerciales. La transparence du marché et, à cet égard, la possibilité pour les participants de rassembler, d'obtenir et d'utiliser les données pertinentes sont importantes pour la pertinence des décisions de commercialisation. Les marchés de produits de base n'ont que rarement, pour ne pas dire jamais, rempli les conditions nécessaires à une concurrence parfaite.

Le nombre et le poids économique des acheteurs et des vendeurs, bien que variables selon les produits, présentent souvent un caractère d'oligopole et/ou d'oligopsonne, tandis que les pratiques commerciales se sont instaurées essentiellement au gré des intérêts des utilisateurs et négociants de produits primaires.

923. L'information sur les détenteurs des droits de propriété et les changements dans les structures des industries et marchés mondiaux des divers produits n'est pas systématiquement disponible aujourd'hui, mais tout semble indiquer que, pendant les années 80, le nombre des grands participants a diminué sur de nombreux marchés, ce qui a accru leur pouvoir d'influencer les prix par leurs décisions de stockage et leurs interventions au niveau de la demande. Les renseignements sur la demande ne sont encore véritablement accessibles qu'à ces grands intervenants et il est fréquent que des sociétés de commerce qui sont en même temps des transformateurs, importants acteurs dans la formation des prix et ayant un intérêt dans ses résultats, soient la principale source des renseignements que le grand public peut se procurer 311/.

924. Le nombre réel d'entreprises qui interviennent directement dans les opérations sur les produits de base s'est peut-être accru de nouveaux arrivants. Mais, simultanément, le pouvoir économique des grandes sociétés, opérant généralement sur plus d'un marché et souvent dans le monde entier, s'est accentué en raison de fusions et de prises de contrôle, ainsi que d'installation de capacités de transformation sur de nouveaux sites. Ce mouvement est particulièrement évident dans la production de denrées alimentaires. Pour prendre l'exemple du marché du thé, le nombre déjà modeste des grandes entreprises s'est réduit 312/ et leur mainmise sur le marché s'est sensiblement accrue, y compris sur les marchés de pays en développement comme le Pakistan et l'Inde. Dans l'industrie du cacao, les cinq grands fabricants de chocolat utilisent maintenant près de 40 % de la production mondiale annuelle de fèves de cacao, cependant que la commercialisation et l'ouvroison intermédiaire du cacao se sont de plus en plus concentrées entre les mains de quelques sociétés 313/. Des changements analogues sont à signaler dans l'industrie du café. Dans les industries sucrière et céréalière également, les principales entreprises ont procédé à des acquisitions et à des expansions considérables 314/. Dans le secteur agro-alimentaire, plusieurs grandes sociétés soit ont procédé à des fusions, soit ont acheté d'autres firmes 315/. Selon un avis récemment exprimé, "Un à un, les joueurs de moindre importance disparaissent et la bataille s'engage, car les grandes industries manufacturières luttent pour prendre pied dans un secteur alimentaire international de plus en plus globalisé" 316/.

925. Dans le domaine des minéraux et des métaux, il semble y avoir eu consolidation de la position de force sur le marché par une politique d'expansion. La tendance antérieure à la diversification horizontale dans l'industrie extractive par les grandes compagnies pétrolières semble s'être inversée, plusieurs revendant leurs acquisitions dans le secteur des métaux à des sociétés minières et métallurgiques bien en place.

926. La deuxième caractéristique de l'emprise croissante sur le marché de grandes entreprises, surtout transnationales, qui achètent des produits de base est l'intérêt considérable qu'elles portent à une gamme toujours plus

large de produits primaires apparentés 317/. Une troisième caractéristique est le caractère transfrontière de plus en plus accentué des prises de contrôle et des fusions entre sociétés. Pour prendre pied sur des marchés en expansion ou nouveaux, ou dans des zones constituant des blocs commerciaux (par exemple CEE-92), les grandes firmes non seulement créent des filiales ou succursales, mais encore reprennent des entreprises déjà bien installées sur des marchés étrangers et possédant des réseaux de distribution et des noms de marque.

927. Un quatrième signe distinctif du côté de la demande est la tendance à pousser l'intégration verticale jusqu'aux produits finals. Ce qui compte beaucoup à cet égard, c'est le pouvoir exercé sur le marché par la propriété de noms de marque auxquels le consommateur est attaché. Dans le domaine des minéraux, une autre considération joue : le souci d'assurer des débouchés à la production en période de croissance économique ralentie 318/. Les compagnies de pays en développement ont également fait des efforts pour consolider leurs marchés par une intégration verticale 319/. On a également relevé une tendance d'un certain nombre de grandes sociétés de transformation à s'intégrer davantage dans la production primaire 320/.

928. Du côté de l'offre sur à peu près tous les marchés de produits de base, il y a eu un accroissement notable du nombre des producteurs, du point de vue non seulement du nombre de pays produisant des produits de base pour l'exportation, mais aussi du nombre de vendeurs. L'augmentation du nombre effectif des vendeurs résulte en particulier de la libéralisation des ventes à l'exportation dans quantité de pays, y compris dans ceux qui appliquent des programmes d'ajustement structurel aux termes desquels la centralisation des exportations à travers des organismes d'Etat tels que les offices de commercialisation a été supprimée. Cette libéralisation a pour conséquences non seulement une concurrence plus vive entre vendeurs au niveau national, mais aussi le fait que leur taille relativement faible et leur inexpérience des marchés internationaux et des pratiques commerciales (termes des contrats, organisation du transport, etc.) accroissent le pouvoir de négociation des acheteurs.

929. Pour quelques produits, tels que le caoutchouc, on a noté une tendance appréciable au resserrement des liens entre certains producteurs et certains transformateurs, ce qui permet d'adapter précisément la qualité et la quantité de la production aux besoins d'intrants de telle ou telle entreprise de transformation. Cette tendance existe aussi pour le cacao 321/. Les liens entre producteurs et distributeurs se sont aussi resserrés en ce qui concerne des fruits et légumes tels que les bananes, les oranges, les ananas et les tomates, ainsi des fleurs et des plantes ornementales.

930. Tous ces faits nouveaux ont eu des répercussions profondes sur le fonctionnement des marchés, une proportion croissante des échanges se déroulant directement entre acheteurs et vendeurs sans solution de continuité et sans intermédiaire. Il a donc fallu mettre en cause le caractère représentatif de la formation des prix sur les marchés internationaux de produits de base, car le pourcentage du commerce d'un produit passant par les sociétés de commerce et les marchés à terme a diminué, en particulier pour quelques grands produits agricoles. Il en est résulté de nouveaux types d'instruments de gestion des risques (tout spécialement, des instruments du marché hors cote tels que "swaps", "floors", "collars" et "caps") qui se

prêtent mieux à ces arrangements de commercialisation, un certain effacement des sociétés de commerce, qui étaient les intermédiaires traditionnels sur de nombreux marchés de produits de base, et un rôle grandissant des institutions financières dans le commerce.

931. Les marchés à terme de produits (et les marchés des options sur produits) ont été de tout temps un moyen de couverture à court terme pour les négociants, en particulier les sociétés de commerce. Les prix sur les marchés à terme servent de plus en plus de prix de référence pour les contrats à moyen et à long terme, les ordres exécutable et les instruments ponctuels hors cote, y compris les "swaps", pour une gamme toujours plus large à la fois de produits minéraux et de produits agricoles. Le volume des contrats négociés sur les marchés à terme, dans leur ensemble, a pris un essor rapide dans les années 80 sous l'effet d'une évolution de la réglementation des changes concernant tout spécialement les options, en même temps que de la croissance astronomique du commerce des instruments financiers à terme. De ce fait, les marchés à terme de produits sont maintenant partie intégrante du système financier international, ce qui amène à se demander si les cours du terme des différents produits correspondent exactement aux données économiques fondamentales du marché physique.

932. Les raisons de cette mise en cause sont diverses. Tout d'abord, la solidité d'un marché à terme et sa fonction de révélateur des prix sont en proportion directe du degré de participation active des opérateurs physiques (producteurs, négociants et utilisateurs) à des fins de couverture. Pendant les années 80, le nombre des sociétés de commerce a beaucoup diminué par suite de fusions et de fermetures, de même que les effectifs, sur les marchés à terme de produits, de sociétés de commerce ou d'agents commerciaux de grands producteurs ou utilisateurs, qui, par tradition, sont des participants actifs sur ces marchés. En conséquence, plusieurs marchés à terme qui sont dominés par des utilisateurs de produits physiques et non par des spéculateurs (caoutchouc, cacao, café, graines de soja, aluminium, nickel, zinc, entre autres) n'ont parfois traité que des volumes raréfiés dans leurs opérations sur des produits physiques. Par exemple, sur le FOX de Londres, le volume des contrats de sucre brut baisse régulièrement depuis des années et a perdu 68 % entre avril 1990 et avril 1991; les opérations à terme sur le cacao ont diminué de moitié pendant l'année écoulée et le café est désormais le seul marché où les volumes traités soient substantiels. Pour d'autres produits tels que le caoutchouc et l'étain, l'activité concernant les produits physiques sur les marchés à terme a fléchi à mesure que les échanges directs augmentaient et n'a maintenant plus qu'une importance secondaire. Certains acteurs ont donc désormais plus de possibilités d'exercer une influence majeure sur les cours du terme. A peu près tous les marchés à terme de marchandises (y compris cacao, café, aluminium, étain, cuivre, huile de palme, graines de soja, maïs, zinc et nickel) ont dû faire face, pendant les années 80, à des tentatives d'étranglement, à des déports considérables et à des pratiques commerciales illégales.

933. Si le recours aux opérations à terme pour l'arbitrage relatif aux produits physiques a diminué, ces contrats à terme ont, en revanche, été beaucoup plus utilisés par des fonds d'investissement et on a vu augmenter, sur les marchés à terme, le nombre d'intermédiaires financiers tels que des sociétés de cautionnement et de banques opérant pour le compte de clients

(particuliers et professionnels) ou pour protéger les prêts consentis à des clients. La conséquence a été double. Le changement du nombre de membres a réduit l'influence des transactions physiques sur les fluctuations des cours du terme et a renforcé le rôle de la spéculation sur les prix à court terme. Les fluctuations de prix à court terme sur une durée de quelques heures et jusqu'à environ trois journées sont dues de plus en plus à la réalisation de gains résultant de l'instabilité (dans l'une ou l'autre direction) et de déplacements des capitaux d'investissement d'un marché à l'autre en vue de prises de bénéfices à court terme; les fonds d'investissement de grande envergure ont tendance à accentuer exagérément l'orientation des fluctuations de prix, car leurs positions sur les marchés sont généralement semblables.

934. La plupart des fonds d'investissement exigent des marchés extrêmement liquides, car, à la différence de spéculateurs individuels, ils ont des positions fortes. Sur les marchés où ils opèrent, on a, pour leur faciliter les choses, largement repoussé les limites imposées aux mouvements autorisés de prix quotidiens. Les marchés en question sont essentiellement les marchés à terme des métaux et de l'énergie à New York et les bourses de produits agricoles à Chicago, mais les fonds ont aussi opéré sur des marchés de produits autres que les métaux à New York et de quelques métaux à Londres. Le directeur des opérations à terme d'une grande société financière a récemment résumé l'évolution du rôle des bourses de marchandises en ces termes : "Le FOX de Londres est entre les mains d'une vieille garde qui s'inquiète davantage des besoins des producteurs et des industriels que de ceux de la communauté des investisseurs. La bourse doit comprendre que ses contrats ont un public plus vaste que les simples opérateurs sur produits physiques" 322/. En conséquence, les arbitragistes en couverture d'actifs qui se servent des marchés de matières premières ont besoin de perceptions de plus en plus fines pour interpréter les fluctuations de prix et dresser leurs stratégies. Il en résulte aussi que les options fondées sur les marchés à terme deviennent de plus en plus appropriées comme instruments de couverture, puisque les risques d'options marginales d'achat imprévisibles dans les opérations à terme sont remplacés par une mise de fonds connue du moment où il est fait usage des options.

935. Malgré des efforts concertés des bourses et des gouvernements des pays développés pour encourager les exportateurs de pays en développement à recourir davantage aux contrats à terme et aux options afin de "verrouiller les prix de leurs exportations de matières premières", cette activité ne s'est guère intensifiée. Le fait s'explique notamment par la connaissance insuffisante que les intéressés ont des complexités des marchés à terme, par la difficulté de se procurer des devises pour des opérations de couverture, par la nécessité de rester en contact constant avec les marchés et par l'usage de contrats normalisés qui ne correspondent pas forcément à la qualité du produit exporté. Parmi d'autres obstacles, il faut citer le caractère spéculatif des marchés à terme, de même que les difficultés et les coûts élevés qui résultent de leur utilisation pour les petits producteurs et les petits exportateurs. Nombreux sont les exportateurs qui, bien que désireux de verrouiller un prix plancher pour leurs contrats, souhaitent aussi avoir leur part d'une hausse éventuelle des cours et hésitent donc à recourir au terme, qui ne le permet pas. En vue d'y remédier, plusieurs sociétés de commerce, dans un effort pour susciter des affaires commerciales, assortissent les options hors cote de prix plancher et d'une participation des exportateurs

aux relèvements des prix, tout en se couvrant elles-mêmes par des opérations à terme. C'est le cas, en particulier, pour le cacao et le café.

936. Un élément nouveau depuis quelques années, qui résulte surtout de l'endettement de la plupart des pays en développement et de la chute vertigineuse des investissements privés dans ces pays, principalement de la part d'intermédiaires financiers et de banques, est le rôle croissant des institutions financières privées sur les marchés de matières premières. Pour contribuer à diminuer les risques inhérents à d'anciens ou à de nouveaux prêts, ces institutions interviennent de plus en plus dans des opérations commerciales en souscrivant des instruments hors cote tels que des "swaps" pour lesquels ils utilisent les opérations à terme afin de compenser leurs risques. La prolongation des contrats à terme décidée par de nombreuses bourses s'explique en partie par le désir de répondre aux besoins de couverture sur le marché des "swaps".

937. Nombre d'initiatives ont été lancées pendant les années 80 en vue d'introduire de nouveaux contrats à terme, cela pour des qualités différentes de produits possédant déjà un marché à terme ou pour des produits nouveaux. Beaucoup de ces initiatives 323/ n'ont pas suscité, parmi les participants aux échanges de produits physiques, suffisamment d'intérêt pour être viables, tandis que d'autres ont été progressivement acceptées 324/. Dans d'autres cas, des contrats concurrents entre bourses 325/ ont réduit les liquidités et ont suscité des débats concernant soit une fusion soit la disparition de l'un des contrats. Les bourses de marchandises et les contrats dans les pays en développement, indépendamment de ceux qui portent véritablement sur le terme, n'ont pas eu de succès, essentiellement à cause de problèmes de réglementation et de liquidités. Sans un appui solide sur le commerce de produits physiques, les marchés à terme risquent de devenir des anomalies ou un instrument d'investissement purement spéculatif, sans rapport avec le comportement des cours sur le marché physique.

D. ENJEUX DES ANNEES 90

938. Tous les facteurs considérés dans la section précédente continueront à agir sur les marchés de produits de base pendant la décennie en cours. Certains prendront plus d'intensité par suite d'événements survenus vers la fin des années 80, dont les effets se feront sentir plus directement dans les années 90. Cinq séries d'événements, en particulier, influenceront l'orientation du commerce des produits de base, ainsi que son envergure et sa composition : les changements en cours dans les pays d'Europe centrale et orientale et en URSS; la formation et l'élargissement de marchés communs régionaux entre pays développés; l'accroissement du potentiel du commerce Sud-Sud; l'évolution démographique dans les pays importateurs traditionnels et son incidence sur la production et le commerce des produits de base; les préoccupations écologiques croissantes et leur incidence sur la production et le commerce des produits de base.

1. Les changements en cours dans les pays d'Europe centrale et orientale et en URSS

939. Les changements politiques et économiques en cours dans ces pays se répercutent sur le commerce des matières premières entre eux et avec le reste du monde. Les renseignements récents portent plutôt au pessimisme, car ils font état d'une forte baisse des importations, tout au moins à court terme. En raison d'une contraction marquée de l'activité industrielle et d'une grave pénurie de devises, surtout en URSS, les importations de marchandises ont fait une chute brutale pendant le premier trimestre de 1991 par rapport au premier trimestre de 1990. Celles qui provenaient de pays en développement auraient, d'après les estimations, diminué d'environ la moitié. Ces tendances semblent devoir persister pendant la période de transition, malgré les faibles niveaux actuels de consommation par habitant, surtout pour les fruits tropicaux et les boissons, qui étaient en 1989 de 15 % du niveau des pays de l'OCDE pour le café, de 47 % pour le cacao 326/ et de 6 % pour les bananes. En revanche, à cause d'une demande intérieure en perte de vitesse, il y a eu augmentation des exportations, surtout de minéraux et de métaux en provenance d'URSS, ce qui a eu tendance à faire chuter plus encore le prix des métaux.

940. Les changements en cours ont des conséquences importantes pour certains pays en développement qui faisaient partie du CAEM (Cuba, Mongolie et Viet Nam) et qui, dans les années 80, vendaient une forte proportion de leurs produits de base aux marchés d'Europe orientale. La preuve en est, par exemple, la chute brutale des exportations de sucre de Cuba tombées rapidement de 3,7 millions de tonnes pendant la période novembre 1988/avril 1989 à 2,1 millions de tonnes pendant la période correspondante de 1990/1991.

941. Du moyen au long terme, la reprise de la croissance économique dans les pays d'Europe centrale et en URSS, associée à la libéralisation du commerce et à la convertibilité des monnaies, devrait entraîner un accroissement de leurs échanges avec le reste du monde qui pourrait bien dépasser la croissance de leur économie. Les mieux placés seraient alors les produits de base dont l'élasticité de la demande par rapport au revenu est relativement forte dans la région, tels que les produits tropicaux. Du côté des matières premières d'origine agricole, les niveaux assez faibles de la consommation de certains d'entre eux font entrevoir la possibilité d'augmentations substantielles de la demande à plus long terme. Par exemple, la consommation de caoutchouc naturel par habitant est seulement un tiers environ de celle des pays de l'OCDE, surtout parce que le nombre des véhicules privés est peu élevé. Dans le cas du coton, la réduction escomptée des exportations de l'URSS vers les pays d'Europe centrale et orientale peut offrir des possibilités d'exportations plus abondantes en provenance des pays en développement, en particulier si les pays d'Europe centrale et orientale deviennent compétitifs dans l'industrie textile et si les obstacles aux ventes à l'Europe occidentale sont levés. Par contre, ces pays, à l'exception de l'URSS, se suffisent foncièrement à eux-mêmes pour les produits alimentaires de la zone tempérée - céréales, viande et huiles végétales - et augmenteront peut-être leur production et leurs exportations pendant les années 90. La production de betterave sucrière augmente aussi, de sorte que les importations de sucre de canne vont sans doute encore diminuer. Au surplus, bien que l'URSS soit actuellement gros importateur de céréales, de viande et de sucre, elle a d'immenses possibilités d'accroître la production de ces produits.

942. Pour ce qui est des combustibles, les pays d'Europe centrale et orientale sont fortement tributaires des livraisons de gaz et de pétrole brut de l'URSS, qu'ils doivent maintenant payer en monnaies fortes aux cours mondiaux. Le fléchissement de la production de pétrole brut en URSS les a contraints à diversifier leurs sources d'approvisionnement. L'enchérissement des combustibles va probablement encourager une utilisation plus rationnelle de l'énergie, ce qui amènera à fermer les usines qui gaspillent l'énergie et ne sont pas rentables ou à réduire notablement leur production. Beaucoup de ces usines consomment en pure perte des tonnages considérables de minéraux et de métaux et leur fermeture diminuerait la demande de ces produits. En outre, un rééquilibrage prévu de l'activité manufacturière, passant de l'industrie lourde à celle des biens de consommation, risque de faire baisser la consommation de quelques minéraux et métaux. C'est ce qui se produit déjà, par exemple, dans la sidérurgie. Selon l'Institut international du fer et de l'acier, la production d'acier a beaucoup diminué en janvier-mai 1991 par rapport à la période correspondante de 1990, la chute allant de 6,3 % en Tchécoslovaquie à plus de 17 % en Hongrie.

943. Enfin, il est important de rappeler que des liens commerciaux existent de longue date entre les pays d'Europe centrale et orientale. En particulier, le système existant relativement efficace de transports de vrac favorisera l'URSS comme fournisseur compétitif de matières premières.

2. Accords commerciaux régionaux entre pays développés

944. Il est à craindre que la place plus importante faite aux accords commerciaux régionaux pendant les années 90 n'accroisse les problèmes d'écoulement des produits de base en provenance de pays non membres. L'établissement d'un marché unique dans la Communauté économique européenne au 1er janvier 1993, en stimulant le commerce intracommunautaire, touchera particulièrement les produits de base, y compris à l'état transformé. L'élargissement de la Communauté par suite de la réunification de l'Allemagne augmentera vraisemblablement encore sa production agricole, bien que l'ampleur et la cadence de cette augmentation dépendent essentiellement de la manière et du moment où la structure à planification centralisée de l'agriculture en Allemagne de l'Est sera réorganisée, ainsi que de la solution des questions d'actifs et de droits de propriété. Il convient de noter que les investissements nouveaux dans la transformation de matières premières, à la fois agricoles et minérales, dans la région, viennent de pays voisins, ce qui témoigne d'un resserrement des liens commerciaux et industriels à l'intérieur de l'Europe occidentale.

945. L'ouverture en juin 1990 des négociations entre la Communauté européenne et les pays de l'AELE sur la création d'un espace économique européen et l'offre d'accords d'association adressée par la Communauté européenne aux pays d'Europe orientale attestent l'intégration croissante des relations commerciales et économiques en Europe d'une manière générale. Cette évolution est également mise en évidence par les négociations qui se déroulent en vue de la conclusion d'accords de libre-échange entre les pays de l'AELE et la Tchécoslovaquie, la Hongrie et la Pologne. Dans toutes ces négociations, le commerce des produits agricoles est un problème central et très délicat, dont le règlement risque fort d'entraîner l'éviction d'approvisionnements jusqu'ici

importés de pays tiers. Dans la mesure où une intégration plus poussée de l'Europe tient compte des liens commerciaux étroits de la Communauté avec l'Afrique aux termes des accords de Lomé, du Maghreb et d'autres, il se pourrait que la structure des échanges des pays africains en développement s'oriente encore davantage vers l'Europe.

946. L'Accord de libre-échange entre les Etats-Unis et le Canada est riche en virtualités importantes pour le commerce international des produits de l'agriculture, du bois et de la pêche. Son extension possible au Mexique pourrait avoir des répercussions encore plus marquées sur le commerce des produits de base, en particulier pour les produits tropicaux et le sucre. Le lancement du programme "Enterprise for the Americas" pourrait en atténuer les effets, mais, de son côté, il risquerait de marginaliser les autres pays en développement sur le plan des perspectives commerciales.

3. Accroissement du potentiel du commerce Sud-Sud

947. L'apparition et le renforcement de groupements régionaux et sous-régionaux dans les pays en développement peuvent être considérés comme le complément de leurs relations économiques avec d'autres partenaires économiques. Des mouvements se dessinent dans les trois régions en développement vers le renforcement des liens commerciaux, dont la création du Marché commun du Cône sud de l'Amérique latine, le renforcement du Pacte andin, la création d'une Communauté économique africaine et le renforcement de l'ANASE et de la CARICOM. Un certain nombre d'accords commerciaux bilatéraux ont également été négociés, notamment en Amérique latine. Ces événements devraient intensifier le commerce régional Sud-Sud de produits de base pendant les années 90. En outre, les facteurs ci-après font apparaître la possibilité d'une augmentation substantielle du commerce interrégional de produits de base.

948. Le fort accroissement démographique prévu dans les pays en développement augmentera la demande de produits alimentaires. Une grande partie de la population de la plupart des pays en développement est au sommet de sa période de fécondité. Comme un certain nombre de pays en développement n'ont guère de moyens d'accroître la superficie de leurs terres arables, cette superficie par habitant diminuera, de même, par conséquent, que leur taux d'auto-alimentation. C'est pourquoi une partie au moins de cette demande additionnelle devra être satisfaite par des importations de produits alimentaires, ce qui permet d'escompter un commerce Sud-Sud nettement intensifié de denrées alimentaires. Il se peut toutefois que ces possibilités ne se matérialisent pas, étant donné le faible pouvoir d'achat des pays importateurs et la concurrence qui viendra des exportateurs des pays développés avec leurs excédents de production subventionnée et leur aide alimentaire.

949. Il est probable que le commerce interrégional Sud-Sud sera stimulé aussi par le progrès de l'industrialisation en Asie, qui continuera à accroître la demande d'importation de matières premières à usage industriel, ce qui ouvrira des débouchés aux autres pays en développement, notamment sous forme d'accords contractuels à long terme d'approvisionnement en minéraux et métaux tels que le minerai de fer et le cuivre.

950. L'expansion du commerce de produits de base Sud-Sud dépendra néanmoins beaucoup de la mesure dans laquelle les pays en développement seront capables d'offrir des conditions compétitives. Elle dépendra aussi de l'amélioration des transports et des communications, ainsi que des livraisons dont le caractère aléatoire fait actuellement obstacle aux courants commerciaux Sud-Sud.

4. L'évolution démographique dans les pays importateurs traditionnels et son incidence sur la production et le commerce des produits de base

951. Un accroissement démographique faible, voire nul, et le vieillissement de la population demeureront caractéristiques des pays développés, ce qui influencera certainement leur demande de produits de base dans les années 90.

952. La proportion faiblissante, dans la population d'un pays, du groupe d'âge de 0 à 15 ans se répercutera sur la consommation de produits alimentaires. Par exemple, cette proportion est tombée aux Etats-Unis de 28 % en 1970 à 21 % en 1990 et, en Europe, de 25 % à 20 % pendant la même période. La consommation de produits alimentaires par habitant suivra inévitablement la même courbe décroissante. En revanche, la consommation de café pourrait fort bien augmenter, étant donné la corrélation qui existe entre la consommation de café et le groupe d'âge de 20 à 60 ans. Cette évolution ira de pair avec une influence plus prononcée des préoccupations diététiques qui favoriseront sans doute une augmentation de la consommation de fruits et de légumes.

953. L'accroissement du nombre d'individus du groupe d'âge de 20 à 40 ans pendant les années 90 sera en outre favorable à la demande de biens de consommation durable et de logement; il est donc probable que la demande de minéraux et de métaux augmentera.

954. Des niveaux de vie toujours plus élevés dans les pays développés en raison de faibles taux de natalité, en même temps que la possibilité de niveaux de vie encore plus bas dans les pays en développement où la population s'accroît rapidement, accentueront forcément les pressions migratoires du Sud vers le Nord pendant les années 90. Une solution consisterait peut-être à déplacer des industries vers le Sud, ce qui pourrait alors stimuler le commerce de produits de base transformés avec le Nord.

5. Préoccupations écologiques croissantes et leur incidence sur la production et le commerce des produits de base

955. Au début des années 90, des préoccupations se sont fait jour un peu partout concernant l'appauvrissement de la couche d'ozone, les changements climatiques et l'extinction de ressources génétiques uniques et autres ressources naturelles. La réponse qu'elles rencontreront aux niveaux national et international influencera certainement la production de produits de base, leur transformation et leur commerce. La production et la transformation de ces produits sont des éléments clés à la fois de la pollution et de la protection de l'environnement. Tandis que la transformation de produits de base est un important polluant de l'environnement, la réduction des niveaux de pollution concerne aussi ces produits. Les programmes de reboisement ou l'adjonction de certains produits, tels que des minéraux de platine, de manganèse et de palladium, dans des appareils antipollution en sont des exemples. Les préoccupations écologiques qui s'accroissent influencent aussi

la demande de produits naturels biodégradables et de produits d'origine biologique.

956. Il se peut que les modes de culture subissent des changements par suite de restrictions imposées, dans les pays développés à l'emploi d'engrais chimiques et de pesticides, qui pourraient entraîner une baisse des rendements. Dans les pays en développement où l'utilisation d'intrants agricoles est beaucoup moins intensive que dans les pays développés, le recours aux engrais et aux pesticides a récemment diminué en raison du marasme des prix mondiaux des produits exportés. D'autre part, l'utilisation plus large de variétés à plus haut rendement et la mise au point d'obtentions végétales plus résistantes aux agents pathogènes pourraient largement compenser ces effets négatifs. On espère que la biotechnologie exploitera de plus en plus le potentiel génétique des plantes et contribuera à trouver des méthodes biologiques - par opposition aux chimiques - ménageant mieux l'environnement pour lutter contre les agents pathogènes et accroître les rendements.

957. Les marchés des matériaux recyclés prendront probablement de l'importance pendant les années 90. Par exemple, le caoutchouc récupéré de pneus usagés est déjà employé comme combustible industriel et comme additif dans les revêtements de routes; l'industrie des boîtes de conserve en aluminium recycle jusqu'à 75 % de l'aluminium qu'elle consomme et l'industrie des matières plastiques se met aussi au recyclage. Ces tendances influenceront de plus en plus la demande de combustibles et de produits hors combustible.

958. Les règlements en matière de pollution devenant plus rigoureux à la fois quant aux volumes et à l'évacuation des déchets, il pourrait en résulter de nouvelles techniques de production et la fermeture de certains établissements industriels particulièrement polluants. Cette évolution serait favorable à la construction d'usines nouvelles et pourrait bien offrir de nouvelles possibilités commerciales aux industries à la fois au Nord et au Sud; quant à ce dernier, une intensification de ses exportations vers le Nord dépendra peut-être non seulement de leur compétitivité, mais aussi de la mesure dans laquelle elles répondront à des normes de pollution semblables à celles du Nord.

959. L'intérêt porté aux forêts tropicales se répercutera sur la demande et l'offre de bois tropicaux. La demande sera influencée aussi par l'exploitation éventuelle de ressources forestières dans d'autres régions, la Sibérie notamment. L'inquiétude suscitée par l'épuisement des ressources naturelles concernera aussi les produits de la pêche, et les mesures visant à économiser l'énergie conserveront toute leur importance dans les années 90.

E. PROBLEMES DES POLITIQUES INTERNATIONALES DES PRODUITS DE BASE

1. La septième session de la Conférence et la politique internationale des produits de base

960. Dans son Acte final, la Conférence, à sa septième session, a reconnu que la coopération internationale entre producteurs et consommateurs était une nécessité et qu'il faudrait la renforcer afin de trouver des formules durables pour s'attaquer efficacement aux problèmes à court, à moyen et à long terme

dans le domaine des produits de base. A cette fin, elle a réaffirmé la validité de sa résolution 93 (IV) et demandé que soient notamment appliquées certaines politiques et mesures arrêtées d'un commun accord 327/.

961. A cet égard, la Conférence a jugé que, lorsque cela était indiqué et possible, des consultations et la coopération entre producteurs et consommateurs devaient être favorisées, renforcées ou organisées, et qu'il fallait améliorer le fonctionnement des accords de produit existants. Elle a également prié le Secrétaire général de la CNUCED d'organiser, selon les résultats de consultations globales avec les producteurs et les consommateurs, la convocation ou la reprise de réunions spéciales d'examen ou de réunions préparatoires sur les divers produits qui n'avaient pas fait l'objet d'accords ou d'arrangements internationaux et qui figuraient sur la liste indicative de la résolution 93 (IV). Elle a souligné que l'écoulement de stocks non commerciaux ne devrait pas désorganiser les marchés de produits de base et devrait se faire en consultation avec les producteurs et, le cas échéant, les organisations de produit. Elle a instamment demandé que, une fois remplies les conditions d'entrée en vigueur de l'Accord portant création du Fonds commun pour les produits de base, les parties à l'Accord fassent dès que possible des efforts pour que le Fonds commun puisse fonctionner 328/.

962. Concernant les autres politiques et mesures dans le domaine des produits de base, la Conférence a reconnu que des ressources financières appropriées étaient nécessaires pour mener à bien des programmes de diversification, y compris des activités de transformation, de commercialisation et de distribution. Ce financement à moyen et à long terme devrait être complété par une assistance technique pour l'application de ces programmes, ainsi que pour la réalisation d'études techniques et de développement de l'infrastructure. La Conférence est en outre convenue qu'il faudrait un soutien technique et financier pour améliorer la compétitivité des produits naturels par rapport aux produits synthétiques et de remplacement. Elle a noté que les Négociations d'Uruguay étaient une occasion importante de renforcer le système commercial multilatéral, de juguler et de refouler le protectionnisme, de supprimer les distorsions des échanges commerciaux et d'apporter ainsi, notamment, une contribution notable à l'amélioration de l'accès des produits de base aux marchés 329/.

2. Faits nouveaux depuis la septième session de la Conférence

963. La septième session a été suivie d'un certain nombre de faits importants concernant l'application des décisions prises par la Conférence. Pour commencer, l'entrée en vigueur longtemps attendue de l'Accord portant création du Fonds commun pour les produits de base a eu lieu en juin 1989. La première assemblée annuelle du Conseil des gouverneurs du Fonds commun a été convoquée par le Secrétaire général de la CNUCED en juillet 1989. A cette assemblée, le Conseil des gouverneurs a décidé que le siège du Fonds serait situé à Amsterdam, a nommé le Directeur général, élu les administrateurs et approuvé les règlements intérieurs du Conseil des gouverneurs et du Conseil d'administration, ainsi qu'un règlement financier intérimaire. Ultérieurement, il y a eu une nouvelle assemblée du Conseil des gouverneurs, six réunions du Conseil d'administration et deux réunions du Comité consultatif qui donne des avis quant aux opérations du deuxième compte. On espère que le Fonds commencera prochainement à octroyer des dons/prêts au titre du deuxième compte.

964. En ce qui concerne les accords internationaux de produit, l'Accord international sur le caoutchouc naturel, négocié sous les auspices de la CNUCED en 1987, est entré en vigueur le 29 décembre 1988. C'est actuellement le seul accord international de produit qui comporte des mesures de stabilisation des prix en vigueur. En 1989, l'Accord international sur le jute et les articles en jute a été renégocié et est entré en vigueur le 12 avril 1991. L'Accord international sur le cacao a été prorogé pour deux années à compter du 1er octobre 1990, mais les principales dispositions économiques de cet instrument n'ont pas été renouvelées. De même, l'Accord international sur le café a été prorogé pour deux années à compter de la même date, ses dispositions économiques étant suspendues pour la durée de la prolongation. L'Accord international sur le sucre, l'Accord international sur le blé, l'Accord international sur l'huile d'olive et l'Accord international sur les bois tropicaux ont été prorogés respectivement jusqu'au 31 décembre 1992, 30 juin 1993, 31 décembre 1993 et 31 mars 1994.

965. En mai 1990, le Secrétaire général de la CNUCED a convoqué une réunion en application du paragraphe 19 b) des Statuts du Groupe d'étude international du nickel négociés sous les auspices de la CNUCED en 1985, au cours de laquelle les douze Etats qui avaient notifié leur acceptation de ces statuts ont décidé de les mettre en vigueur entre eux. La réunion inaugurale du Groupe d'étude international du nickel a ultérieurement été convoquée en juin 1990. En outre, des statuts en vue de la création de groupes d'étude internationaux sur le cuivre et l'étain ont été négociés sous les auspices de la CNUCED, respectivement en février et en avril 1989. Les conditions requises pour l'entrée en vigueur à titre provisoire ou définitif des statuts du groupe d'étude du cuivre sont un nombre d'acceptations représentant respectivement au moins 60 % et 80 % du commerce du cuivre. A ce jour, les acceptations n'en représentent que 29,01 %. Dans le cas de l'étain, la condition d'entrée en vigueur est d'au moins 70 % du commerce de l'étain et, à ce jour, les acceptations représentent 28,13 %. Dans ces circonstances, aucun des deux groupes d'étude n'a pu être créé.

966. Le Conseil du commerce et du développement, dans la décision 382 (XXXVI), a décidé que "les travaux de la CNUCED relatifs au minerai de fer devraient être poursuivis et que des réunions intergouvernementales d'experts devraient être convoquées régulièrement, avec la participation de conseillers de l'industrie, afin d'échanger des vues sur la situation du minerai de fer et d'examiner et d'améliorer les statistiques sur le minerai de fer". En outre, à la suite des consultations globales qui ont eu lieu sur divers produits pour répondre à la demande susmentionnée de la Conférence dans l'Acte final de sa septième session, une réunion spéciale d'examen sur la bauxite a été convoquée en mai 1991 et a demandé qu'une deuxième réunion ait lieu le plus tôt possible après la huitième session de la Conférence pour, notamment, discuter et juger de la nécessité et de l'intérêt éventuel d'un organisme producteurs/consommateurs de bauxite/alumine/aluminium. La succession de consultations globales sur divers produits entre producteurs et consommateurs n'a pas débouché sur d'autres réunions d'examen spéciales ou préparatoires. Dans ces conditions, la Commission des produits de base, dans ses conclusions concertées 26 (XIV), a décidé que les consultations "se poursuivront uniquement si les progrès de ces consultations ont démontré de façon tangible qu'il y avait lieu et qu'il était possible de les poursuivre" 330/.

967. Il existe au GATT deux autres organismes de produit issus des Négociations de Tokyo : le Conseil international de la viande pour la viande bovine et le Conseil international des produits laitiers pour certains laits en poudre et matières grasses du lait, y compris le beurre et certains fromages. En outre, l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture convoque des groupes et réunions intergouvernementaux pour un certain nombre de produits agricoles : bananes, agrumes, céréales, jute, fibres dures, kenaf et fibres apparentées, graines oléagineuses, huiles et matières grasses, riz, thé, vin et produits de la viticulture, pêche et produits forestiers. En ce qui concerne les minéraux et métaux, la CNUCED possède son Comité du tungstène, et il faut citer le Groupe d'étude international du plomb et du zinc qui a été créé sous les auspices des Nations Unies. En dehors du cadre des Nations Unies, des organismes autonomes de produit sur le caoutchouc et le coton ont été institués.

3. Etat de la coopération producteurs/consommateurs

968. L'incapacité de la communauté internationale d'élaborer et d'appliquer une politique internationale des produits de base concertée et cohérente apparaît à l'évidence dans deux traits distinctifs de la situation actuelle en matière de produits de base. Le premier est l'extrême divergence des positions adoptées par les pays dans les Négociations d'Uruguay sur l'agriculture, les produits tropicaux et les produits provenant de ressources naturelles, qui, même conciliées, n'aboutiraient pas à une libéralisation complète du commerce de ces produits; le changement se situerait plutôt dans la portée et les modalités de l'intervention de l'Etat. En conséquence, les problèmes fondamentaux de la surproduction, de l'accumulation des stocks, des restrictions à l'accès aux marchés, des taxes à la consommation et des subventions, qui existent pour la plupart des produits, subsisteront. Le deuxième trait distinctif est l'affaiblissement de la coopération entre producteurs et consommateurs et entre producteurs. Etant donné la faiblesse des prix des produits de base, des mesures de stabilisation des prix dans le cadre d'accords de produit sont apparues moins souhaitables. Devant l'abondance de l'offre, les consommateurs ne sont pas particulièrement soucieux de la sécurité des approvisionnements et les producteurs se préoccupent davantage de se disputer des parts du marché mondial que de soutenir des prix bas. En outre, il existe plusieurs accords de produit dont d'importants producteurs et/ou consommateurs ne sont pas membres. Par exemple, l'Indonésie, la Malaisie et les Etats-Unis ne sont pas membres de l'Accord international sur le cacao, de même que les pays d'Europe centrale et orientale et l'URSS ne sont pas membres de l'Accord international sur le café. De surcroît, de nombreux organismes de produit ont eu des difficultés financières par suite de retard dans le paiement des cotisations et certains pays se sont retirés d'accords de produit faute de moyens financiers.

969. Des dispositions sont actuellement prises pour la négociation de nouveaux accords de produit sur le cacao et le sucre et il est probable qu'il y en aura prochainement de semblables pour négocier de nouveaux accords sur le café, les bois tropicaux, le caoutchouc naturel et le blé. Evidemment, la renégociation serait beaucoup plus facile s'il existait une politique internationale des produits de base concertée et cohérente qui s'applique à toute la gamme des problèmes relatifs aux produits en question.

970. La raison d'être profonde d'un organisme de produit, quel qu'en soit le type, est d'améliorer les conditions de l'offre et de la demande. A cet égard, il faut commencer par un échange d'informations entre les producteurs et les consommateurs sur la situation présente et les perspectives futures du produit considéré. Si l'on ne possède pas de renseignement sur l'offre ou la demande pour une raison ou pour une autre, notamment parce qu'il s'agirait de renseignements confidentiels, le diagnostic des problèmes à résoudre et le choix des remèdes à administrer seront fautifs. Par exemple, si des renseignements complets sur les stocks ou les réexportations sont refusés, l'équation offre/demande sera forcément erronée. L'existence avérée de ce problème explique l'exhortation fréquente de la communauté internationale à une meilleure transparence du marché.

4. Comment optimiser la contribution du secteur des produits de base au développement, notamment par la diversification

971. Etant donné le rôle du secteur des produits de base dans l'économie interne de la plupart des pays en développement, une gestion efficace de la dépendance d'un pays à l'égard de ces produits est vitale, ne serait-ce que pour permettre au pays de faire face aux chocs extérieurs. C'est pourquoi les gouvernements ont conçu ou doivent concevoir et appliquer des politiques globales relatives aux produits de base dans un cadre macro-économique approprié. Ces politiques devraient comprendre l'octroi adéquat d'encouragements propres à stimuler l'entreprise privée, le développement et l'entretien d'une infrastructure spécifique, la prestation de services d'appui et d'une formation, l'appui à des arrangements de recherche sur les produits de base et la mobilisation de ressources financières nationales et internationales.

972. Des efforts s'imposent aussi pour renforcer les liaisons entre le secteur des produits de base et le reste de l'économie nationale, afin de porter à son maximum la contribution du secteur au développement économique général. La diversification du secteur est une composante décisive de ces efforts et elle a, de son côté, pour effet de stimuler les transformations de structure dans l'économie tout entière. Ce sera particulièrement le cas pour les petites exploitations agricoles, l'industrie agro-alimentaire qui s'approvisionne sur place en matériel et autres intrants, ainsi que pour les réparations et la maintenance. De même, une participation locale plus intense à la commercialisation aux niveaux national, régional et interrégional stimule le secteur des services dans des domaines tels que les transports, les communications, les assurances et le financement.

973. C'est pourquoi, outre des mesures de nature à rendre plus compétitives les exportations traditionnelles de produits de base, les politiques nationales relatives à ces produits devraient comporter des initiatives précises pour en encourager la diversification horizontale et verticale. Les décisions de diversification relèvent nécessairement de chaque pays et doivent être adaptées aux avantages comparatifs dynamiques à long terme offerts par la dotation du pays en ressources naturelles, par ses ressources humaines et sa structure économique. Les ajustements macro-économiques sont une condition nécessaire, mais non suffisante pour qu'il y ait diversification; des interventions précises d'appoint de la part des pouvoirs

publics s'imposent également. Les secteurs existants d'exportation, dans la mesure où ils sont viables, demandent à être renforcés et davantage développés; la diversification devrait viser à encourager des activités additionnelles et non à remplacer des activités traditionnelles. Au surplus, l'expérience a montré que, s'il est vrai que la plupart des nouvelles activités d'exportation ont eu pour base un marché intérieur, la protection de secteurs nationaux de production contre la concurrence extérieure ne saurait se prolonger indéfiniment.

974. Une délimitation des rôles qui incombent respectivement aux pouvoirs publics et au secteur privé devrait contribuer à porter à son maximum la contribution du secteur des produits de base au développement. Grosso modo, le rôle des pouvoirs publics devrait consister essentiellement à créer une conjoncture favorable qui permette au secteur privé (aussi bien national qu'étranger) d'acquérir une certaine compétitivité dans le pays et sur les marchés mondiaux. Dans certains cas, toutefois, une participation directe des pouvoirs publics à la production et à la commercialisation des produits de base peut être nécessaire ou souhaitable. Un dialogue constant devrait se poursuivre entre les pouvoirs publics et le secteur privé.

975. Dans l'Acte final de sa septième session, la Conférence traçait des orientations nouvelles pour les travaux confiés au Groupe de travail sur la diversification, la transformation, la commercialisation et la distribution, y compris le transport, de la Commission des produits de base. Ayant examiné les obstacles à la diversification, le Groupe de travail a reconnu que le degré de développement de l'infrastructure (réseaux de transport, installations portuaires, stockage, électricité, irrigation et communications) avait des incidences directes sur les efforts de diversification et que son insuffisance les entravait 331/. La Banque mondiale et les organismes bilatéraux d'aide, qui ont été les principales sources de financement extérieur de l'infrastructure sous forme de prêts à long terme et à faible intérêt ou de dons, devraient intensifier leurs efforts dans ce domaine. De même, l'absence d'une main-d'oeuvre suffisamment qualifiée empêche les pays en développement d'exploiter les possibilités qui s'offrent ou pourraient s'offrir à eux en matière de diversification, transformation, commercialisation et distribution : il est indispensable que la communauté internationale agisse pour fournir l'assistance technique requise. Toutefois, le problème tient souvent moins à une aide insuffisante qu'au manque de coopération, à cause duquel il est bien des fois, difficile de trouver les sources d'aide les plus appropriées.

976. La communauté internationale a reconnu que la diversification doit être fonction des facteurs et conditions d'un pays, mais que sa viabilité n'est pas nécessairement assurée à moins que certaines conditions extérieures ne soient également remplies. Malgré les engagements pris par les gouvernements d'abaisser les obstacles tarifaires et d'instituer des schémas de préférences pour faciliter aux pays en développement l'accès aux marchés des pays développés, des entraves subsistent sous forme d'obstacles tarifaires et non tarifaires aux exportations des produits primaires de pays en développement à l'état brut ou transformé. Les pratiques commerciales restrictives ont des effets négatifs semblables à ceux des obstacles dressés par les gouvernements. Ainsi qu'il est dit dans une résolution récente de l'Assemblée générale,

la communauté internationale a exhorté tous les intéressés "à mener les négociations commerciales multilatérales d'Uruguay dans un esprit d'accommodement réciproque afin d'en assurer le succès et de permettre ainsi d'élargir et de libéraliser encore le commerce des produits de base, tout en tenant compte du traitement spécial et différencié que la Déclaration ministérielle sur les Négociations d'Uruguay prévoit pour les pays en développement, ainsi que des autres principes qui y sont énoncés" 332/.

977. Une information adéquate est indispensable pour entreprendre de développer le secteur des produits primaires. La communauté internationale a reconnu que l'information actuelle sur les produits de base n'est souvent pas assez complète pour prendre des décisions d'investissement, de production et de commercialisation, et qu'il faut renforcer la coopération internationale afin d'améliorer les courants d'information en intensifiant la participation des gouvernements et des milieux industriels des pays en développement et des pays développés aux organismes producteurs/consommateurs pour échanger des informations sur les investissements, les perspectives et les marchés de différents produits, ainsi que leurs vues. Le Groupe de travail a invité les donateurs bilatéraux, le PNUD et autres organismes des Nations Unies compétents à continuer de fournir un soutien financier pour l'amélioration des courants d'information, la coordination des systèmes d'information et une assistance aux pays en développement avec des activités de formation et la mise au point d'outils analytiques pour une meilleure exploitation de l'information existante. Il a prié le secrétariat de la CNUCED, dans les limites de ses ressources existantes, et compte tenu du rôle de coordination de la Commission des produits de base, de fournir une assistance technique en matière de collecte, de traitement, de diffusion et d'exploitation de l'information; d'analyser et de diffuser, en collaboration avec d'autres organisations compétents, l'information d'accès public sur les structures de l'industrie et du marché de différents produits de base; d'établir un répertoire des critères à retenir pour l'évaluation de projets de diversification; de continuer la mise au point d'un système micro-informatique d'analyse et d'information sur les produits de base (MICAS) déjà entreprise par le secrétariat de la CNUCED.

978. La mise au point de politiques appropriées de commercialisation des exportations est un élément essentiel de tout programme de diversification axé sur les exportations. L'exportation de produits de base signifie l'utilisation et l'interaction des pratiques et systèmes internationaux de commercialisation. Ces systèmes et pratiques varient selon les produits et selon le degré d'ouvrison d'un produit, ainsi que selon les marchés. Certes, le secteur privé est souvent l'agent par lequel passent les exportations, mais les politiques des pouvoirs publics influencent beaucoup les systèmes et les pratiques en usage. La combinaison d'une réforme des politiques macro-économiques, de la déréglementation et de la privatisation, associée à des perspectives peu encourageantes pour les exportations traditionnelles de produits de base et les efforts visant à diversifier la base d'exportation, a mis en relief la nécessité de revoir et de formuler des politiques et stratégies nouvelles de commercialisation des exportations. Mais la plupart des gouvernements ont besoin, dans cette tâche, d'une assistance, complétée d'échanges de données d'expérience concernant certaines politiques et stratégies de commercialisation, ainsi que de disponibilités en matériaux d'information et en moyens de formation.

5. Ressources financières pour les produits de base

979. Dans l'Acte final de la septième session de la Conférence, les gouvernements ont reconnu que des ressources financières appropriées étaient nécessaires pour mener à bien des programmes de diversification, y compris des activités de transformation, de commercialisation et de distribution, et qu'il faudrait accroître suffisamment les ressources publiques bilatérales et multilatérales, ainsi que les ressources privées, y compris les investissements privés, pour financer des projets et des programmes de diversification appropriés, éventuellement par des mécanismes spéciaux conçus à cette fin. Le Groupe de travail a reconnu que les efforts nationaux de diversification des pays en développement ne pouvaient donner des résultats qu'à terme et exigeaient d'importants investissements, dont un financement à moyen terme et à long terme provenant de sources multilatérales et privées. Il a reconnu en outre qu'une pénurie chronique de ressources financières intérieures, conjuguée à une diminution des apports de capitaux privés étrangers et à la concentration de ces apports dans quelques pays et secteurs seulement, ainsi que la proportion relativement faible de ressources financières publiques pour le développement consacrées à des activités de diversification des exportations de produits, pénalisaient de nombreux pays en développement, en particulier des pays à faible revenu tributaires des produits de base, dans leurs efforts de diversification de leur production et de leurs exportations de produits.

980. Des ressources financières sont nécessaires non seulement pour les investissements dans les installations de production et l'infrastructure, mais aussi pour couvrir tous les coûts, de l'étape initiale de définition d'un projet jusqu'à la production. C'est dire qu'il faut une aide financière de pré-investissement pour formuler des programmes et projets de diversification, notamment pour ceux qui viseraient à attirer les investisseurs étrangers. La Banque mondiale et les banques régionales de développement ont été les sources principales de capitaux internationaux destinés à financer des projets se rapportant aux produits de base dans les pays en développement. L'aide financière de la Banque mondiale est allée surtout aux produits alimentaires et aux cultures traditionnelles d'exportation, alors qu'elle n'a pour ainsi dire pas consenti de prêts à des projets relatifs aux minéraux. Le Groupe de travail est convenu qu'il conviendrait d'encourager les institutions financières multilatérales existantes à accorder toute l'importance voulue à la diversification dans leurs programmes financiers globaux et à coordonner leurs efforts.

981. Pour ce qui est de l'assistance à la mobilisation des investissements privés, la SFI et la Banque régionale de développement ont été les principales sources des ressources financières accordées par des institutions internationales au secteur privé des pays en développement. En 1989, la Banque interaméricaine de développement a créé la Inter-American Investment Corporation, tandis que la Banque asiatique de développement créait la Asian Finance and Investment Corporation. Ces deux sociétés fonctionnent comme des banques d'investissements privés. La Banque africaine de développement a récemment affecté 200 millions de dollars à l'extension de son service de prêts au secteur privé. En outre, ces banques régionales ont augmenté leurs prêts au secteur privé par l'intermédiaire d'institutions nationales de financement du développement.

982. La communauté internationale a reconnu que l'aide financière internationale est indispensable pour aider les pays en développement à amortir l'impact des déficits de leurs recettes d'exportation de produits de base sur leur développement social et économique. Comme nous l'indiquions dans le chapitre I, ces moins-values ne peuvent plus être considérées comme un problème temporaire et appelé à s'inverser de la balance des paiements au niveau de chaque pays. La question qui se pose aux pays fortement tributaires des produits de base est de savoir comment faire face à la contraction des recettes d'exportation. Il est impossible de s'attaquer au problème ou de le résoudre au moyen du financement compensatoire traditionnel, ainsi que l'a montré la structure des tirages sur le FMI. Entre 1980 et 1989, le total des tirages des pays en développement sur les mécanismes de financement compensatoire du FMI ont atteint 10,5 milliards de DTS. Les principaux bénéficiaires ont été les grands exportateurs de produits de base, l'Argentine et le Brésil représentant 27 % du total des tirages. Pendant la même période, les pays les moins avancés n'en ont reçu que 7,5 %. Depuis 1983, le nombre des tirages s'est brusquement réduit, de plus de 20 à moins de 10 par an. En 1990, par exemple, il n'y en a eu que deux (Papouasie-Nouvelle-Guinée et Côte d'Ivoire). En conséquence, les remboursements ont, pendant plusieurs années, dépassé les nouveaux tirages. Devant les perturbations du marché du pétrole en 1990/91, un mécanisme pétrolier a temporairement été ajouté au dispositif compensatoire et a fonctionné à peu près comme le mécanisme destiné à financer l'importation de céréales. Pendant le premier semestre de 1991, neuf pays à revenu intermédiaire se sont servis de l'élément compensatoire de la Facilité de financement compensatoire et de financement pour imprévus du FMI, essentiellement pour remédier aux déficits des recettes d'exportation et aux excédents d'importations de pétrole. Cinq pays d'Europe orientale et centrale ont absorbé plus de la moitié du tirage total de 2 milliards de dollars.

983. Le système STABEX issu de la Convention de Lomé entre les pays ACP et la Communauté économique européenne n'est pas un mécanisme de financement compensatoire au sens du FMI. Il procure des moyens financiers à l'usage de secteurs agricoles souffrant d'un manque à gagner des recettes d'exportation. S'il y a lieu, le financement fourni peut être utilisé à des fins de diversification vers d'autres activités agricoles ou pour la transformation de produits agricoles. Les ressources du STABEX ont atteint 925 millions d'ECU (815 millions de DTS) pour la période quinquennale 1986-1990 et la quatrième Convention de Lomé les a portés à 1,5 milliard d'ECU (1,4 milliard de DTS) pour la période 1991-1995. Les transferts totaux du STABEX pendant la période 1980-1989 se sont élevés à 1,8 milliard de DTS et le STABEX s'est trouvé à court d'argent pendant trois années consécutives au milieu des années 80. Pour des déficits enregistrés en 1989, 19 pays ont bénéficié de 31 transferts, soit au total 181 millions de DTS. Aux termes de la quatrième Convention de Lomé, tous les transferts du STABEX se feront sous forme de dons. Le total des déficits pouvant justifier un appel au STABEX en 1990 ont atteint environ 1,2 milliard d'ECU (1,1 milliard de DTS), dont 86 % correspondaient au cacao et au café. Les fonds disponibles s'élevaient à 386 millions d'ECU, soit 32 % des déficits. Malgré des efforts pour trouver des fonds supplémentaires (100 millions d'ECU du système SYSMIN, solde de la deuxième et de la troisième Conventions de Lomé), le découvert se chiffre toujours à environ 60 % des déficits.

984. Le système STABEX-PMA-ACA (pour les pays les moins avancés non signataires de la Convention de Lomé) de la Communauté économique européenne a été institué en 1987. Dans ce système, les transferts doivent être utilisés dans le secteur où la perte de recettes d'exportation s'est produite, où les circonstances qui ont causé la perte sont susceptibles d'amélioration ou, si tel n'est pas le cas, dans d'autres secteurs appropriés à des fins de diversification. Entre 1987 et 1991, quatre pays ont reçu 19 transferts pour un total de 33 millions d'ECU. Tous les transferts à ce jour ont été virés au secteur où le manque à gagner s'était produit.

985. Le système SYSMIN des Conventions de Lomé prévoit une aide financière sous forme de prêts à faible intérêt aux pays dont les industries extractives sont en difficulté. Il a essentiellement pour but de sauvegarder la production minière et ses exportations par des mesures tendant à alléger les effets négatifs d'une baisse de cette production ou de ces exportations sur l'économie de ces pays. En outre, pour les Etats fortement tributaires des exportations d'une seule production minière, il est destiné à contribuer à diversifier et à élargir les bases de leur croissance économique, notamment en les aidant à mener à bien des projets et programmes de développement en cours s'ils sont gravement compromis par une chute brutale des recettes d'exportation provenant de cette production. Aux termes de la troisième Convention de Lomé, les ressources financières affectées au SYSMIN ont atteint au total 342,8 millions de DTS, dont 119,6 millions devaient être versés à sept pays pour la recherche-développement, la rénovation du matériel et le développement de l'infrastructure. Aux termes de la quatrième Convention de Lomé, 480 millions d'ECU (450 millions de DTS) ont été alloués au SYSMIN pour la période 1991-1995.

986. La Suisse a lancé son propre programme de financement compensatoire en 1988 pour compenser les manques à gagner sur certains produits exportés par les pays les moins avancés à destination de la Suisse, avec un premier crédit de 40 millions de francs suisses (19,8 millions de DTS). En septembre 1990, le crédit a été porté à 90 millions de francs suisses (49 millions de DTS) pour une période de quatre années débutant en 1991. Depuis novembre 1990, des accords portant sur 23 millions de francs suisses ont été conclus entre la Suisse et quatre des pays les moins avancés, dont trois en Afrique.

987. Il est évident que les ressources financières allouées aux pays en développement qui ont enregistré des déficits dans leurs recettes d'exportation de produits de base ont été insuffisantes. Le Groupe intergouvernemental d'experts du financement compensatoire a reconnu qu'il y avait généralement une différence sensible entre le montant estimatif du déficit total enregistré par les pays en développement dans leurs recettes provenant de l'exportation de produits de base et le financement mis à leur disposition au titre des mécanismes de financement compensatoire existants. Il a en outre noté que le financement compensatoire pouvait être lié aux produits de base et contribuer à la modernisation et à la diversification du secteur de ces produits 333/.

6. Possibilité de développement durable

988. La dégradation du milieu naturel dans les pays en développement résulte fréquemment du sous-développement et, en particulier, de la pauvreté, tandis que, dans les pays développés, elle découle de leur développement passé, tel qu'il se retrouve dans la structure de leur production et de leur consommation. De plus, les problèmes écologiques dépassent souvent les frontières nationales, de sorte que la coopération internationale est tout spécialement nécessaire pour y trouver des solutions.

989. La conception de la question de l'environnement a profondément évolué pendant les années 80, partant de la préoccupation initiale causée par la pollution industrielle pour s'étendre à la gestion et à l'utilisation de toutes les ressources naturelles. C'est ce qui transparaît à la CNUCED dans la décision 384 (XXXVII) du Conseil du commerce et du développement, ainsi que dans la décision, prise par la Commission des produits de base à sa quatorzième session en 1990, d'examiner "l'intensité de l'utilisation des ressources, en particulier dans ses effets sur l'environnement ... [de même que] la compétitivité et la demande de produits ne portant pas atteinte à l'environnement".

990. La coopération internationale ayant pour but de s'attaquer aux problèmes de l'environnement a déjà abouti à plusieurs accords internationaux sur des questions qui concernent directement l'utilisation et le commerce des ressources naturelles. Il faut citer notamment la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES), le Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone et la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières des déchets dangereux et de leur élimination.

991. Dans le cas de certains produits, la reconnaissance du lien entre l'environnement et la production et l'utilisation de ces produits a déterminé l'inclusion de dispositions relatives à l'environnement dans l'Accord international de 1983 sur les bois tropicaux et dans l'Accord international de 1989 sur le jute. D'autres organismes de produit, en particulier quelques-uns des groupes intergouvernementaux de la FAO, s'occupent aussi des problèmes relatifs à l'environnement. Le Conseil international des métaux et de l'environnement, organisation non gouvernementale de l'industrie extractive, a notamment pour objectif l'élaboration d'un ensemble de principes écologiques auxquels les sociétés minières devraient se conformer.

992. Les facteurs essentiels, qui sont l'ampleur de la consommation de ressources naturelles et les énormes quantités de déchets produites, entraînent les conséquences ci-après :

- dégradation et toxification des sols et de l'alimentation en eau qui entretiennent la vie;
- pollution de l'air et atteinte à la couche d'ozone protégeant la terre qui agissent sur le climat de la planète;
- disparition d'espèces uniques de faune et de flore.

993. Dans la dégradation de l'environnement joue aussi le fait que, souvent, les coûts et les prix des produits de base ne tiennent pas pleinement compte de leur coût social (dont celui de la dégradation du milieu). Dans certains cas, des ressources naturelles comme l'eau et l'air sont censées ne coûter à peu près rien. En conséquence, les repères que les prix donnent aux producteurs et aux consommateurs sont inexacts, ce qui fausse énormément les coûts et entraîne la surexploitation et le gaspillage des ressources.

994. C'est dire que la possibilité de développement durable dépend essentiellement, à tous égards, des politiques choisies par la puissance publique. Les décisions du pouvoir déterminent le rythme et l'ampleur de l'utilisation de toutes les ressources non renouvelables et renouvelables, que ce soit par la délivrance de permis d'exploitation de mines, de zones de pêche et de bois et forêts, ou du versement de subventions pour stimuler la production agricole. En outre, les politiques commerciales influencent l'utilisation des ressources au niveau non seulement national, mais aussi international, et tout particulièrement à travers les effets que ces politiques ont sur les politiques nationales et commerciales d'autres pays. Dans cet ordre d'idées, il est arrivé que des pays se servent de règlements relatifs à l'environnement pour empêcher des importations et profèrent des menaces de sanctions commerciales.

F. MESURES DE POLITIQUE INTERNATIONALE

1. Coopération entre producteurs et consommateurs

995. La coopération entre producteurs et consommateurs peut recouvrir plusieurs domaines qui contribuent, directement ou indirectement, à la stabilité et à une plus grande prévisibilité du commerce des produits de base. Elle peut être organisée, pour les différents produits de base, dans le cadre de réunions régulières ou ponctuelles.

a) Domaines d'action pour une coopération entre producteurs et consommateurs

996. Toute amélioration du dialogue entre producteurs et consommateurs passe nécessairement par une prise en compte des changements structurels touchant les marchés mondiaux de produits de base et de la concurrence croissante sur ces marchés entre nouveaux producteurs et producteurs traditionnels ainsi qu'entre nouveaux produits et produits traditionnels, et aussi des carences antérieures de la coopération entre producteurs et consommateurs en matière de régulation des marchés internationaux de produits. Les efforts visant à améliorer durablement l'équilibre entre l'offre et la demande doivent rester l'élément primordial de la coopération entre producteurs et consommateurs. Les mesures à prendre doivent aborder les problèmes à la racine. Elles devront porter sur la recherche-développement afin de réduire les coûts de production et d'identifier de nouvelles utilisations finales, la promotion commerciale en vue d'accroître la demande et l'amélioration de la transformation, de l'entreposage, du transport et de la manutention, du contrôle de la qualité, du calibrage, de l'emballage et de la commercialisation des produits. Il est impossible de dresser une liste exhaustive des domaines de coopération entre producteurs et consommateurs, qui bien sûr varient selon les produits.

Outre les questions d'environnement à propos desquelles des suggestions sont présentées plus avant dans le présent chapitre, les domaines ci-après méritent une attention particulière :

- i) Régulation et rationalisation de l'offre
- ii) Amélioration de la transparence du marché
- iii) Recherche-développement
- iv) Promotion de la transformation au niveau local
- v) Promotion commerciale
- vi) Amélioration et utilisation rationnelle des systèmes et des pratiques de commercialisation.

i) Régulation et rationalisation de l'offre

997. Lorsque d'importants excédents de stocks dépriment les prix d'un produit et menacent de provoquer une instabilité excessive du marché et des prix à long terme, les producteurs et les consommateurs doivent réaliser des efforts concertés pour ramener le marché considéré à la normale. Cela est particulièrement nécessaire lorsque des pays consommateurs prévoient d'effectuer un déstockage massif de leurs réserves gouvernementales non commerciales, et aussi en cas de liquidation du "stock régulateur" constitué en vertu d'un accord international de produit. Des consultations entre producteurs et consommateurs en vue de l'adoption de mesures harmonisées de réduction des excédents de stock sont dans l'intérêt commun des deux parties.

998. Des politiques de régulation de l'offre coordonnées au niveau international, dans le cadre d'un accord international de produit formel lorsque cela est possible et souhaitable ou dans le cadre de consultations et d'arrangements informels, contribueraient à empêcher la constitution de stocks excessifs. L'expérience en la matière indique qu'il faudrait principalement agir sur les investissements, la production et l'exportation. A cet égard, il est nécessaire d'examiner de façon approfondie les incidences à moyen terme et à long terme des stocks régulateurs internationaux, en particulier lorsqu'ils sont le seul ou le principal instrument de régulation de l'offre.

999. Ces consultations et actions concertées ne peuvent être fructueuses et efficaces qu'avec la participation active de tous les agents économiques intéressés, y compris les industries dans les pays producteurs comme dans les pays consommateurs, ainsi que des producteurs et des consommateurs effectifs et potentiels. Elles exigent également la collaboration des institutions internationales ou régionales finançant des investissements dans le secteur de produit considéré.

ii) Amélioration de la transparence du marché

1000. Améliorer la transparence du marché est essentiel au maintien d'un équilibre approprié entre l'offre et la demande de tel ou tel produit et au fonctionnement efficace et effectif du marché.

1001. Pour améliorer cette transparence, il faut mettre en place des systèmes efficaces de collecte et de diffusion régulière d'informations détaillées, fiables et à jour, sur la situation courante et les perspectives à court terme de la production, de la consommation, du commerce et des stocks, ainsi que sur les nouveaux investissements et les fermetures de capacités de production, sans oublier l'évolution du marché et des structures de l'industrie. C'est cette information qui permet aux agents économiques de planifier une répartition rationnelle de leurs ressources, empêchant ainsi l'apparition de graves déséquilibres et un investissement sub-optimal de ressources comptées. Dans ce contexte, il conviendrait de tirer pleinement parti des nouvelles technologies de traitement de l'information et de communication. L'assistance financière et technique fournie aux pays en développement devrait être élargie à cet égard, notamment pour la mise au point et l'exploitation du système micro-informatique de la CNUCED d'information et d'analyse pour les produits de base (MICAS), mentionné plus haut.

iii) Recherche-développement

1002. La coopération entre producteurs et consommateurs est essentielle en matière de recherche-développement étant donné les coûts en jeu. Elle permettrait aux pays producteurs de profiter de la somme de résultats de recherche et d'expérience disponible dans les pays consommateurs, ainsi que des installations et services des divers instituts ou centres de recherche situés dans ces pays. Elle faciliterait la coordination entre les instituts de recherche et aiderait les pays producteurs à orienter correctement leurs activités de recherche afin de mieux adapter la qualité et les caractéristiques de leurs produits à l'évolution des goûts et des exigences techniques des consommateurs, et de trouver de nouvelles utilisations finales offrant de bonnes perspectives commerciales. Enfin, elle faciliterait la conception de programmes et de projets internationaux de recherche-développement pouvant bénéficier du soutien et des producteurs et des consommateurs pour en assurer le financement, bilatéral ou multilatéral, nécessaire.

iv) Promotion de la transformation au niveau local

1003. La transformation des produits de base avant l'exportation nécessite souvent des opérations de mélange avec des qualités qui ne sont pas produites localement ou l'utilisation de matériaux complémentaires devant être importés. Les conditions défavorables dans lesquelles les pays en développement doivent souvent acquérir la technologie et les autres matériaux nécessaires, ainsi que les obstacles à l'accès aux marchés dans les pays consommateurs, en particulier la progressivité des droits de douane et autres obstacles en fonction du degré de transformation local des produits, annulent parfois les avantages découlant d'un approvisionnement et du faible coût de la main-d'oeuvre. La création de coentreprises dans les pays exportateurs ou importateurs peut aider à surmonter ces obstacles, s'agissant en particulier de l'accès à de nouveaux marchés.

v) Promotion commerciale

1004. Plutôt que de recourir à des mesures de réduction de la production ou à la constitution de stocks, il est toujours préférable, pour améliorer l'équilibre du marché, de faire appel à des mesures visant à l'ouverture de nouveaux marchés et à l'expansion de la consommation de produits de base, y compris à l'état semi-transformé et transformé, que ce soit pour des utilisations traditionnelles ou des utilisations nouvelles. Une coopération renforcée entre pays producteurs, qui souhaitent élargir leurs débouchés à l'exportation, et pays consommateurs, où sont effectuées la plupart des dépenses de promotion, peut sensiblement accroître l'efficacité de campagnes de promotion commerciale; elle faciliterait en outre la conception de projets communs dans ce domaine, qui pourraient être financés par des sources bilatérales ou multilatérales.

vi) Amélioration et utilisation rationnelle des systèmes et pratiques de commercialisation

1005. Un dialogue amélioré entre producteurs et consommateurs portant sur un examen des systèmes de commercialisation utilisés pour un produit de base, y compris les instruments de gestion des risques, contribuerait à un meilleur fonctionnement des marchés de produits. Cet examen devrait également porter sur les problèmes au niveau des systèmes de régulation qui influent sur les opérations physiques et les opérations à terme, ainsi que sur l'évolution des structures de commercialisation du point de vue des principaux acteurs considérés. La coopération devrait englober des activités de formation en matière de commercialisation, s'adressant en particulier aux exportateurs et aux importateurs des pays en développement, et des échanges d'information sur l'utilisation de diverses pratiques, telles que opérations à prime, échanges financiers et échanges compensés.

b) Cadres institutionnels pour une coopération entre producteurs et consommateurs

1006. Les 26 produits de base pour lesquels des organismes producteurs-consommateurs existent tels qu'ils sont décrits dans le chapitre V représentent les deux cinquièmes environ des exportations mondiales de produits de base. Il conviendrait d'intensifier les consultations entre producteurs et consommateurs et de fournir l'assistance nécessaire à la création d'organismes similaires pour d'autres produits, en particulier ceux qui intéressent le commerce d'exportation des pays en développement. Les organismes ci-après ont été désignés en tant qu'"organismes internationaux de produit" par le Fonds commun pour les produits de base et sont donc habilités à parrainer des projets pouvant être financés sur le deuxième compte du Fonds commun : Organisation internationale du cacao; Comité consultatif international du coton; Organisation internationale du jute; Groupe d'étude international du plomb et du zinc; Conseil international de l'huile d'olive; Organisation internationale du caoutchouc naturel; Groupe international d'étude du caoutchouc; Organisation internationale du sucre; Organisation internationale des bois tropicaux; Organisation internationale du café; Conseil international du blé; Comité du tungstène de la CNUCED; Groupes intergouvernementaux de la FAO sur la banane, les agrumes, les fibres dures,

la viande, les huiles et graines oléagineuses et les matières grasses, le riz, le thé; et Sous-Comité intergouvernemental de la FAO du commerce des produits de la pêche et Sous-Groupe intergouvernemental des cuirs et peaux.

2. Coopération entre producteurs

1007. La coopération entre producteurs a un rôle fondamental à jouer, soit en tant que catalyseur d'une coopération avec les consommateurs, soit en tant qu'instrument complémentaire et efficace pour le renforcement de la coopération entre producteurs et consommateurs lorsque celle-ci existe, soit encore en tant que substitut de cette dernière si elle n'existe pas.

1008. La coopération entre producteurs peut beaucoup contribuer à un meilleur équilibre de l'offre et de la demande à court terme aussi bien qu'à long terme en agissant simultanément sur les deux paramètres. Pour ce qui est de l'offre, des améliorations immédiates peuvent être obtenues essentiellement par des mesures de régulation et de rationalisation de l'offre, avec des mécanismes tels que des contingents volontaires indicatifs de production et d'exportation. Ces mesures sont particulièrement nécessaires lorsque des stocks excessifs dépriment les prix du marché jusqu'à les faire tomber à des niveaux non rémunérateurs. La régulation de l'offre permettrait un retour ordonné à des niveaux normaux de stock. Dans le cas des industries extractives, elle permettrait également de sauvegarder les capacités de production nécessaires pour garantir aux consommateurs la continuité et la sécurité de leurs approvisionnements. L'absence de régulation de l'offre risquerait par contre d'entraîner de multiples fermetures de mines et d'importantes réductions de capacité qui, une fois l'excédent de stock résorbé, provoqueraient de graves pénuries et une accélération de l'instabilité des prix et du marché. Pour ce qui est de la demande, une coopération intensifiée entre producteurs est nécessaire pour réaliser des campagnes de publicité collective et de promotion commerciale visant à apporter des améliorations immédiates grâce à un élargissement des débouchés à l'exportation.

1009. Pour ce qui est du long terme, les producteurs devraient coopérer entre eux en vue d'améliorer les caractéristiques structurelles et de promouvoir le développement de leurs marchés de produits de base. Cette coopération devrait couvrir les aspects suivants :

- i) Activités de recherche-développement visant à abaisser les coûts de production et à améliorer la qualité des produits afin d'en renforcer la compétitivité vis-à-vis des produits synthétiques et des produits de remplacement, à trouver de nouvelles utilisations finales et à promouvoir la transformation au niveau local avant l'exportation. Ces efforts de R-D devraient notamment porter sur : la mise au point de nouvelles variétés à rendement plus élevé et de qualité supérieure, davantage résistantes aux maladies et aux parasites; le génie biotechnologique; la gestion agronomique; l'amélioration des techniques de transformation, y compris avec l'utilisation de petits matériels; et la diffusion des résultats de la R-D;

- ii) Accroissement de la transparence du marché avec la mise en place de systèmes efficaces de collecte et de transmission de renseignements détaillés, fiables et à jour qui permettraient aux producteurs d'évaluer de façon objective et efficace les débouchés commerciaux;
- iii) Amélioration des techniques de commercialisation, s'agissant notamment de recourir davantage aux bourses de produits et aux opérations à terme;
- iv) Achats conjoints de facteurs de production importés utilisés pour la production, la transformation au niveau local ou la commercialisation des produits de base (engrais, pesticides, matériel, emballage et conditionnement, matériaux complémentaires, etc.);
- v) Harmonisation des politiques de production et des stratégies de commercialisation. Pour éviter d'importants déséquilibres du marché et un gaspillage de ressources financières rares, il est nécessaire d'organiser des consultations et des échanges d'information réguliers et systématiques entre tous les producteurs en vue d'harmoniser les plans d'investissement, de production et de commercialisation.

1010. Le deuxième compte du Fonds commun pour les produits de base, qui doit bientôt commencer ses opérations de financement, devrait jouer un rôle important dans la mobilisation du soutien financier nécessaire à l'exécution de toutes les activités de développement mentionnées plus haut. Les producteurs devront redoubler d'efforts pour élaborer une stratégie collective à long terme pour leurs produits de base et définir, dans le cadre de cette stratégie, des programmes et des projets relatifs à des mesures de développement pouvant être parrainés par les organismes internationaux de produit compétents désignés par le Fonds commun.

1011. Les associations de producteurs constituent le cadre institutionnel habituel de la coopération entre producteurs de produits de base. Presque toutes ont été créées dans les années 60 et dans la première moitié des années 70. Une seule association, celle des pays producteurs d'étain, a été créée après 1975 (en 1983). Principalement composées de pays en développement, ces associations sont cependant généralement ouvertes à tous les producteurs intéressés. Par exemple, l'Australie est membre de l'Association internationale de la bauxite et de l'Association des pays producteurs d'étain. Certaines associations sont internationales (cacao, poivre, caoutchouc naturel, thé, bauxite, cuivre, étain, tungstène), tandis que d'autres sont régionales (bananes, noix de coco, café, arachides et graines oléagineuses, sucre, bois tropicaux).

1012. Les 14 produits de base, auxquels correspondent les associations de producteurs mentionnées plus haut, représentent 17 % environ des exportations mondiales de produits de base. Les pays effectivement membres de ces associations n'assurent toutefois que moins de la moitié des exportations mondiales des produits de base considérés.

1013. Les questions traitées par les organismes de producteurs se sont considérablement élargies au cours des années 80. Outre les échanges de renseignements statistiques et autres, une attention croissante a été consacrée à la recherche-développement en matière de production et à la mise au point de nouvelles utilisations finales, à la position des producteurs dans les structures industrielles et commerciales et aux moyens d'accroître la participation des producteurs à la commercialisation au niveau international. Par exemple, l'UPEB et le GEPLACEA ont parrainé des programmes et des projets de recherche sur la lutte contre les maladies, l'utilisation des produits dérivés et la mise au point de nouvelles utilisations finales; le GEPLACEA a également associé des institutions internationales telles que l'ONUDI à ses travaux. L'Association internationale de la bauxite a entamé un dialogue avec les sociétés transnationales et a favorisé un accroissement des échanges de renseignements entre ses membres sur leurs relations avec ces sociétés. Le GEPLACEA a organisé plusieurs ateliers sur la commercialisation du sucre, y compris avec le marché à terme de la CSCE à New York, et a publié un guide international de la commercialisation. Le CIPEC a organisé des réunions pour étudier les conséquences pour ses membres de changements apportés aux contrats à terme portant sur le cuivre et a eu des échanges avec la Bourse des métaux de Londres. L'Association des pays producteurs de caoutchouc naturel a mis au point un modèle de plantation/replantation à des fins de planification des décisions en matière de production. L'Alliance des producteurs de cacao en Afrique a entrepris un examen détaillé des politiques de production de ses membres. L'Association des pays producteurs d'étain a fixé des objectifs de production et d'exportation pour ses membres et observateurs. La Communauté de la noix de coco pour l'Asie et le Pacifique a réalisé de nombreuses études de marché et activités de promotion commerciale, et la Communauté internationale du poivre a développé ses activités en matière d'études de marché et de travaux statistiques.

1014. La coopération entre producteurs a un rôle important à jouer dans la situation actuelle, marquée par un marasme persistant des marchés de produits et l'effondrement de presque tous les accords internationaux de produit assortis de clauses économiques. Comme il a été mentionné plus haut, une coopération effective entre producteurs est souvent un préalable à une coopération entre producteurs et consommateurs. Un appui international accru est donc nécessaire pour renforcer les actuelles associations de producteurs et en créer de nouvelles pour d'autres produits de base, en particulier les produits dont l'exportation intéresse les pays en développement. Plus spécifiquement à cet égard, il conviendrait de créer un mécanisme spécial pour la fourniture de l'assistance technique et autre nécessaire à l'identification et à l'élaboration de projets multinationaux ou nationaux relatifs à des mesures de développement en faveur des produits de base, et pour la sélection de ces projets par les organismes internationaux de produit compétents en vue de leur soumission au Fonds commun.

3. Institutions internationales

1015. Des institutions bilatérales, multilatérales et internationales fournissent une assistance technique et financière extrêmement diversifiée dans le domaine des produits de base. Toutefois, l'absence de politique internationale concertée sur les produits de base signifie que cette assistance est souvent le reflet, aux niveaux bilatéral et multilatéral,

des mandats et des appréciations des donateurs et, au niveau international, des mandats, des intérêts et des appréciations des divers secrétariats. Cette assistance pourrait être rendue beaucoup plus utile par une approche plus cohérente, mieux coordonnée, s'appuyant sur une définition plus précise des objectifs de la politique internationale.

a) Amélioration de la situation de l'offre et de la demande

1016. Les organismes internationaux doivent appuyer des mesures visant à améliorer la situation de l'offre et de la demande. Les institutions compétentes devront tenir pleinement compte du résultat des discussions et des analyses intergouvernementales concernant les perspectives commerciales des différents produits de base et des décisions en découlant lorsqu'elles étudieront l'assistance financière à fournir à des pays pour différents produits de base, et ce plus particulièrement dans le cas d'investissements concernant la modernisation ou l'expansion de la production, ou encore le lancement d'une nouvelle production. L'aide en faveur d'une production plus efficace et plus compétitive ne doit pas en être pour autant diminuée. Une évaluation relativement détaillée et réaliste doit être faite des conséquences d'un accroissement des approvisionnements, que ceux-ci proviennent de petits ou de gros producteurs. Une telle évaluation exigera une étroite coopération interinstitutions et une interaction entre organismes financiers et organismes de producteurs et de consommateurs.

1017. Les institutions internationales doivent également accroître l'appui qu'elles fournissent sous la forme de programmes et de projets d'assistance technique et financière visant à améliorer et à diversifier les secteurs de produits dans les pays en développement en les rendant plus compétitifs, moins vulnérables face aux catastrophes naturelles et davantage conformes aux conditions écologiques d'un développement durable. Il conviendrait d'exploiter pleinement le potentiel du Fonds commun pour les produits de base et, comme convenu par le Groupe de travail sur la diversification, la transformation, la commercialisation et la distribution, "des contributions volontaires supplémentaires au deuxième compte du Fonds commun pour les produits de base pourraient aider aux efforts de diversification" 334/.

1018. Les institutions internationales préconisent vigoureusement depuis des années une amélioration des conditions d'accès aux marchés des exportations de produits primaires et transformés des pays en développement, amélioration qu'elles se sont efforcées de promouvoir en étudiant et en montrant les avantages, en publiant des renseignements détaillés sur les obstacles et leurs incidences, en surveillant l'évolution des pratiques protectionnistes et en formulant des propositions quant aux moyens de réduire ces obstacles. Ces efforts, qui portent sur tout l'éventail des obstacles tarifaires et non tarifaires, y compris les pratiques commerciales restrictives et les restrictions aux exportations dans le cadre des contrats d'investissement, doivent se poursuivre. Il faut se préoccuper sérieusement de cette situation anormale qui fait que lorsque les pays en développement réussissent à exporter de nouveaux produits dans le secteur des produits de base (nouveaux produits primaires ou exportations traditionnelles davantage transformées), de nouveaux obstacles surgissent. Des procédures de recours appropriées doivent être mises au point.

1019. Les institutions internationales devraient également continuer de contribuer à un meilleur équilibre de l'offre et de la demande en facilitant, par une assistance technique, la réalisation de la demande potentielle de produits spécifiques. Cette assistance concerne la réalisation d'études de marché, l'organisation de réunions entre acheteurs et vendeurs, la diffusion de renseignements sur les produits disponibles, y compris les nouvelles utilisations finales, et sur les spécifications du marché, l'organisation de réunions entre producteurs et consommateurs sur de nouveaux marchés, ainsi que de campagnes de promotion générique. Il conviendrait de renforcer dans tous ces domaines les activités du Centre du commerce international CNUCED/GATT, qui est la principale institution à offrir ce type d'assistance. La CNUCED a organisé deux ateliers sur l'expansion du commerce du café et du cacao directement entre pays producteurs et pays d'Europe centrale et orientale.

1020. Pour ce qui est d'optimiser la contribution du secteur des produits de base au développement, les organisations internationales sont le mieux placées pour rassembler et diffuser à l'échelle mondiale, dans des conditions de rentabilité et de neutralité satisfaisantes, des renseignements sur un certain nombre d'aspects intéressant les choix d'investissement, de production, de commercialisation et de consommation. Une coopération accrue entre les institutions est nécessaire pour mettre au point et coordonner des systèmes d'information d'accès et d'utilisation faciles. Il faut également poursuivre la mise au point d'instruments d'analyse pour une utilisation efficace de l'information, s'agissant en particulier des structures industrielles et commerciales (agents économiques, régime de propriété, investissements, plans) propres aux différents produits de base. A cette fin, la CNUCED entreprendra une série d'études sur des produits au cours des prochaines années. Parallèlement, elle continue de développer son système micro-informatique d'information et d'analyse pour les produits de base (MICAS).

b) Assistance pour la formulation et l'application d'une politique relative aux produits de base

1021. L'un des principaux domaines où il est nécessaire d'accroître l'assistance est celui de la formulation et de l'exécution d'une politique relative aux produits de base dans les pays en développement, en particulier dans les pays à faible revenu tributaires de ces produits. Cette assistance devrait consister en échanges d'information entre responsables, en ateliers et en matériel pédagogique. La formulation d'une politique relative au secteur des produits de base dans le cadre macro-économique général d'un pays est un domaine où les gouvernements peuvent s'enrichir mutuellement de leur expérience propre. Les structures institutionnelles et réglementaires utilisées dans les pays qui ont réussi à développer et à diversifier leur secteur des produits de base peuvent servir d'exemples, et des échanges de renseignements sur les problèmes et les obstacles rencontrés peuvent être avantageux pour toutes les parties. Les institutions internationales devraient contribuer à ce processus en offrant les conditions matérielles nécessaires à l'organisation de tels échanges, en fournissant des analyses et des renseignements et en facilitant les contacts entre les gouvernements. L'organisation d'ateliers de formation et de réunions d'échanges d'information sur les produits traditionnels, sur la diversification au sein du secteur des produits de base, notamment pour la consommation intérieure, et sur la diversification à l'extérieur du secteur, serait en particulier utile.

Il faudrait également organiser des ateliers régionaux ou sous-régionaux visant à promouvoir la coordination des efforts et des entreprises communes entre les pays.

1022. La plupart des programmes et des projets relatifs au développement des produits de base comportant un élément exportation, la formation dans le domaine des politiques d'exportation de produits revêt une importance fondamentale, et ce d'autant plus que l'on assiste aujourd'hui à une libéralisation des régimes nationaux de commercialisation. Pour participer effectivement au marché international et prendre une part active aux discussions et aux négociations internationales relatives aux produits de base, les gouvernements doivent avoir une bonne compréhension des divers systèmes et pratiques de commercialisation utilisés, de leurs avantages et de leurs inconvénients. Les institutions internationales doivent consacrer davantage d'attention à cette question dans la formation et l'assistance qu'elles fournissent aux responsables gouvernementaux pour la conception des politiques d'exportation.

c) Assistance financière

1023. La discussion et l'analyse présentées dans le chapitre précédent a montré à l'évidence que, bien que la plupart des pays en développement continueront pendant de nombreuses années d'être fortement tributaires de leurs secteurs d'exportation pour leurs recettes en devises et leur développement, les conditions dans lesquelles ils devront s'efforcer de développer ces secteurs ne seront pas favorables. Pour cette raison, il est essentiel qu'ils puissent formuler des projets viables dans le secteur des produits de base, projets qui devront attirer des investissements aussi bien locaux qu'étrangers. Pour ce faire, ces pays devront recevoir une aide pour, notamment, l'évaluation des ressources, des activités de préinvestissements telles que études de pré faisabilité et de faisabilité, la définition de l'action gouvernementale à mener en matière d'infrastructures ou de services d'appui, et l'élaboration de mesures d'encouragement aux investisseurs, locaux et étrangers, et de promotion de projets.

1024. Il est probable que les pays à faible revenu tributaires des produits de base continueront d'être défavorisés pour ce qui est de l'accès au financement privé, et les institutions internationales resteront donc leurs principales sources d'investissement et autres apports financiers. Une action concertée de la part de ces institutions pour assurer un financement adéquat semblerait être la meilleure façon de stimuler de la part des gouvernements un effort plus spécifiquement axé sur le développement, y compris la diversification, du secteur des produits de base. Ces institutions devraient accorder une priorité élevée à l'affectation de ressources financières en vue d'encourager la diversification - préconisée de plus en plus fréquemment ces dernières années - dans les pays fortement tributaires des produits de base 335/. En particulier, la création d'un ou plusieurs fonds de diversification permettrait de centraliser les efforts de diversification et stimulerait la fourniture de l'assistance technique nécessaire 336/. Ce ou ces fonds devraient, de toute évidence, accorder la priorité aux pays qui sont fortement dépendants des produits de base (par exemple, les pays où un ou deux produits représentent 40 % au moins des recettes d'exportation totales).

Il faudra également réaliser un examen régulier de la mise en oeuvre des programmes de diversification des bénéficiaires et, le cas échéant, une assistance supplémentaire pourrait être recherchée auprès de mécanismes de coordination de l'aide tels que les groupes consultatifs de la Banque mondiale, l'OCDE, les réunions d'aide aux pays du CAD et les tables rondes du PNUD. Les fonds eux-mêmes pourraient être créés au sein d'institutions financières existantes, par exemple la Banque mondiale ou les banques régionales de développement, ou par des groupes de donateurs, à l'instar de mécanismes spéciaux créés par le passé pour répondre à tel ou tel besoin.

1025. Les mécanismes existants de financement des déficits de recettes d'exportation devront continuer de jouer un rôle important. Comme il a récemment été indiqué : "Les perspectives de succès des pays les moins avancés tributaires des exportations de produits de base étant très médiocres, les programmes de stabilisation de leurs recettes d'exportation restent un moyen d'atténuer les effets de l'ajustement. Cela est particulièrement vrai des pays dont le potentiel de diversification productive est faible. Reste que ces actions doivent être associées à des programmes d'ajustement structurel et ce pour deux raisons. La première est qu'un tel mixage permet de réduire sensiblement le risque découlant de l'octroi d'une prime à des structures non compétitives; la seconde est qu'il facilite la transition vers d'autres lignes de production plus 'exportables' ou répondant à une demande insatisfaite sur les marchés locaux ou régionaux. C'est le cas pour les denrées alimentaires, le matériel agricole ou les matériaux de construction" 337/.

1026. En complément de divers mécanismes de financement dans le secteur des produits de base, les institutions internationales peuvent directement encourager les apports d'investissements privés pour le développement et la diversification du secteur des produits de base par leur examen des grandes orientations et leurs programmes de prêts, qui ont valeur d'indication pour le secteur privé extérieur et peuvent notablement encourager celui-ci à envisager des programmes d'investissement. Les études de préfaisabilité et de faisabilité financées par des institutions internationales qui permettent d'identifier des projets viables doivent être systématiquement suivies d'efforts concertés pour assurer le financement de ces projets, y compris en particulier la fourniture d'investissements au secteur privé local dans les pays en développement, directement ou par le truchement d'institutions nationales de financement du développement.

1027. L'investissement privé est également fortement conditionné par l'apport d'un appui financier pour le développement de conditions locales favorables (infrastructure spécifique et services d'appui). Cet appui financier peut revêtir diverses formes, dont la création d'entités privées fournissant du capital-risque à de petits exploitants agricoles pour le développement ou l'expansion d'installations agro-industrielles ou offrant la technologie et les compétences en matière de commercialisation nécessaires pour améliorer la qualité et accroître la compétitivité 338/.

1028. Il est important que les institutions, internationales et bilatérales, coordonnent leurs activités dans ce domaine, afin de ne pas émettre de signaux contradictoires. La meilleure solution à cet égard est probablement d'organiser des consultations et de réaliser des activités de coopération dans un cadre concerté de politique internationale relative aux produits de base.

d) Assistance visant à garantir la durabilité du développement économique

1029. Le sous-développement et la pauvreté étant les principales causes de la dégradation de l'environnement dans les pays en développement, l'aide au développement et les mesures de lutte contre la pauvreté peuvent beaucoup contribuer à garantir la durabilité du développement. La communauté internationale a reconnu en maintes occasions la nécessité de fournir, en sus de l'aide au développement, des ressources pour résoudre les problèmes d'environnement dans les pays en développement.

1030. Les pays développés sont à l'origine de la plupart des grands problèmes d'environnement et doivent donc employer leurs moyens financiers et techniques pour résoudre ces problèmes. Toutefois, des mesures doivent être prises par tous les pays pour assurer la protection de l'environnement et une gestion efficace des ressources naturelles. Ces mesures accroîtront le coût, pour les entreprises et les gouvernements, de la production, de la transformation et du commerce des produits de base et entraîneront également un manque à gagner sur les revenus provenant de ces activités. Les coûts encourus aux diverses étapes de la production, de la transformation et de la commercialisation, devront être correctement reflétés dans les prix de tous les produits finals, naturels ou synthétiques. La communauté internationale devrait définir des principes et des lignes directrices à cet effet. Pour s'assurer des recettes, de nombreux Etats taxent actuellement divers produits. Les taxes ainsi appliquées découragent la consommation des produits considérés et influent donc indirectement sur l'utilisation des ressources, indépendamment de savoir si une telle ligne d'action est judicieuse - voire seulement souhaitable - du point de vue d'un développement durable.

1031. Il est manifestement difficile de déterminer, d'évaluer et de prendre correctement en considération, dans le prix des produits, la totalité des coûts pour l'environnement et de la valeur des ressources naturelles, d'où un danger très réel de discrimination injustifiée entre différents produits et différents fournisseurs, à moins que la communauté internationale ne définisse en la matière des directives et des principes précis. Il faut impérativement aider les pays en développement à participer pleinement à l'élaboration, et à l'application ultérieure, de ces principes et directives.

1032. Une attention particulière doit être accordée à la négociation ou à la renégociation d'accords de produit, aux incidences du produit considéré sur l'environnement et à sa contribution au développement durable. Les Etats doivent veiller à ce que les conditions du marché de différents produits permettent de fixer les prix en tenant dûment compte de ces incidences et de cette contribution.

1033. Toute politique internationale relative aux produits de base doit aborder la question de la promotion de la production et de l'utilisation durables des produits naturels, ainsi que de l'exploitation et de l'utilisation commerciales des déchets, en particulier lorsque ces déchets présentent un intérêt écologique. Dans ce contexte, la coopération internationale doit viser à identifier ces produits, à en déterminer les avantages écologiques et à proposer des politiques et des mesures pour en encourager l'utilisation et le commerce.

Notes du chapitre V

295/ En exprimant en DTS la valeur des échanges commerciaux, on compense en partie la perte de valeur du dollar des Etats-Unis par rapport aux autres monnaies.

296/ Calculs effectués par le secrétariat de la CNUCED à l'aide d'une formule faisant intervenir des moyennes arithmétiques sur quatre ans.

297/ Il est intéressant de noter que, dans les deux tiers de ces 74 pays, divers produits de base représentent moins de 5 % de leurs recettes totales d'exportation.

298/ Dans cette section, les matières premières visées sont uniquement les matières premières d'origine agricole, ainsi que les minéraux et les métaux. Les matières premières utilisées dans la transformation de produits alimentaires et les matières premières à base alimentaire telles que les huiles végétales et le sucre utilisés dans la production industrielle n'y sont pas comprises.

299/ Les secteurs qui contribuent à la valeur unitaire dans les pays de l'OCDE pour plus de 60 % à travers des intrants intermédiaires sont considérés ici comme gros consommateurs de matières premières. Ce sont les suivants : produits alimentaires, boissons, textiles, vêtements, articles en cuir et en fourrure, articles en bois et en liège, papier, produits chimiques industriels, fer et acier, métaux non ferreux et matériel de transport.

300/ D. Deadman et R.K. Turner, "Resource conservation, sustainability and technical change", dans K. Turner (éditeur), Sustainable Environmental Management, p. 87.

301/ Pour plus de renseignements, voir R. R. Miller, "The changing economics of steel, Finance and Development", Washington D.C., juin 1991, p. 38 à 40.

302/ CEPALC, "The potentialities of present technological capabilities in the Latin American commodity sector", LC/L.505, Santiago, 1989, p. 43 à 48.

303/ International Fruit World, vol. 48, No 1/1990.

304/ Pour plus de renseignements, voir J.W. Mellor, "Food Price Policy and Income Distribution in Low-Income Countries", Economic Development and Cultural Change, No 13, 1978.

305/ OCDE, Politiques, marchés et échanges agricoles : Suivi et perspectives, 1991, Paris, 1991, p. 101.

306/ Business Week, 10 juin 1991.

307/ Commission économique pour l'Europe, Comité des problèmes agricoles, "Facteurs techniques et économiques qui influencent la productivité des cultures céréalières et la stabilité de leurs rendements", ECE/AGRI/104, New York, 1989, p. 14.

308/ La Malaisie a augmenté la superficie de ses cacaoyères de 650 % pendant les années 80. La plupart des arbres n'ayant pas encore atteint leur niveau maximal de production, le rendement a stagné. Il est cependant probable que la production remontera vigoureusement dans les prochaines années.

309/ Pour plus de renseignements, voir "Perspectives du marché mondial du cacao jusqu'en 2005", UNCTAD/COM/5.

310/ Les chiffres du tableau V-12, en particulier ceux qui ont trait aux herbicides, doivent être considérés comme des ordres de grandeur. Pour bon nombre de pays, les données sont incomplètes ou ne concordent pas.

311/ Par exemple, Gill & Duffus pour le cacao, et Metallgesellschaft pour les minéraux.

312/ Par exemple, Unilever a acheté à la fois Brooke Bond et Lipton.

313/ Dans ce secteur, Nestlé a acheté Rowntree Mackintosh (Royaume-Uni) (grande multinationale du chocolat), Buitoni-Perugina (Italie), Allen Life Savers (Australie), Savoy (Venezuela et Curtis Brands (Etats-Unis - RJR Nabisco); Philip Morris (Etats-Unis) a repris Jacob-Suchard (Suisse), qui a lui-même acheté E. J. Brach (Etats-Unis), Côte d'Or (Belgique), Leonard Monheim (Allemagne), Dulac SpA (Italie), Bendsorp (Autriche) et une participation majoritaire dans Palvidès (Grèce), ainsi que ED et F Man (Royaume-Uni), l'un des plus grands négociants mondiaux de cacao, de café et de sucre. Jacob-Suchard a en outre ouvert de nouvelles succursales au Japon, en Australie, en République de Corée et à Hong Kong. Cadbury-Schweppes a acheté Chocolat Poulain SA (France). Hersheys Corporation (Etats-Unis) a repris les opérations de confiserie de Cadbury-Schweppes (Etats-Unis) et a étendu ses activités en Extrême-Orient (Japon, République de Corée et Philippines). Il y a eu fusion des activités de transformation de S & W Beresford (Royaume-Uni) et de W. R. Grace (Etats-Unis) et ED & F Man a repris les activités de transformation et de commercialisation du cacao de Gill & Duffus. Voir UNCTAD COM 5; op cit, surtout par. 303 à 311).

314/ Tate & Lyle est maintenant le premier raffineur de sucre non seulement en Europe, mais aussi aux Etats-Unis, où la firme a acheté Amstar. Du côté des céréales, Ferruzzi a étendu son champ d'action au moyen d'acquisitions (par exemple, Lesieur, en France) et de nouvelles activités; Cargill a acheté Maple Leaf Mills (Canada).

315/ Par exemple, Philip Morris a acheté Kraft (Etats-Unis), Grand Metropolitan (Royaume-Uni) a repris Pillsbury (Etats-Unis) et Congra a fusionné avec Holly Farms.

316/ Philippe Chalmin et Jean-Louis Gombeaud, International Commodity Markets Handbook (New York, Woodhead-Faulkner, 1989), p. 394.

317/ C'est le cas de Pechiney qui a pénétré sur le marché des emballages en métal en achetant American National Can.

318/ Par exemple, la plupart des grandes sociétés dans le secteur cacao, Nestlé, Jacob-Suchard, Cadbury-Schweppes, Hersheys, Mars, ont également des activités concernant d'autres produits alimentaires et boissons. L'un des principaux fabricants de tabac, Philip Morris, a diversifié ses opérations et s'occupe maintenant aussi de produits alimentaires. Du côté des minéraux, Rio Tinto Zinc et ses filiales jouent un rôle important en ce qui concerne à peu près tous les minéraux et métaux, dont le zinc, le cuivre, le minerai de fer et l'uranium.

319/ Par exemple, les compagnies thonières d'Indonésie et de Thaïlande ont acheté respectivement Van Camp Seafood (Etats-Unis), qui possède 20 % du marché du thon en conserve aux Etats-Unis, et Bumble Bee Co. (Etats-Unis), deuxième producteur et négociant mondial de thon en conserve; Comilog (Gabon) a acquis des intérêts dans le secteur du ferro-manganèse de plusieurs pays européens pour améliorer son accès aux marchés; et les sociétés d'Etat qui exploitent des mines de cuivre au Chili et en Zambie ont créé des coentreprises avec des utilisateurs européens de cuivre pour la production de barres de cuivre.

320/ C'est ainsi que Hersheys a planté des cacaoyères et Cargill des orangeraias.

321/ Hersheys et Mars se sont récemment liés par des contrats à long terme avec de petits exploitants en Malaisie et en Indonésie.

322/ Cité dans l'article "London FOX catches breath before chase", Futures, juillet 1991.

323/ Par exemple, celles du MATIF pour le beurre de cacao et le sucre blanc; celles du FOX de Londres pour le caoutchouc, le riz et le thé, et celle de la COMEX pour les diamants.

324/ Par exemple, celle de la Bourse des métaux de Londres pour l'aluminium et celle de la Bourse du coton de New York pour le jus d'orange.

325/ Par exemple, les contrats de sucre blanc au MATIF et au FOX de Londres.

326/ Par exemple, le représentant de l'URSS, à la réunion du Comité exécutif de l'Organisation internationale du cacao (tenue les 17 et 18 juin 1991), a déclaré que "les difficultés de son pays en matière de monnaie forte signifiaient qu'il avait fallu fixer des priorités pour l'achat de divers produits, dont le cacao, et que le cacao ne saurait, dans la situation actuelle de l'URSS, figurer très haut sur la liste".

327/ Voir Acte final de la septième session de la Conférence, par. 73.

328/ Ibid., par. 75, 76, 77, 79 et 97.

329/ Ibid., par. 83, 84, 86 et 95.

330/ Voir les conclusions concertées 26 (XIV) adoptées par la Commission des produits de base à sa quatorzième session, novembre 1990, par. 10.

331/ Le rapport du Groupe de travail et ses conclusions concertées figurent dans le document TD/B/C.1/314.

332/ Résolution 45/200 de l'Assemblée générale, "Produits de base", par. 9.

333/ Voir TD/B/1216-TD/B/AC.43/11, Rapport du Groupe intergouvernemental d'experts du financement compensatoire des déficits de recettes d'exportation, Conclusions et recommandations, annexe II, par. 2, et annexe III, par. 6.

334/ Conclusions concertées adoptées par le Groupe de travail sur la diversification, la transformation, la commercialisation et la distribution, y compris le transport, à sa troisième session, et entérinées par la Commission des produits de base à sa quatorzième session.

335/ Voir, par exemple, le document A/45/591, La position commune des pays africains sur le rapport au Secrétaire général de son groupe d'experts sur les problèmes relatifs aux produits de base africains et le document A/46/41, Rapport du Secrétaire général, Examen et évaluation finals de l'exécution du Programme d'action des Nations Unies pour le redressement économique et le développement de l'Afrique, 1986-1990, Annexe, par. 79 à 82.

336/ De manière idéale, des dons devraient être fournis pour l'évaluation des ressources et des débouchés commerciaux, ainsi que pour la réalisation d'études de pré faisabilité et de faisabilité, en particulier dans le cas de projets de petites et moyennes dimensions. Les demandes d'assistance pour le développement de réseaux d'information et de services d'appui (vulgarisation, contrôle de la qualité, conception et conditionnement) ainsi que pour l'organisation d'une formation spécifique en matière de production, de gestion et de commercialisation, devraient être traitées par les sources multilatérales et bilatérales compétentes. En outre, des fonds de diversification devraient fournir des prêts à des conditions libérales et non libérales à des sociétés de capital-risque, à des institutions nationales de financement du développement et à des entreprises privées, aux fins d'investissement dans des projets de diversification.

337/ Bernhard Fischer, "Produits de base : de la dépendance au développement", L'observateur de l'OCDE, avril-mai 1991.

338/ Un exemple en est la Fondation bolivienne pour l'exportation, cofinancée par la Banque mondiale et le Gouvernement néerlandais, qui fonctionnera en tant qu'entité privée chargée de stimuler la production et l'exportation de denrées agricoles non traditionnelles.

Annexe V-I

DEPENDANCE A L'EGARD DES PRODUITS DE BASE :
PART DES PRODUITS PRIMAIRES DANS LES EXPORTATIONS TOTALES DES PAYS EN DEVELOPPEMENT

PAYS	MOYENNE 1987-1989			MOYENNE 1979-1981			PRINCIPAUX PRODUITS (EN POURCENTAGE DES EXPORTATIONS TOTALES)	
	Tous produits	Combustibles	Hors Combustibles	Tous produits	Combustibles	Hors combustibles	1987-1989	1979-1981
<u>AFRIQUE</u>								
ALGERIE	96.9	95.8	1.1	99.9	98.7	1.5	Combustibles 96%	Combustibles 99%, boissons alcooliques 1%
ANGOLA	99.8	95.6	4.2	99.0	78.7	20.8	Combustibles 96%, diamants 3%, café 1%	Combustibles 79%, café 9%, diamants 9%
BENIN	99.0	9.8	89.2	84.6	2.2	82.4	Coton 63%, graines oléagineuses 13%, combustibles 10%	Cacao 26%, palmistes 24%, coton 19%
BOTSWANA	99.0	0.0	99.0	87.6	0.0	87.6	Diamants 79%, cuivre/nickel 11%, viande 4%	Diamants 51%, cuivre/nickel 21%, viande 14%
BURKINA FASO	95.5	0.0	95.5	86.4	0.3	86.1	Coton 45%, or 35%, animaux sur pied 4%	Coton 39%, animaux sur pied 30%, graines oléagineuses 22%
BURUNDI	93.5	0.0	93.5	99.4	0.5	98.9	Café 79%, thé 5%, coton 2%	Café 91%, minerai d'argent 3%, thé 3%
CAMEROUN	92.0	14.2	77.8	96.1	33.7	62.4	Café 20%, cacao 19%, combustibles 14%	Combustibles 34%, café 22%, cacao 21%
CAP-VERT	91.0	0.0	91.0	97.0	0.3	96.7	Pêche 65%, bananes 22%	Pêche 42%, bananes 20%, légumes 13%
REPUBLIQUE CENTRAFRICAINE	96.0	0.0	96.0	99.0	0.0	99.0	Diamants 49%, café 18%, bois 13%	Bois 39%, café 26%, diamants 12%
TCHAD	97.8	0.0	97.8	99.0	0.0	99.0	Coton 45%, animaux sur pied 21%, gomme arabique 18%	Animaux sur pied 62%, coton 37%
COMORES	85.3	4.7	80.6	68.0	0.0	68.0	Epices 81%, combustibles 5%	Epices 64%, coprah 4%
CONGO	98.3	80.5	17.8	97.7	88.3	9.4	Combustibles 81%, bois 11%, diamants 4%	Combustibles 88%, bois 7%
COTE D'IVOIRE	84.2	11.0	73.2	89.0	4.6	84.4	Cacao 26%, café 13%, bois 8%	Café 31%, cacao 25%, bois 16%
EGYPTE	82.5	34.1	48.4	87.9	59.2	28.7	Combustibles 34%, coton 32%, aluminium 8%	Combustibles 59%, coton 22%, aluminium 3%
GUINEE EQUATORIALE	99.0	0.0	99.0	99.7	0.0	99.7	Bois 57%, cacao 38%, café 4%	Cacao 83%, bois 14%, café 3%
ETHIOPIE	91.3	3.8	87.5	99.0	6.6	92.4	Café 60%, peaux 15%, combustibles 4%	Café 64%, peaux 14%
GABON	99.0	70.0	29.0	98.4	80.0	18.4	Combustibles 70%, bois 10%, manganèse 9%	Combustibles 80%, bois 7%, manganèse 6%
GAMBIE	99.0	0.0	99.0	99.0	0.0	99.0	Arachides 71%, pêche 17%	Arachides 80%, pêche 8%
GHANA	99.0	2.9	96.1	98.7	3.6	95.1	Cacao 46%, aluminium 22%, or 12%	Cacao 60%, aluminium 19%, or 10%
GUINEE	99.0	0.0	99.0	99.6	0.0	99.6	Aluminium 82%, diamants 10%, café 2%	Aluminium 88%, animaux sur pied 2%, café 2%
GUINEE-BISSAU	99.0	0.0	99.0	94.5	0.0	94.5	Fruits à coque 52%, poisson 14%, coton 10%	Graines oléagineuses 50%, pêche 32%, coton 7%
KENYA	85.9	13.3	72.6	84.5	27.5	57.0	Café 24%, thé 23%, combustibles 13%	Combustibles 28%, café 23%, thé 14%
LIBERIA	99.1	0.1	99.0	99.7	0.4	99.3	Fer/acier 43%, caoutchouc 21%, diamants 17%	Fer/acier 56%, caoutchouc 17%, bois 14%

Annexe V-I (suite)

DEPENDANCE A L'EGARD DES PRODUITS DE BASE :
PART DES PRODUITS PRIMAIRES DANS LES EXPORTATIONS TOTALES DES PAYS EN DEVELOPPEMENT

PAYS	MOYENNE 1987-1989			MOYENNE 1979-1981			PRINCIPAUX PRODUITS (EN POURCENTAGE DES EXPORTATIONS TOTALES)	
	Tous produits	Combustibles	Hors Combustibles	Tous produits	Combustibles	Hors combustibles	1987-1989	1979-1981
JAMAHIRIYA ARABE LIBYENNE	97.7	97.4	0.3	99.7	99.7	0.0	Combustibles 97%	Combustibles 100%
MADAGASCAR	88.6	2.2	86.4	96.9	6.1	90.8	Café 26%, épices 26%, pêche 13%	Café, 46%, épices 22%, pêche 6%
MALAWI	94.3	0.1	94.2	90.4	0.1	90.3	Tabacs 63%, thé 12%, sucre 10%	Tabacs 46%, sucre 17%, thé 14%
MALI	94.0	0.0	94.0	97.1	0.1	97.0	Coton 44%, animaux sur pied 32% or 15%	Animaux sur pied 55%, coton 36%, arachides 3%
MAURITANIE	99.0	0.6	98.4	99.8	3.2	96.6	Pêche 48%, minerai de fer 42%, animaux sur pied 8%	Minerai de fer 71%, animaux sur pied 18%, pêche 8%
MAURICE	40.2	0.0	40.2	69.7	0.0	69.7	Sucre 35%, pêche 1%,	Sucre 63%, thé 2%
MAROC	51.6	2.4	49.2	70.6	4.4	66.2	Phosphates 12%, pêche 12%, fruits 7%	Phosphates 31%, fruits 12%, pêche 6%
MOZAMBIQUE	99.0	3.1	95.9	91.8	4.4	87.4	Pêche 40%, fruits à coque 27%, sucre 5%	Fer/acier 26%, graines oléagineuses 20%, pêche 12%
NIGER	99.0	1.2	97.8	99.0	0.7	98.3	Uranium 75%, animaux sur pied 10%	Uranium 83%, animaux sur pied 9%
NIGERIA	99.7	95.3	4.4	98.1	95.2	2.9	Combustibles 95%, cacao 3%	Combustibles 95%, cacao 2%
RWANDA	99.4	0.0	99.4	99.0	2.3	96.7	Café 76%, thé 15%, peaux 4%	Café 69%, thé 12%, tungstène 6%
SAO TOME-ET-PRINCIPE	99.0	0.0	99.0	99.5	0.0	99.5	Cacao 93%, coprah 5%	Cacao 93%, coprah 6%
SENEGAL	90.0	16.6	73.4	89.6	24.2	65.4	Pêche 47%, combustibles 17%, arachides 11%	Combustibles 24%, pêche 20%, arachides 15%
SEYCHELLES	90.7	53.5	37.2	96.2	73.1	23.1	Combustibles 54%, pêche 34%, coprah 2%	Combustibles 73%, coprah 14%, pêche 5%
SIERRA LEONE	91.8	0.3	91.5	99.0	0.4	98.6	Diamants 37%, bauxite 22%, rutile 16%	Diamants 47%, café 14%, cacao 12%
SOMALIE	99.4	0.4	99.0	99.6	2.0	97.6	Animaux sur pied 54%, bananes 24%, pêche 8%	Animaux sur pied 82%, bananes 9%, peaux 41%
SOUDAN	96.0	0.2	95.8	99.0	2.5	96.5	Coton 33%, gomme hashab 14%, sésame 10%	Coton 40%, céréales 11%
TOGO	89.6	1.3	88.5	98.6	15.0	83.6	Phosphates 48%, coton 17%, café 11%	Phosphates 45%, combustibles 15%, cacao 13%
TUNISIE	34.0	19.8	14.2	65.5	52.0	13.5	Combustibles 20%, pêche 4%, fruits 2%	Combustibles 52%, phosphates 2%, fruits 2%
UGANDA	99.2	0.0	99.2	98.5	1.3	97.4	Café 97%, thé 1%, coton 1%	Café 98%, coton 1%
REP.-UNIE DE TANZANIE	90.0	0.7	89.3	85.2	2.6	82.6	Café 32%, coton 19%, fruits à coque 6%	Café 28%, coton 11%, épices 10%
ZAIRE	99.0	13.0	86.0	96.1	14.5	81.6	Cuivre 55%, diamants 13%, combustibles 13%	Cuivre 50%, combustibles 15%, cobalt 11%
ZAMBIE	95.2	0.1	95.1	99.5	0.7	98.8	Cuivre 88%, cobalt 4%	Cuivre 88%, cobalt 5%, zinc 2%
ZIMBABWE	81.4	1.4	80.0	66.5	1.3	65.2	Or 21%, tabacs 20%, fer/acier 14%	Tabacs 15%, fer/acier 8%, coton 7%

Annexe V-I (suite)

DEPENDANCE A L'EGARD DES PRODUITS DE BASE :
PART DES PRODUITS PRIMAIRES DANS LES EXPORTATIONS TOTALES DES PAYS EN DEVELOPPEMENT

PAYS	MOYENNE 1987-1989			MOYENNE 1979-1981			PRINCIPAUX PRODUITS (EN POURCENTAGE DES EXPORTATIONS TOTALES)	
	Tous produits	Combus- tibles	Hors Combus- tibles	Tous produits	Combus- tibles	Hors combus- tibles	1987-1989	1979-1981
<u>ASIE OCCIDENTALE</u>								
BAHREIN	89.9	79.4	10.5	97.3	93.5	3.8	Combustibles 79%, aluminium 10%	Combustibles 94%, aluminium 3%
IRAN	96.7	92.2	4.5	97.0	93.6	3.4	Combustibles 92%, fruits à coque 2%	Combustibles 94%
IRAQ	99.0	97.5	1.5	99.5	99.1	0.4	Combustibles 98%,	Combustibles 99%
JORDANIE	47.8	0.1	47.7	59.3	0.0	59.3	Phosphates 26%, coton 1%, fruits 1%	Phosphates 24%, fruits 8%, légumes 6%
KOWEIT	83.7	82.4	1.3	89.4	88.5	0.9	Combustibles 90%	Combustibles 89%
OMAN	99.8	95.8	4.0	96.2	95.0	1.2	Combustibles 96%, pêche 1%, cuivre 1%	Combustibles 95%
QATAR	89.8	89.6	0.2	96.7	94.0	2.7	Combustibles 90%	Combustibles 94%, fer/acier 3%
ARABIE SAOUDITE	94.3	91.9	2.4	99.3	99.1	0.2	Combustibles 92%, blé 1%	Combustibles 99%
REPUBLIQUE ARABE SYRIENNE	54.7	38.8	15.9	92.3	76.4	15.9	Combustibles 39%, coton 5%, moutons et chèvres 4%	Combustibles 77%, coton 9%, phosphates 2%
EMIRATS ARABES UNIS	82.6	79.0	3.6	97.3	95.9	1.4	Combustibles 79%, aluminium 2%	Combustibles 96%
<u>ASIE DU SUD ET DU SUD-EST</u>								
AFGHANISTAN	91.0	42.3	48.7	80.6	31.7	48.9	Combustibles 42%, raisins 22%, peaux 10%	Combustibles 32%, fruits 28%, peaux 9%
BANGLADESH	57.0	1.3	55.7	83.1	0.0	83.1	Jute 27%, pêche 12%, cuirs 11%	Jute 70%, cuirs 10%, thé 6%
BRUNEI DARUSSALAM	82.3	81.8	0.5	98.7	98.6	0.1	Combustibles 82%	Combustibles 99%
INDE	48.3	3.2	45.1	56.5	0.4	56.1	Pierres semi-précieuses 19%, thé 4%, fer/acier 4%	Pierres semi-précieuses 12%, thé 6%, cuirs 6%
INDONESIE	72.5	42.8	29.7	89.6	67.5	22.1	Combustibles 43%, bois 14%, caoutchouc 10%	Combustibles 68%, bois 7%, caoutchouc 5%
REP. DE COREE	6.7	1.2	5.5	17.6	0.5	17.1	Pêche 3%	Fer/acier 9%, pêche 4%
REP. DEM. POP. LAO	57.3	0.0	57.3	55.8	0.0	55.8	Bois 45%, café 9%	Bois 33 %, café 19%, étain 6%
MALAISIE	58.6	19.0	39.6	80.7	23.3	57.4	Combustibles 17%, bois 13%, caoutchouc 8%	Combustibles 23%, caoutchouc 17%, bois 16%
MALDIVES	67.4	0.0	67.4	73.7	0.4	73.3	Pêche 67%	Pêche 73%
MYANMAR	98.0	1.3	96.7	92.3	6.0	86.2	Bois 47%, riz 18%, pêche 10%	Riz 40%, bois 24%, légumes 6%
NEPAL	47.5	0.0	47.5	70.1	0.0	70.1	Légumes 18%, tubercules 13% bois 7%	Jute 18%, céréales 14%, bois 11%
PAKISTAN	45.8	0.6	45.2	64.4	6.7	57.7	Coton 31%, céréales 7%, cuirs 6%	Coton 21%, céréales 18%, combustibles 7%
PHILIPPINES	36.9	1.8	35.1	61.4	0.4	61.0	Huile de coco 6%, pêche 5%, fruits 5%	Coprah 15%, cuivre 9%, sucre 9%

Annexe V-I (suite)

DEPENDANCE A L'EGARD DES PRODUITS DE BASE :
PART DES PRODUITS PRIMAIRES DANS LES EXPORTATIONS TOTALES DES PAYS EN DEVELOPPEMENT

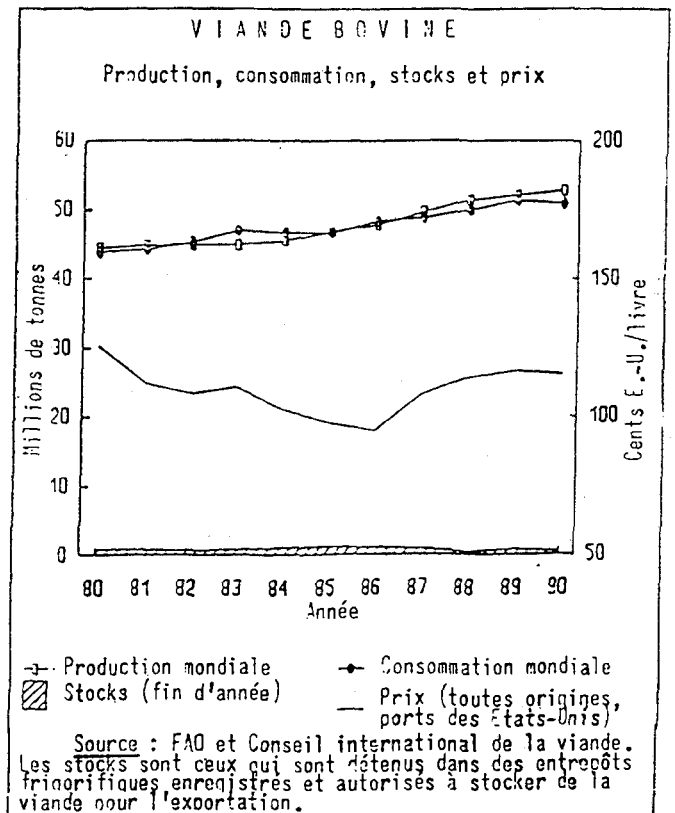
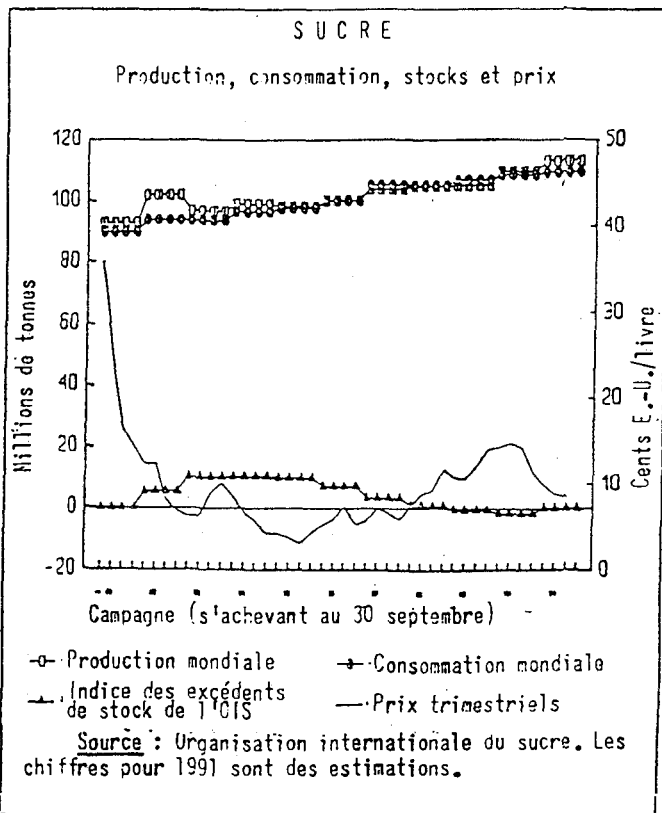
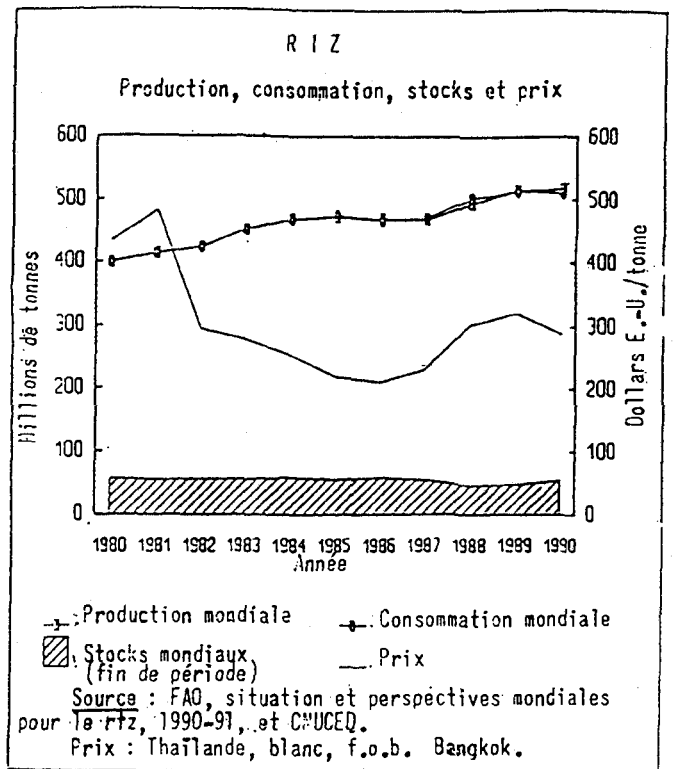
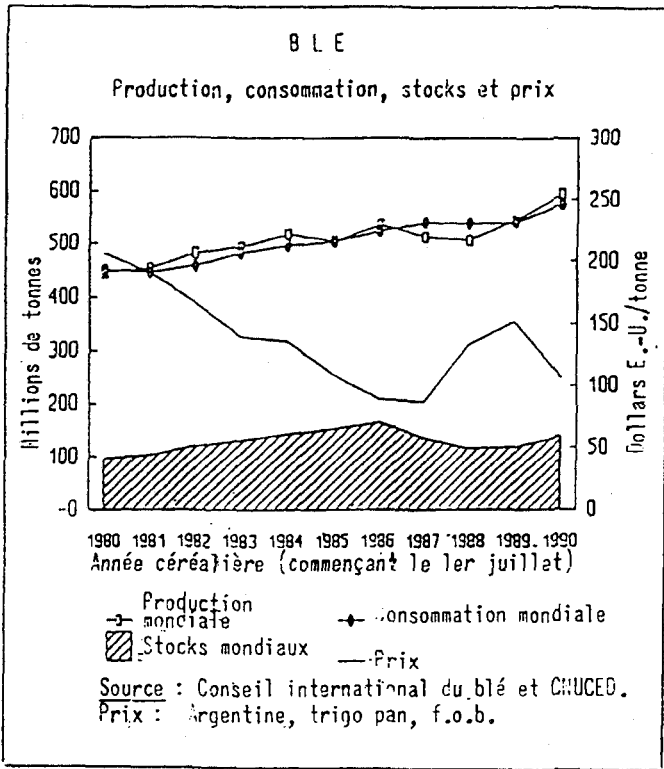
PAYS	MOYENNE 1987-1989			MOYENNE 1979-1981			PRINCIPAUX PRODUITS (EN POURCENTAGE DES EXPORTATIONS TOTALES)	
	Tous produits	Combustibles	Hors Combustibles	Tous produits	Combustibles	Hors combustibles	1987-1989	1979-1981
SINGAPOUR	24.6	14.8	9.8	41.4	28.8	12.6	Combustibles 15%, bois 1%	Combustibles 29%, bois 3%
SRI LANKA	52.9	6.0	46.9	83.7	14.8	68.9	Thé 26%, caoutchouc 7%, combustibles 6%	Thé 35%, caoutchouc 15%, combustibles 15%
THAILANDE	43.9	0.6	43.3	71.2	0.0	71.2	Pêche 10%, céréales 10%, tubercules 5%	Céréales 21%, légumes 11%, caoutchouc 10%
<u>OCEANIE</u>								
FIDJI	86.5	7.7	78.8	86.3	15.7	70.6	Sucre 41%, or 17%, combustibles 8%	Sucre 54%, combustibles 16%, pêche 6%
KIRIBATI	84.9	8.0	76.9	42.9	0.0	42.9	Coprah 52%, pêche 21%, combustibles 8%	Phosphates 23%, coprah 17%
NAURU	68.5	0.0	68.5	73.4	0.0	73.4	Phosphates 65%	Phosphates 73%
NIQUE	99.0	0.0	99.0	81.6	0.0	81.6	Fruits 52%, légumes 17%	Fruits 58%, coprah 13%, légumes 6%
PAPOUASIE-NOUVELLE-GUINEE	98.1	0.1	98.0	92.9	0.1	92.8	Cuivre 34%, or 31%, café 10%	Cuivre 29%, café 17%, cacao 7%
SAMOA	96.1	0.0	96.1	95.3	0.0	95.3	Huile de coco 32%, taro 19%, fruits 13%	Coprah 52%, cacao 22%, légumes 10%
ILES SALOMON	93.6	0.0	93.6	95.0	0.0	95.0	Pêche 43%, bois 25%, coprah 9%	Pêche 36%, bois 24%, coprah 20%
TONGA	71.5	0.0	71.5	93.2	0.0	93.2	Epices 15%, pêche 14%, huile de coco 11%	Coprah 64%, fruits 9%, légumes 8%
VANUATU	74.9	0.0	74.9	80.9	0.0	80.9	Coprah 38%, viande 10%, bois 10%	Coprah 38%, pêche 32%, viande 4%
<u>AMERIQUE LATINE</u>								
ARGENTINE	63.9	1.0	62.9	77.3	3.8	73.5	Graines oléagineuses 14%, céréales 11%, viande 3%	Céréales 24%, viande 13%, graines de soja 8%
BELIZE	69.2	0.0	69.2	60.1	1.0	59.1	Sucre 31%, fruits 25%, pêche 4%	Sucre 36%, fruits 9%, pêche 5%
BOLIVIE	93.0	34.9	58.1	99.0	24.1	74.9	Combustibles 35%, zinc 13%, étain 12%	Etain 37%, combustibles 24%, argent 9%
BRESIL	47.3	3.6	43.7	59.8	3.0	56.8	Minerai de fer 6%, café 6%, graines de soja 4%	Fer et acier 12%, café 12%, aliments pour animaux 9%
CHILI	92.5	0.1	92.4	91.1	1.5	89.6	Cuivre 47%, pêche 11%, fruits 9%	Cuivre 46%, pêche 7%, minerai de fer 4%
COLOMBIE	81.4	30.3	51.1	78.9	2.8	76.1	Café 30%, combustibles 30%, fruits 5%	Café 57%, fruits 3%, coton 3%
COSTA RICA	74.9	2.6	72.3	69.7	0.1	69.6	Café 25%, fruits 25%, viande 4%	Café 27%, fruits 22%, viande 8%
EQUATEUR	96.6	45.6	51.0	91.8	57.6	34.1	Combustibles 46%, poisson 21%, bananes 14%	Combustibles 58%, cacao 9%, bananes 8%
EL SALVADOR	61.3	1.1	60.2	76.4	1.7	74.7	Café 51%, pêche 3%, sucre 2%	Café 58%, coton 8%
GUATEMALA	78.0	1.4	76.6	72.6	0.0	72.6	Café 35%, fruits 9%, sucre 7%	Café 30%, coton 12%, sucre 5%
GUYANA	94.3	0.0	94.3	99.9	0.1	99.8	Aluminium 33%, sucre 33%, pêche 7%	Aluminium 48%, sucre 31%, riz 10%

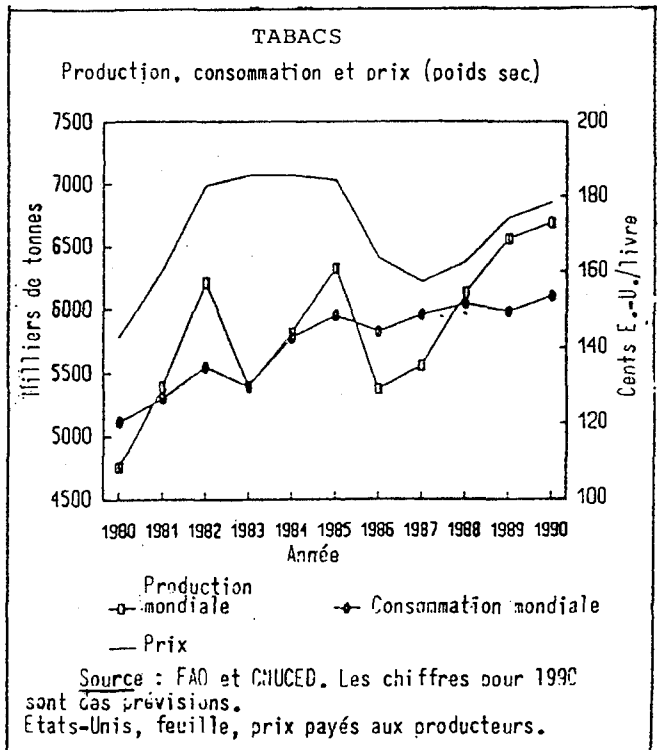
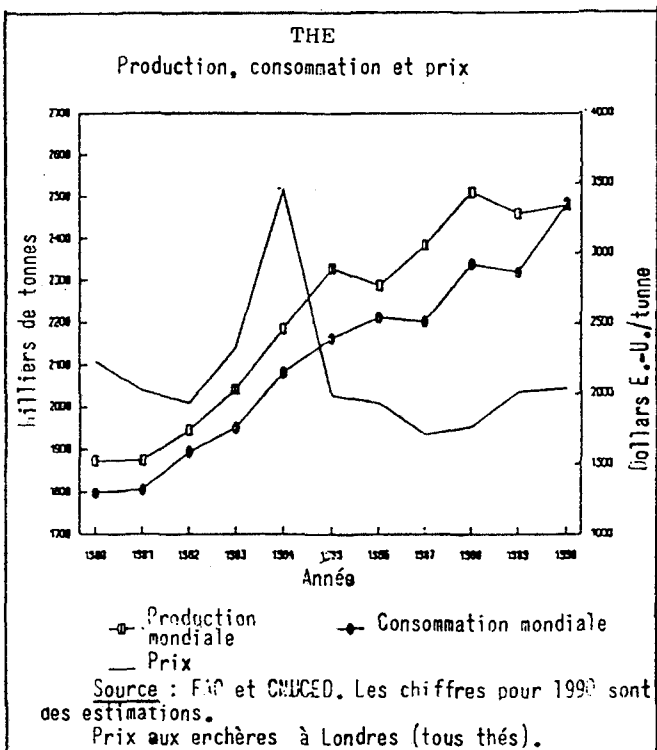
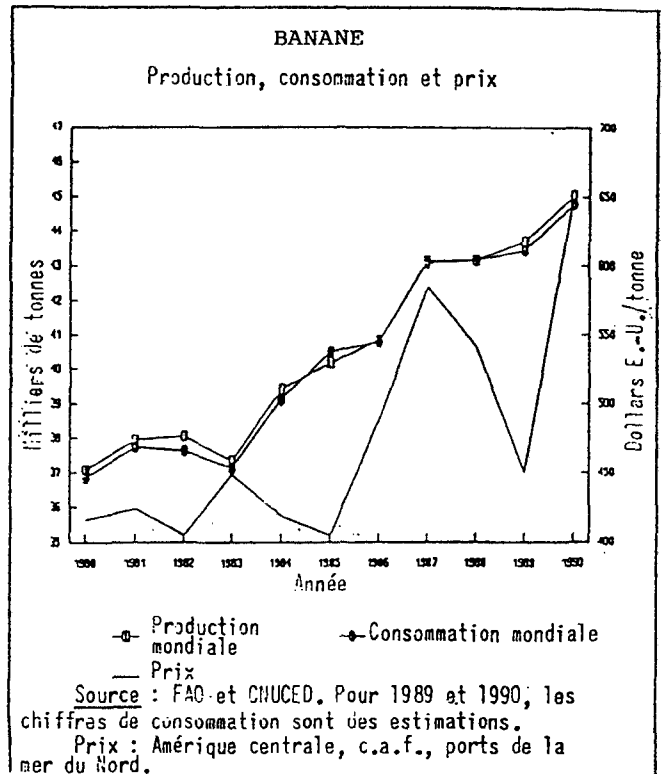
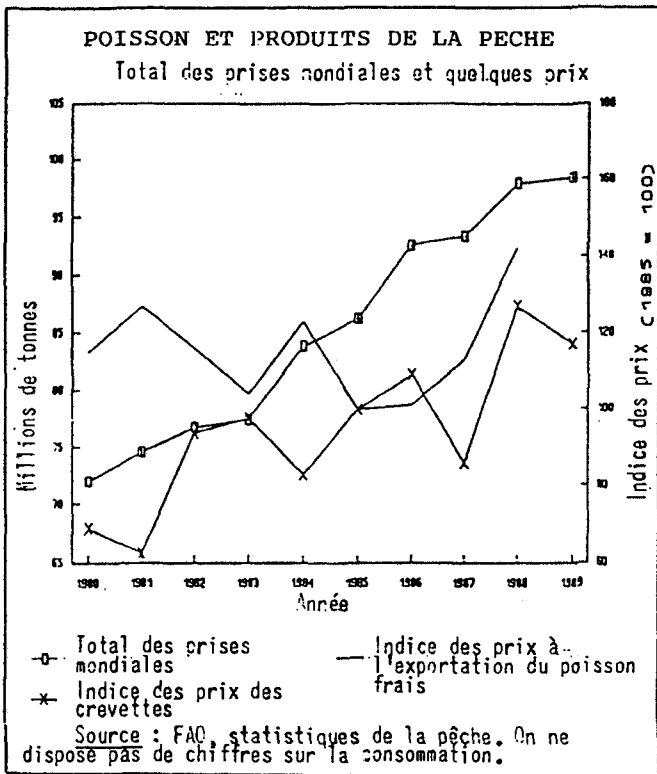
Annexe V-I (suite)

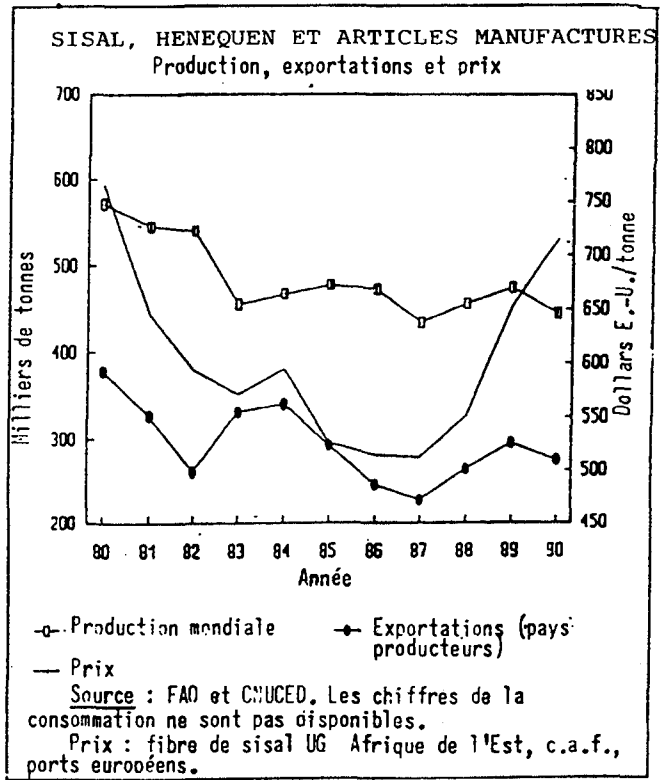
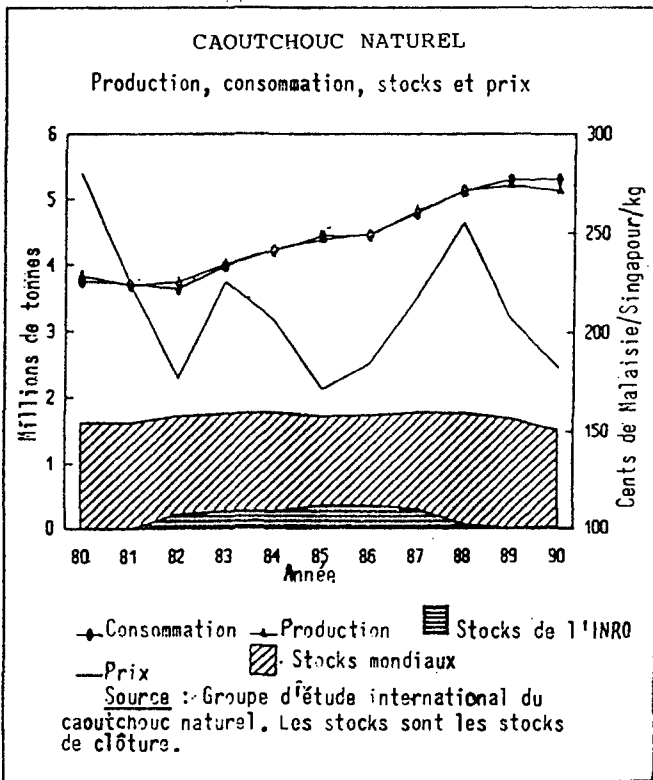
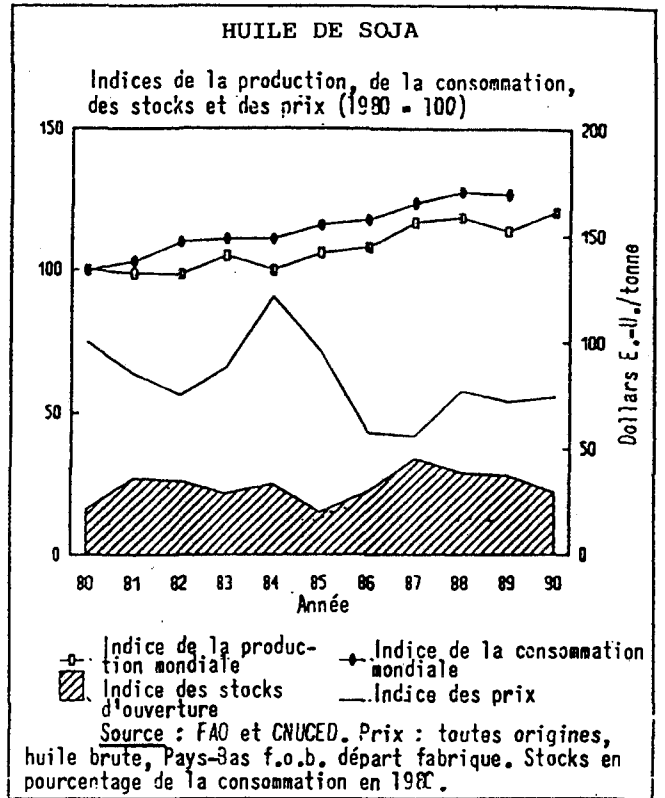
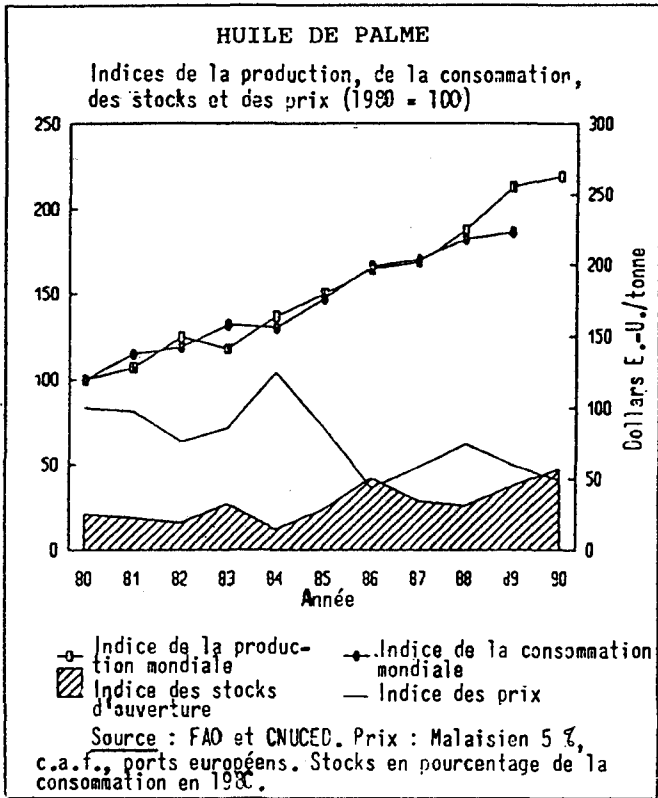
DEPENDANCE A L'EGARD DES PRODUITS DE BASE :
PART DES PRODUITS PRIMAIRES DANS LES EXPORTATIONS TOTALES DES PAYS EN DEVELOPPEMENT

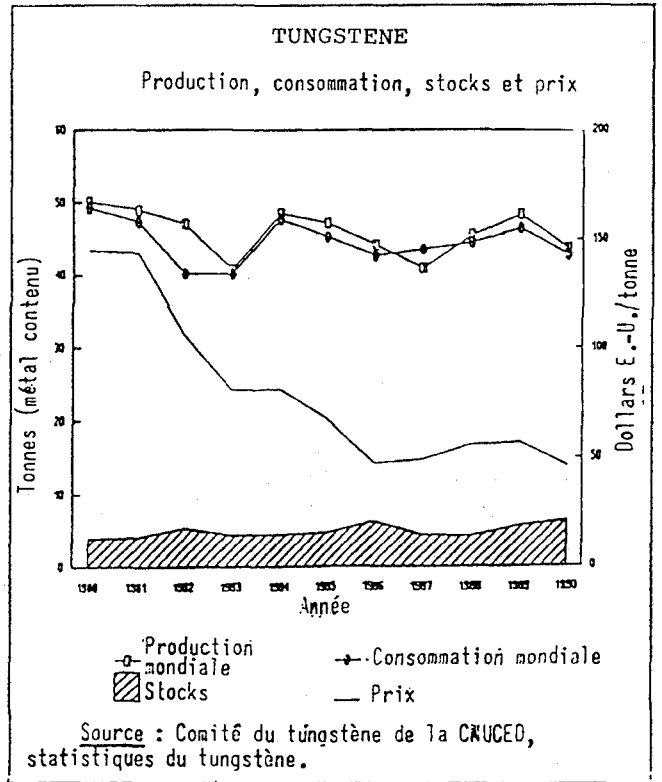
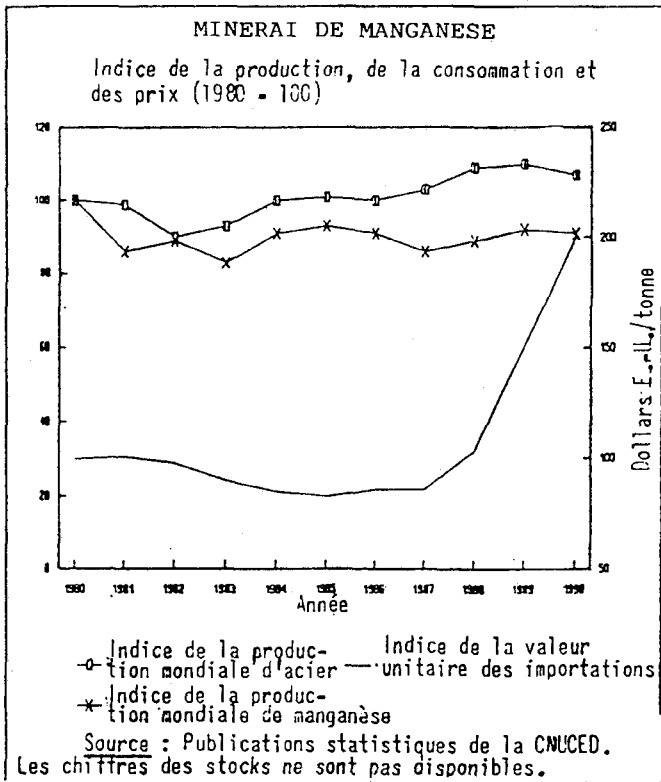
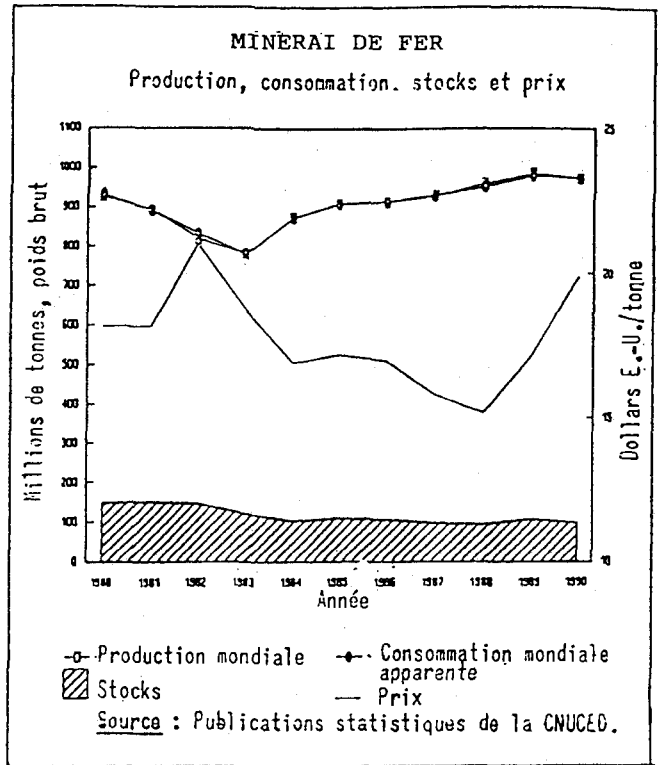
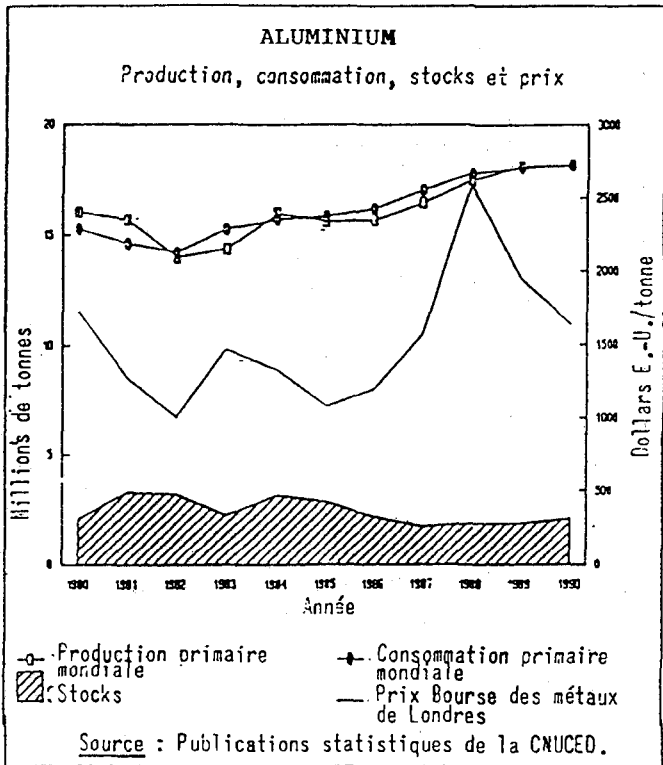
PAYS	MOYENNE 1987-1989			MOYENNE 1979-1981			PRINCIPAUX PRODUITS (EN POURCENTAGE DES EXPORTATIONS TOTALES)	
	Tous produits	Combustibles	Hors Combustibles	Tous produits	Combustibles	Hors combustibles	1987-1989	1979-1981
HONDURAS	82.8	0.2	82.6	90.2	0.1	90.1	Fruits 43%, café 23%, pêche 5%	Bananes 27%, café 25%, viande 7%
MEXIQUE	55.8	35.6	20.2	87.4	64.8	22.6	Combustibles 36%, café 2%, pêche 2%	Combustibles 65%, café 3%, pêche 3%
NICARAGUA	92.5	1.2	91.3	94.7	1.6	93.1	Café 39%, coton 16%, fruits 6%	Café 32%, coton 19%, viande 12%
PANAMA	82.4	0.3	82.1	88.4	22.0	68.4	Pêche 32%, fruits 30%, café 5%	Combustibles 22%, bananes 20%, sucre 15%
PARAGUAY	76.1	0.0	76.1	95.1	0.4	94.7	Graines de soja 29%, coton 27%, viande 6%	Coton 36%, graines de soja 19%, bois 18%
PEROU	74.6	12.1	62.5	69.8	16.6	53.2	Cuivre 22%, pêche 13%, combustibles 12%	Combustibles 17%, cuivre 15%, pêche 8%
SURINAME	99.0	0.0	99.0	90.8	0.0	90.8	Aluminium 84%, riz 10%, bananes 3%	Aluminium 79%, riz 8%, pêche 3%
URUGUAY	48.5	0.1	48.4	58.9	0.0	58.9	Viande 11%, laine 9%, céréales 8%	Viande 18%, laine 10%, céréales 9%
VENEZUELA	93.0	82.5	10.5	91.2	87.1	4.1	Combustibles 83%, aluminium 6% fer/acier 3%	Combustibles 87%, fer/acier 2%
CARAIBES								
BARBADE	43.2	16.8	26.4	28.7	0.1	28.6	Combustibles 17%, sucre 16%	Sucre 19%
CUBA	96.9	10.0	86.9	96.7	2.8	93.9	Sucre 71%, combustibles 10%, nickel 5%	Sucre 81%, nickel 5%
DOMINIQUE	69.3	0.0	69.3	57.2	0.0	57.2	Bananes 65%, coprah 1%	Bananes 44%, huile de coco 3%
REPUBLIQUE DOMINICAINE	93.6	0.0	93.6	74.2	0.0	74.2	Nickel 20%, sucre 17%, café 9%	Sucre 33%, fer et acier 11%, nickel 11%
GRENADE	84.0	0.0	84.0	91.2	0.0	91.2	Epices 50%, fruits 20%, cacao 12%	Cacao 42%, épices 23%, fruits 22%
HAITI	25.1	0.0	25.1	51.7	0.0	51.7	Café 17%, fruits 2%, cacao 2%	Café 31%, aluminium 11%, fibres dures 5%
JAMAIQUE	77.5	1.9	75.6	93.4	2.8	90.6	Aluminium 52%, sucre 9%, fruits 3%	Aluminium 73%, sucre 6%
ST KITTS NEVIS	55.9	5.7	50.2	91.2	31.9	59.3	Sucre 40%, combustibles 6%, margarine 4%	Sucre 55%, combustibles 32%
STE LUCIE	99.0	0.0	99.0	54.0	0.0	54.0	Bananes 83%, huile de coco 4%	Bananes 32%, huile de coco 7%
ST VINCENT	99.9	0.9	99.0	84.9	0.5	84.4	Bananes 49%, légumes 32%, céréales 12%	Bananes 43%, légumes 15%, céréales 12%
TRINITE-ET-TOBAGO	70.4	64.2	6.2	94.2	91.9	2.3	Combustibles 64%, sucre 2%	Combustibles 92%, sucre 1%

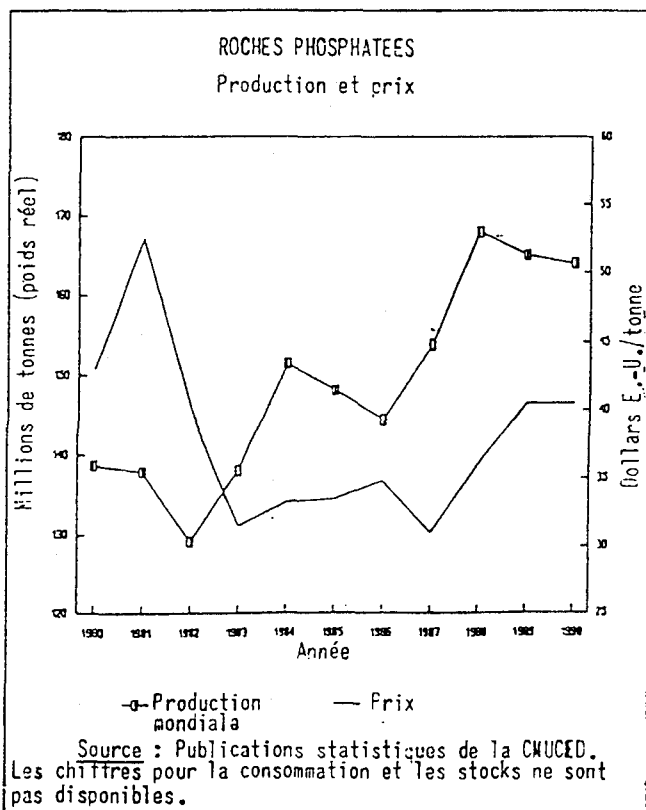
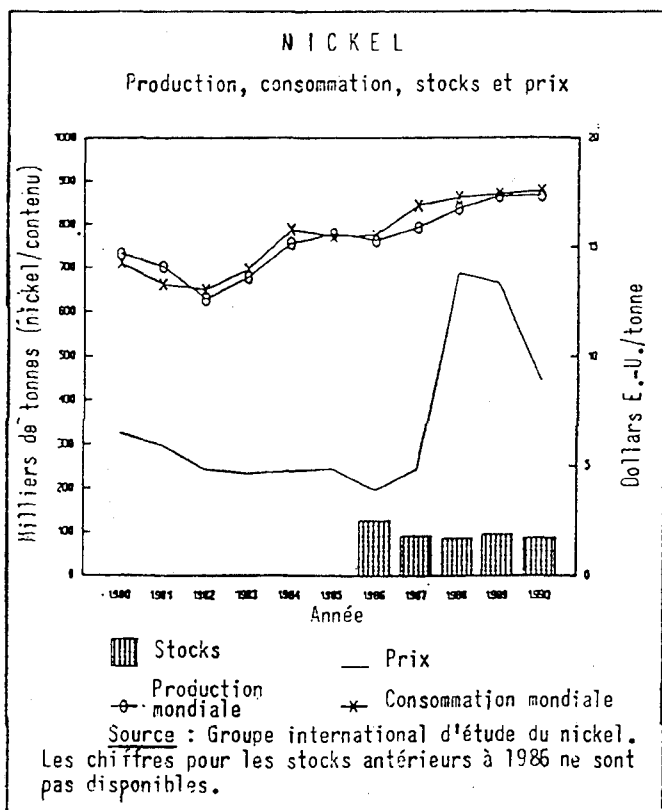
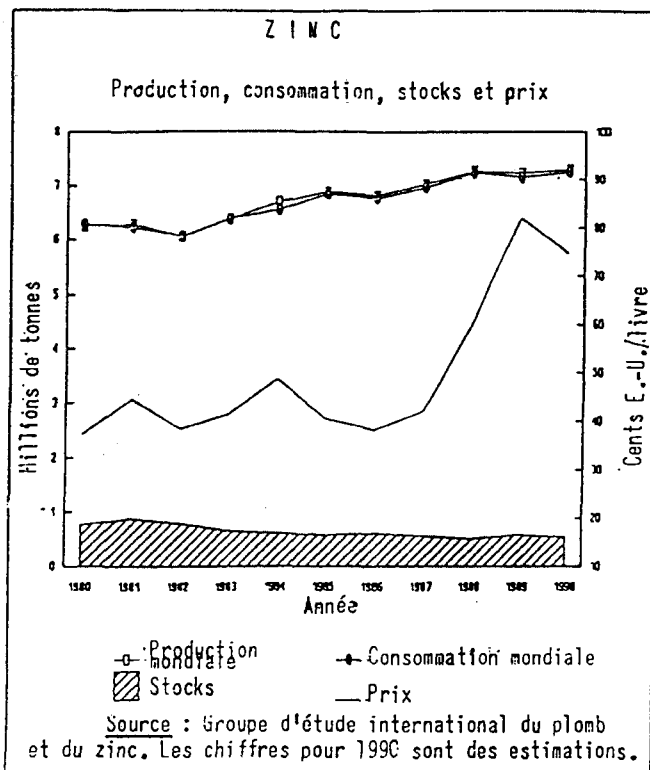
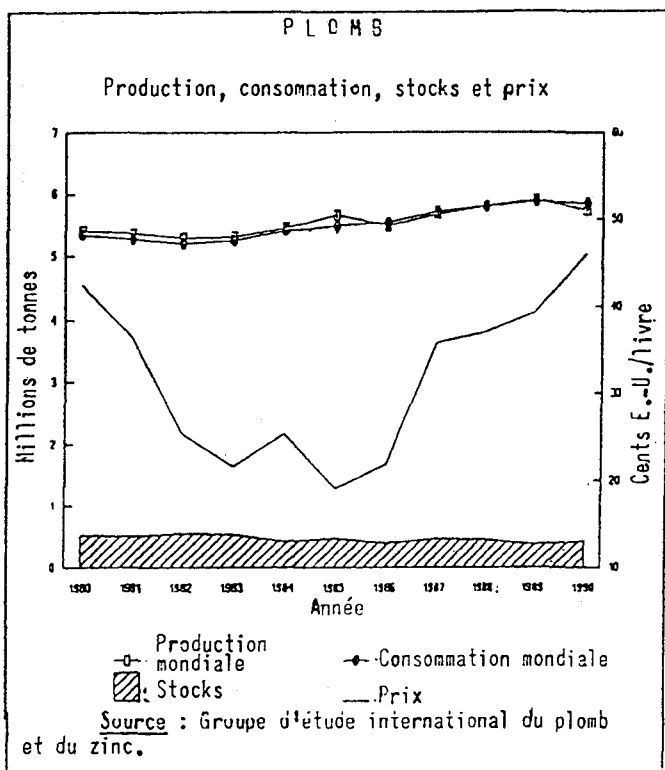
Source : Estimations du secrétariat de la CNUCED.





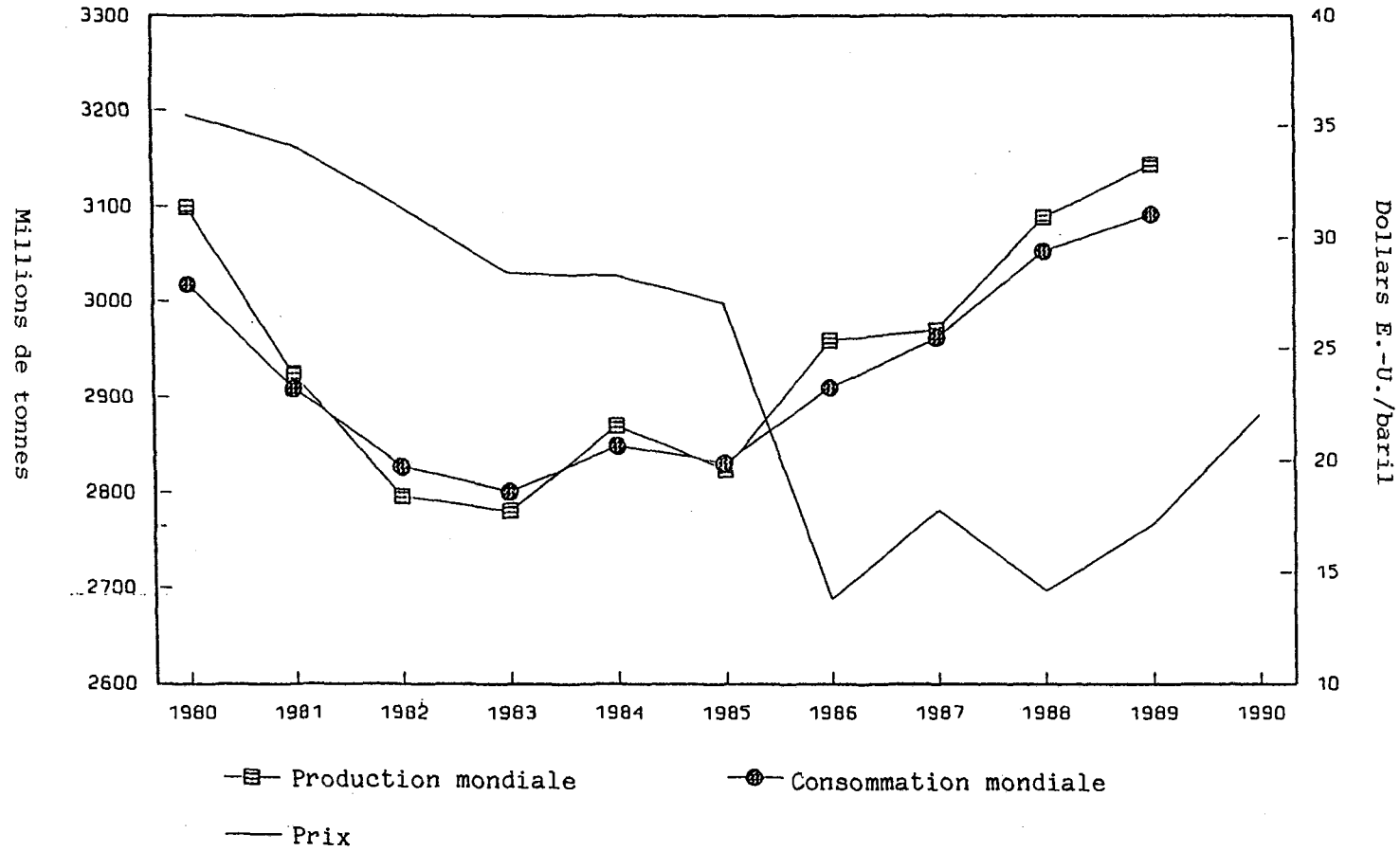






PETROLE

Production, consommation et prix



Source : AIE/OCDE et CNUCED.

Annexe V-III

PARTS DES REGIONS DANS LES EXPORTATIONS ET LES IMPORTATIONS
DE PRODUITS DE BASE DES PAYS EN DEVELOPPEMENT
(par groupes) a/

EXPORTATIONS

	<u>Denrées alimentaires de base</u>		<u>Produits tropicaux pour boissons</u>	
	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>
Afrique du Nord	3.0	2.7	-	0.1
Afrique subsaharienne	6.3	5.4	32.9	30.7
Amérique	45.2	42.6	51.6	48.4
Asie occidentale	6.6	7.7	0.3	0.2
Asie du Sud et du Sud-Est	30.3	39.1	13.7	19.1
Océanie	0.8	0.5	1.5	1.5
Tous pays en développement <u>b/</u>	100.0	100.0	100.0	100.0
Pays en développement en % des exportations mondiales	22.9	22.7	84.9	79.3
	<u>Graines oléagineuses et huiles végétales</u>		<u>Matières brutes d'origine agricole</u>	
	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>
Afrique du Nord	3.4	2.6	4.5	3.2
Afrique subsaharienne	6.1	3.4	12.8	12.5
Amérique	37.9	39.4	18.7	18.5
Asie occidentale	1.5	2.1	5.6	4.7
Asie du Sud et du Sud-Est	48.0	50.6	55.1	57.1
Océanie	2.6	1.7	0.5	0.8
Tous pays en développement <u>b/</u>	100.0	100.0	100.0	100.0
Pays en développement en % des exportations mondiales	34.9	35.8	30.7	24.6
	<u>Minéraux et métaux</u>		<u>Combustibles minéraux</u>	
	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>
Afrique du Nord	4.9	3.4	11.1	11.8
Afrique subsaharienne	20.3	15.8	8.1	14.5
Amérique	43.4	46.2	13.1	17.1
Asie occidentale	3.3	6.6	58.7	48.1
Asie du Sud et du Sud-Est	21.3	20.0	8.9	14.5
Océanie	3.9	4.3	-	-
Tous pays en développement <u>b/</u>	100.0	100.0	100.0	100.0
Pays en développement en % des exportations mondiales	28.1	26.3	70.6	52.9
	<u>Produits primaires (sauf combustibles)</u>		<u>Tous produits primaires</u>	
	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>
Afrique du Nord	3.3	2.7	9.1	7.7
Afrique subsaharienne	14.7	11.8	9.8	9.9
Amérique	42.6	39.9	20.7	27.3
Asie occidentale	4.4	5.7	44.9	29.0
Asie du Sud et du Sud-Est	31.3	36.0	14.6	24.2
Océanie	1.7	1.6	0.4	0.7
Tous pays en développement <u>b/</u>	100.0	100.0	100.0	100.0
Pays en développement en % des exportations mondiales	29.4	26.7	52.0	36.7

Annexe V-III (suite)

PARTS DES REGIONS DANS LES EXPORTATIONS ET LES IMPORTATIONS
DE PRODUITS DE BASE DES PAYS EN DEVELOPPEMENT
(par groupes) a/

IMPORTATIONS

	<u>Denrées alimentaires de base</u>		<u>Produits tropicaux pour boissons</u>	
	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>
Afrique du Nord	12.2	10.4	23.6	27.4
Afrique subsaharienne	12.6	10.0	5.3	4.2
Amérique	22.9	17.6	18.0	9.1
Asie occidentale	24.6	24.1	21.9	23.1
Asie du Sud et du Sud-Est	24.9	34.9	18.9	27.0
Océanie	1.3	1.3	0.6	0.5
Tous pays en développement b/	100.0	100.0	100.0	100.0
Pays en développement en % des exportations mondiales	26.6	21.0	10.0	11.7
	<u>Graines oléagineuses et huiles végétales</u>		<u>Matières brutes d'origine agricole</u>	
	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>
Afrique du Nord	11.8	11.5	9.1	8.2
Afrique subsaharienne	7.2	5.2	2.7	2.1
Amérique	20.6	19.1	15.5	11.7
Asie occidentale	14.1	14.4	10.3	8.1
Asie du Sud et du Sud-Est	43.2	48.0	54.8	65.5
Océanie	0.2	0.2	0.2	0.2
Tous pays en développement b/	100.0	100.0	100.0	100.0
Pays en développement en % des exportations mondiales	29.4	32.4	16.2	18.6
	<u>Minéraux et métaux</u>		<u>Combustibles minéraux</u>	
	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>
Afrique du Nord	5.2	5.1	2.8	2.6
Afrique subsaharienne	5.4	3.0	5.2	6.3
Amérique	20.6	16.0	34.7	27.5
Asie occidentale	12.6	10.8	10.6	11.8
Asie du Sud et du Sud-Est	43.9	61.5	41.2	45.1
Océanie	0.2	0.1	0.7	0.9
Tous pays en développement b/	100.0	100.0	100.0	100.0
Pays en développement en % des exportations mondiales	13.2	17.7	18.0	20.9
	<u>Produits primaires (sauf combustibles)</u>		<u>Tous produits primaires</u>	
	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>	<u>1979-1981</u>	<u>1987-1989</u>
Afrique du Nord	11.0	9.3	6.9	6.7
Afrique subsaharienne	9.6	6.7	7.4	6.5
Amérique	22.1	16.2	28.3	20.5
Asie occidentale	20.0	17.8	15.4	15.5
Asie du Sud et du Sud-Est	33.0	46.5	37.4	46.0
Océanie	0.9	0.8	0.9	0.8
Tous pays en développement b/	100.0	100.0	100.0	100.0
Pays en développement en % des exportations mondiales	20.8	19.9	19.4	20.3

Source : Secrétariat de la CNUCED.

a/ Denrées alimentaires de base : CTCI 0+1+4-(071,072,074,121,22 et 42); produits tropicaux pour boissons : CTCI 071+072+074; graines oléagineuses et huiles végétales : CTCI 22 et 42; matières brutes d'origine agricole : CTCI 121+2-(22,27,28,233,244,266,267); minéraux et métaux : CTCI 27+28+68+522.56; combustibles minéraux : CTCI 3.

b/ Y compris Malte et la Yougoslavie.

STATISTICAL ANNEX.

Table

1	Growth of real GDP of developing countries, 1970-1989
2	Growth of real GDP per capita of developing countries, 1970-1989
3	GDP by kind of economic activity and by major economic grouping, 1960-1988
4	Net official development assistance from DAC member countries to developing countries and multilateral agencies as a percentage of GNP. 1980-1990
5	Share of world exports by region and economic grouping, 1955-1990
6	Share of world imports by region and economic grouping, 1955-1990
7	Terms of trade indices of developing countries, 1970-1990
8	Import penetration ratios of selected developed market-economy countries, 1982-1988
9	Direction of commodity exports of developing countries averages 1966-1970, 1975-1979 and 1987-1989 (in percentages)
10	Selected economic and social indicators of developing countries and territories (latest year available)

Annex table 1

GROWTH OF REAL GDP OF DEVELOPING COUNTRIES, 1970-1990

(Annual average percentage change or change over previous year)

Country group or region	1970-1975	1975-1980	1980-1985	1986	1987	1988	1989	1990*
Total	6.0	4.9	2.1	3.3	3.3	4.1	3.1	2.8
<i>By major category</i>								
Major petroleum exporters	7.1	3.7	0.5	-0.3	-0.7	3.5	2.3	2.6
Other developing countries	5.5	5.6	2.8	4.9	5.0	4.4	3.5	2.9
<i>of which</i>								
Major exporters of manufactures	8.6	7.4	2.7	5.1	5.6	3.5	3.5	1.6
Remaining countries	3.6	4.4	2.9	4.7	4.5	5.1	3.4	3.9
<i>By income group</i>								
High income	6.9	3.9	1.1	0.6	2.5	4.0	2.1	2.1
Middle income	6.8	5.8	1.9	4.0	3.3	3.2	3.1	2.8
Low income	2.4	3.5	4.3	4.8	4.3	7.6	4.5	3.8
<i>By region</i>								
Latin America	6.4	5.4	0.2	3.6	3.1	1.2	1.0	0.6
North Africa	2.1	7.3	2.5	1.0	0.0	1.1	3.0	1.1
Other Africa	4.4	2.8	-0.6	2.9	-0.6	3.5	3.8	3.3
West Asia	8.7	2.5	1.5	-1.7	0.0	3.0	1.9	1.4
South and South-East Asia	5.2	6.4	5.5	6.5	7.1	8.8	5.7	6.0
<i>Memo items</i>								
Least developed countries	1.9	3.5	1.9	4.6	3.0	3.6	3.4	2.2
Heavily indebted countries	6.6	5.3	-0.1	3.6	2.2	1.7	1.5	0.6
Developed market-economy countries	3.1	3.5	2.5	2.9	3.4	4.4	3.2	2.3

Source: UNCTAD secretariat calculations, based on official national and international sources.

*Preliminary estimates.

Annex table 2

GROWTH OF REAL GDP PER CAPITA OF DEVELOPING COUNTRIES

(Annual average percentage change or change over previous year)

Country group or region	1970-1975	1975-1980	1980-1985	1986	1987	1988	1989	1990*
Total	3.5	2.5	-0.4	0.8	0.8	1.7	0.7	0.5
<i>By major category</i>								
Major petroleum exporters	4.0	0.8	-2.3	-3.1	-3.3	0.8	-0.3	0.0
Other developing countries	3.0	3.3	0.4	2.4	2.6	2.0	1.1	0.6
<i>of which:</i>								
Major exporters of manufactures	6.0	5.1	0.7	3.2	3.7	1.6	1.8	0.0
Remaining countries	1.2	2.0	0.5	2.2	2.0	2.7	1.0	1.6
<i>By income group</i>								
High income	3.7	0.7	-2.1	-2.1	-0.1	1.3	-0.4	-0.4
Middle income	4.1	3.3	-0.5	1.7	1.0	0.9	0.9	0.6
Low income	0.0	1.2	1.7	2.2	1.7	5.0	1.9	1.4
<i>By region</i>								
Latin America	3.8	3.0	-2.0	1.4	0.9	-0.9	-1.1	-1.4
North Africa	-0.4	4.5	-0.4	-1.8	-2.7	-1.5	0.4	-1.4
Other Africa	1.5	-0.3	-3.6	-0.5	-3.9	0.3	0.6	0.2
West Asia	5.4	-0.5	-1.8	-4.5	-2.7	0.2	-0.9	-1.1
South and South-East Asia	2.7	4.2	3.2	4.1	4.9	6.5	3.4	3.8
<i>Memo items</i>								
Least developed countries	-0.8	0.9	-0.5	1.8	0.3	0.9	0.5	-0.6
Heavily indebted countries	3.9	2.7	-2.5	1.1	-0.2	-0.6	-0.8	-1.6
Developed market-economy countries	2.2	2.7	1.9	2.3	2.8	3.8	2.6	1.7

Source: UNCTAD secretariat calculations, based on official national and international sources.

*Preliminary estimates.

Annex table 3

GDP ^a by kind of economic activity and by major economic grouping, 1970-1989
(percentage of GDP)

Economic grouping	Year	Total	Agri- culture	Industry		Constru- ction	Services
				Total	Manufac- turing		
Developed market economy countries	1960	100.0	6.3	36.4	31.0	5.6	51.5
	1965	100.0	5.5	35.7	31.0	6.3	52.4
	1970	100.0	3.9	31.6	27.7	6.2	58.3
	1975	100.0	4.1	29.9	25.4	6.5	59.5
	1980	100.0	3.2	29.9	24.2	6.5	60.4
	1985	100.0	2.7	28.5	22.6	5.4	63.4
	1988	100.0	2.3	27.6	22.8	6.0	64.1
Developing countries and territories	1960	100.0	31.6	20.9	15.6	4.7	42.8
	1965	100.0	28.4	23.3	16.9	4.8	43.5
	1970	100.0	22.4	24.2	17.8	5.3	48.1
	1975	100.0	17.8	30.9	17.7	6.0	45.3
	1980	100.0	14.7	32.8	18.0	6.7	45.9
	1985	100.0	15.7	29.0	18.4	6.1	49.2
	1988	100.0	15.4	27.4	20.1	5.7	51.6
<i>of which:</i>							
Major petroleum exporters	1960		
	1965	100.0	22.1	27.6	13.0	4.2	46.1
	1970	100.0	18.5	30.7	10.6	5.5	45.3
	1975	100.0	11.1	46.7	8.2	6.8	35.3
	1980	100.0	10.3	46.2	8.1	8.1	35.3
	1985	100.0	14.3	31.4	9.9	7.9	46.4
	1988	100.0	18.5	23.2	10.3	6.6	51.7
Other developing countries	1960	100.0	32.9	20.2	16.9	4.7	42.2
	1965	100.0	30.4	21.9	18.2	5.0	42.7
	1970	100.0	23.3	22.8	19.4	5.2	48.7
	1975	100.0	20.4	24.7	21.4	5.6	49.2
	1980	100.0	16.6	26.8	22.3	6.1	50.5
	1985	100.0	16.4	27.8	22.4	5.3	50.5
	1988	100.0	14.1	29.1	24.3	5.3	51.5
<i>of which:</i>							
Major exporters of manufactures	1960	100.0	19.5	26.2	23.7	6.2	48.1
	1965	100.0	16.5	28.7	25.5	6.0	48.8
	1970	100.0	12.6	27.2	24.3	5.6	54.7
	1975	100.0	11.8	28.3	25.5	6.3	53.6
	1980	100.0	9.3	30.1	26.9	6.9	53.6
	1985	100.0	9.2	31.2	26.7	5.8	53.8
	1988	100.0	5.8	34.0	30.1	6.1	54.1
Least developed countries	1960	100.0	60.4	6.9	5.4	3.1	29.6
	1965	100.0	55.3	8.4	6.3	4.1	32.3
	1970	100.0	47.2	9.8	7.6	3.1	39.9
	1975	100.0	44.2	10.5	8.1	4.2	41.1
	1980	100.0	41.1	11.3	8.4	4.7	42.9
	1985	100.0	41.2	11.4	8.1	4.4	43.0
	1988	100.0	40.2	11.4	7.3	4.1	44.3
Remaining countries	1960	100.0	36.7	19.2	15.4	4.3	39.8
	1965	100.0	33.8	20.7	16.5	4.8	40.7
	1970	100.0	26.9	22.9	14.9	5.1	45.1
	1975	100.0	20.6	32.1	14.0	5.8	41.5
	1980	100.0	17.0	33.9	14.1	6.6	42.5
	1985	100.0	18.6	28.0	14.7	6.3	47.1
	1988	100.0	20.3	24.0	15.1	5.5	50.3

Source: UNCTAD Handbook of International Trade and Development Statistics, 1990.

Note: Percentages by kind of economic activity may not add to 100 because imports duties are in many cases not included in the reported industrial groups.

^a At current prices.

Annex table 4

Net official development assistance from DAC member countries to developing countries and multilateral agencies as a percentage of GNP ^a, 1989-1990 (1980-1990)

ODA ratio / country	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Countries which reach or exceeded the 0.7 percent target in 1990							
Norway	0.82	1.00	1.16	1.08	1.12	1.04	1.16
Netherlands	1.02	0.91	1.00	0.97	0.96	0.92	0.93
Denmark	0.72	0.79	0.86	0.85	0.87	0.92	0.92
Sweden	0.71	0.81	0.79	0.85	0.82	0.92	0.86
France ^b	0.64	0.78	0.70	0.73	0.71	0.76	0.78
Countries with ODA ratios above the DAC average in 1990							
Finland	0.20	0.38	0.44	0.48	0.57	0.61	0.61
Belgium	0.49	0.54	0.47	0.46	0.38	0.46	0.45
Canada	0.43	0.49	0.48	0.46	0.49	0.43	0.43
Germany	0.41	0.44	0.41	0.38	0.38	0.40	0.39
Countries with ODA ratios below the DAC average in 1990							
Australia	0.48	0.47	0.46	0.33	0.45	0.37	0.33
Italy	0.17	0.26	0.39	0.33	0.37	0.41	0.31
Switzerland	0.24	0.31	0.30	0.30	0.31	0.29	0.31
Japan	0.32	0.26	0.26	0.28	0.30	0.28	0.28
United Kingdom	0.35	0.33	0.31	0.27	0.31	0.31	0.27
New Zealand	0.33	0.25	0.30	0.26	0.27	0.22	0.22
Austria	0.22	0.37	0.21	0.17	0.22	0.18	0.18
United States	0.24	0.19	0.18	0.18	0.18	0.13	0.18
Ireland ^c	..	0.24	0.28	0.19	0.20	0.16	0.16
Total DAC member countries	0.36	0.31	0.33	0.33	0.34	0.32	0.34

Source: UNCTAD secretariat calculations based on OECD, *Development Co-operation, various issues*.

Note: ^a Ratios expressed as percentage of GNP, at market prices.
^b Excluding French aid to Overseas departments and territories.
^c Ireland joined the DAC in November 1985.

Annex table 5

SHARE OF WORLD EXPORTS BY REGION AND ECONOMIC GROUPING
(per cent)

Region	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1987	1988	1989	1990
World	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Developed market-economy countries	64.1	65.9	67.9	70.9	65.6	62.6	66.0	69.6	70.2	70.3	71.5
United States	16.4	15.8	14.5	13.7	12.3	11.0	11.4	10.2	11.4	12.0	11.5
EEC	31.1	33.2	35.1	36.7	35.1	34.1	33.2	38.0	37.3	37.2	39.4
Japan	2.1	3.1	4.5	6.1	6.4	6.5	9.1	9.2	9.4	9.1	8.4
Countries of Eastern Europe	8.5	10.1	10.5	9.8	8.9	7.7	8.7	8.2	7.5	6.4	5.0
China	1.5	2.0	1.4	0.7	0.9	0.9	1.4	1.6	1.7	1.7	1.8
Developing countries	25.8	21.9	20.1	18.4	24.5	28.7	23.7	20.4	20.5	21.5	21.6
<i>By major category:</i>											
Major petroleum exporters	7.3	6.8	6.5	6.3	13.8	16.4	8.9	5.5	4.7	5.3	6.1
Other developing	18.6	15.1	13.6	12.1	10.7	12.3	14.8	14.9	15.8	16.2	15.5
<i>of which:</i>											
Major exporters of manufactures	4.4	3.6	3.5	3.8	4.3	6.1	8.9	9.5	10.3	10.5	9.9
Remaining countries	14.2	11.5	10.2	8.3	6.4	6.2	5.9	5.4	5.5	5.7	5.6
<i>By region:</i>											
Latin America	9.8	7.7	6.8	5.5	5.2	5.5	5.5	4.0	4.0	4.1	3.9
Africa	4.7	4.2	4.1	4.1	4.1	4.7	3.2	2.2	1.8	1.8	1.9
West Asia	3.5	3.4	3.4	3.4	9.4	10.6	5.1	3.5	3.1	3.5	4.0
South and South-East Asia	7.4	6.1	5.1	4.8	5.2	7.2	9.3	10.2	11.0	11.5	11.2
<i>By income group:</i>											
High income	7.9	7.4	6.9	7.1	13.8	16.3	10.9	9.5	9.3	10.0	10.4
Middle income	12.7	10.3	9.6	8.4	9.1	11.0	11.5	9.8	10.1	10.3	10.0
Low income	5.2	4.3	3.6	2.8	1.6	1.3	1.2	1.2	1.1	1.2	1.1
<i>Memo items:</i>											
Least developed countries	1.7	1.5	1.3	1.0	0.5	0.5	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3
Heavily indebted countries	8.9	7.4	6.9	5.8	5.5	6.5	6.2	4.5	4.5	4.6	4.6

Source: UNCTAD secretariat calculations, based on data from UNSO, IMF and national sources.

Annex table 6

SHARE OF WORLD IMPORTS BY REGION AND ECONOMIC GROUPING
(per cent)

Region	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1987	1988	1989	1990
World	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Developed market-economy countries	65.7	64.9	68.6	71.6	67.0	68.3	68.7	71.7	71.1	71.5	72.4
United States	11.7	11.1	10.8	12.2	11.5	12.5	17.9	16.6	15.7	15.7	14.5
EEC	34.2	34.1	37.1	37.8	35.8	37.2	32.7	37.0	36.7	36.9	39.6
Japan	2.5	3.3	4.1	5.8	6.4	6.8	6.4	5.8	6.4	6.7	6.6
Countries of Eastern Europe	7.7	10.2	10.5	9.7	10.2	7.7	8.3	7.7	7.2	6.4	5.5
China	1.8	1.9	1.1	0.7	0.9	0.9	2.1	1.7	1.9	1.9	1.5
Developing countries	24.9	22.6	19.5	17.9	21.6	22.9	20.5	18.5	19.4	19.9	20.3
<i>By major category:</i>											
Major petroleum exporters	4.7	4.8	3.9	3.5	6.3	7.0	5.6	3.9	3.8	3.6	3.5
Other developing	20.2	17.9	15.7	14.4	15.3	15.9	14.9	14.6	15.6	16.3	16.8
<i>of which:</i>											
Major exporters of manufactures	5.2	4.8	3.9	5.2	6.2	7.3	7.3	7.7	8.8	9.3	9.5
Remaining countries	15.0	13.1	11.7	9.3	9.1	8.5	7.6	6.9	6.8	7.0	7.3
<i>By region:</i>											
Latin America	8.9	7.2	5.9	5.5	6.2	5.9	4.0	3.4	3.3	3.2	3.2
Africa	5.3	4.9	4.1	3.4	4.3	3.6	2.7	2.2	2.1	2.0	2.1
West Asia	2.5	2.5	2.3	2.0	4.0	4.9	4.5	3.1	3.0	2.9	2.9
South and South-East Asia	7.4	7.2	6.4	5.8	6.1	7.4	8.6	9.1	10.4	11.1	11.4
<i>By income group:</i>											
High income	5.9	5.4	4.9	5.0	7.4	9.0	8.3	7.8	8.6	8.5	8.4
Middle income	13.9	12.1	10.1	9.9	11.8	11.7	11.0	8.8	9.0	9.6	10.2
Low income	5.1	5.1	4.5	3.0	2.4	2.2	2.2	1.8	1.8	1.7	1.7
<i>Memo items:</i>											
Least developed countries	1.7	1.6	1.6	1.2	0.9	0.9	0.8	0.7	0.7	0.6	0.6
Heavily indebted countries	8.5	7.1	5.8	5.7	6.6	6.5	4.1	3.5	3.5	3.5	3.7

Source: UNCTAD secretariat calculations, based on data from UNSO, IMF and national sources.

Annex table 7

TERMS OF TRADE INDICES OF DEVELOPING COUNTRIES
(1970-1990)
(1980 = 100)

Country or region	1970-1975	1975-1980	1980-1985	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total	50	78	101	96	71	75	71	74	75
<i>By major category:</i>									
Major petroleum exporters	34	68	107	101	53	61	49	56	65
Other developing countries	106	105	94	91	87	85	88	86	82
<i>of which:</i>									
Major exporters of manufactures	127	112	98	97	94	92	92	89	88
Remaining countries	100	102	92	87	83	82	86	85	79
<i>By income group:</i>									
High income	35	69	108	103	52	60	49	56	65
Middle income	73	89	97	92	80	80	80	80	78
Low income	105	108	94	93	94	88	93	90	83
<i>By region:</i>									
Latin America	77	93	95	91	77	76	74	75	74
North Africa	40	70	104	99	56	63	54	61	69
Other Africa	58	80	96	92	72	71	65	66	67
West Asia	31	67	110	104	52	61	49	57	66
South and South-East Asia	84	93	98	94	86	88	90	87	83
<i>Memo items:</i>									
Least developed countries	103	108	95	97	92	82	85	83	78
Heavily indebted countries	71	88	97	93	78	77	75	76	75
Developed market-economy countries	118	107	100	101	110	111	113	112	111

Source: UNCTAD secretariat estimates.

Annex table 8

IMPORT PENETRATION RATIOS OF SELECTED DEVELOPED MARKET-ECONOMY COUNTRIES, 1982-1988
(Percentages)

Sector	EEC			United States and Canada			Japan			Total		
	1982-1983	1984-1985	1987-1988	1982-1983	1984-1985	1987-1988	1982-1983	1984-1985	1987-1988	1982-1983	1984-1985	1987-1988
MANUFACTURES												
Apparent consumption (\$ bill.)	1625.6	1560.5	2633.6	2202.4	2581.4	2977.2	872.7	978.5	1799.2	4689.7	5103.4	7306.5
Trade as % of consumption:												
External imports	10.5	11.7	11.7	7.4	9.4	11.3	5.0	5.2	5.2	4.4	4.8	5.3
by region:												
Developing countries	2.6	2.9	2.9	2.6	3.3	4.1	1.6	1.6	1.8	2.4	2.9	3.1
of which:												
Major petroleum exporters	0.5	0.6	0.3	0.3	0.4	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3
Major exporters of manufactures	1.1	1.2	1.5	1.7	2.3	3.1	0.8	0.9	1.1	1.3	1.7	2.0
Remaining countries	1.0	1.1	1.1	0.6	0.6	0.7	0.3	0.3	0.3	0.7	0.7	0.7
Socialist countries	1.1	1.1	0.9	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.5	0.5	0.5
DMECs	6.7	7.4	7.7	4.5	5.8	6.8	3.1	3.1	3.0	1.3	1.3	1.6
Unallocated	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2
External exports	15.1	16.4	14.1	6.2	5.2	6.3	16.1	17.4	13.5	7.7	6.9	6.5
TEXTILES												
Apparent consumption (\$ bill.)	60.8	59.1	10.1	68.2	76.9	91.9	33.3	35.3	62.4	16.2	17.1	25.5
Trade as % of consumption:												
External imports	10.0	10.7	11.0	5.2	7.0	7.8	4.6	5.4	5.6	4.9	5.7	6.3
by region:												
Developing countries	4.2	4.6	4.9	2.2	2.9	3.6	2.1	2.3	2.3	2.9	3.4	3.8
of which:												
Major petroleum exporters	0.3	0.3	0.5	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3
Major exporters of manufactures	1.3	1.5	1.5	1.3	1.7	2.1	1.4	1.5	1.3	1.3	1.6	1.7
Remaining countries	2.6	2.9	2.9	0.8	1.1	1.3	0.6	0.8	0.8	1.5	1.6	1.8
Socialist countries	1.2	1.3	1.3	0.5	0.7	0.9	1.0	1.5	1.5	0.9	1.1	1.2
DMECs	4.5	4.7	4.8	2.5	3.4	3.4	1.6	1.6	1.9	1.1	1.2	1.3
Unallocated	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.0	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
External exports	12.2	14.8	12.6	2.4	2.7	3.2	15.7	14.6	8.9	7.7	7.2	6.3
CLOTHING												
Apparent consumption (\$ bill.)	52.7	50.1	90.8	73.0	81.9	98.2	15.6	16.7	35.8	14.1	14.8	22.4
Trade as % of consumption:												
External imports	20.7	22.8	26.3	22.3	30.4	36.8	14.6	16.0	21.1	18.3	22.8	26.9
by region:												
Developing countries	14.3	16.1	19.1	17.2	23.1	27.9	8.2	9.2	13.0	15.1	19.2	22.1
of which:												
Major petroleum exporters	0.1	0.2	0.3	0.1	0.3	0.5	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.4
Major exporters of manufactures	8.8	9.4	10.1	14.3	18.6	20.8	7.5	8.5	12.3	11.5	14.4	15.2
Remaining countries	5.3	6.5	8.7	2.8	4.1	6.6	0.6	0.6	0.8	3.5	4.6	6.5
Socialist countries	2.6	3.0	3.6	1.5	1.9	3.5	2.0	2.7	3.5	1.9	2.4	3.6
DMECs	3.5	3.5	3.3	3.6	5.4	5.3	4.4	4.0	4.4	1.1	1.1	1.2
Unallocated	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1
External exports	16.5	21.2	18.1	2.0	1.6	2.3	6.5	7.0	2.9	5.5	5.7	5.9

Sources: UNCTAD, Handbook of International Trade Statistics, 1989 and 1990.

Annex table 9

Direction of Commodity Exports of Developing Countries
averages 1966-1970, 1975-1979 and 1987-1989
(Percentages)

Destination Origin	Developed market economy countries			Developing countries			Others		
	1966- 1970	1975- 1979	1987- 1989	1966- 1970	1975- 1979	1987- 1989	1966- 1970	1975- 1979	1987- 1989
All developing countries									
Total primary, excl. fuels	75.4	67.7	62.8	14.7	19.8	24.9	9.9	12.5	12.3
Food products	73.2	65.9	62.7	16.9	20.1	23.3	9.9	14.0	14.0
Agricultural raw materials	65.2	60.9	55.2	19.1	26.9	32.6	15.7	12.2	12.2
Minerals and ores	89.8	80.4	69.2	5.7	12.0	22.8	4.5	7.6	8.0
Latin America									
Total primary, excl. fuels	81.1	68.4	66.6	10.0	14.7	17.3	8.9	16.9	16.1
Food products	78.0	65.9	64.3	10.4	14.1	15.1	11.6	20.0	20.6
Agricultural raw materials	74.0	64.4	58.3	18.5	25.8	31.4	7.5	9.8	10.3
Minerals and ores	91.7	79.9	75.6	5.1	13.0	18.6	3.2	7.1	5.8
Africa									
Total primary, excl. fuels	80.4	79.0	74.9	9.9	10.3	16.5	9.7	10.7	8.6
Food products	79.0	79.1	76.6	12.8	12.2	16.0	8.2	8.7	7.4
Agricultural raw materials	65.1	70.6	65.2	13.4	9.8	22.2	21.5	19.6	12.6
Minerals and ores	91.9	83.8	77.7	3.2	6.7	13.8	4.9	9.5	8.5
West Asia									
Total primary, excl. fuels	53.4	50.2	45.8	25.7	31.4	44.0	20.9	18.4	10.2
Food products	50.7	48.1	43.8	33.4	38.4	48.9	15.9	13.5	7.3
Agricultural raw materials	52.6	53.8	43.1	16.3	18.0	29.2	31.1	28.2	27.7
Minerals and ores	69.8	51.3	51.6	16.3	30.1	38.0	13.9	18.6	10.4
South and South-East Asia									
Total primary, excl. fuels	64.4	61.0	55.9	25.7	31.6	34.1	9.9	7.4	10.0
Food products	60.0	58.5	57.9	32.9	34.7	32.7	7.1	6.8	9.4
Agricultural raw materials	61.9	57.7	52.2	22.7	33.3	36.0	15.4	9.0	11.8
Minerals and ores	84.3	79.4	55.4	11.1	15.0	36.3	4.6	5.6	8.3

Source: UNCTAD Handbook of International Trade and Development Statistics, based on data from United Nations Statistical office.

Annex table 10

SELECTED ECONOMIC AND SOCIAL INDICATORS OF DEVELOPING COUNTRIES AND TERRITORIES (LATEST YEAR AVAILABLE)

Indicator Country or territory	Population annual average growth rate (1970-1988)	Consumption of energy per capita kilogrammes of coal equivalent	% of arable land & land under permanent crops	Consumption of fertilizer per ha of agricultural area, permanent crops	Infant mortality rate per 1000 live births	Life expectancy at birth	Daily calorie per capita	Percentage of total population with access to safe water	Education rate		Women	
									Illiteracy	Primary	Maternal mortality per 100,000 live births	Education female primar per 100 mates
	Per cent	Kilogrammes	%	KG / HA	Number	Years	Number	In per cent			Number	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
(1970-1988)	1989	1987	1988	1985-1990		1988	1987	1990	1988	1980	1988	
Afghanistan	0.8	226	12.4	6.4	162.4	43.5	2179	21	70.6	..	640	50 #n
Algeria	3.1	934	3.2	22.5	60.8	64.9	2726	71	42.6	89	129	80
Angola	3.0	89	2.8	2.6	127.0	46.5	1725	35	58.3 #q
Antigua and Barbuda	1.4	1591	18.2	95
Argentina	1.5	1938	13.1	4.7	29.0	71.4	3118	36	4.7	109 #n	85	..
Bahamas	1.8	2523	0.8	50.0	59
Bahrain	4.4	15614	2.9	200.0	22.3	71.9	..	100	22.6	111
Bangladesh	2.4	73	68.4	86.2	107.5	52.9	1925	41	64.7	62	600	77
Barbados	0.3	1614	76.7	93.9	10.0	74.9	..	100	0.7 #a	110
Belize	1.9	505	2.4	80.0	75	8.8 #a
Benin	2.7	49	16.3	3.4	101.0	48.5	2145	35	76.6	50	..	51
Bhutan	1.9	19	2.2	0.8	118.2	50.0	2477	15	59
Bolivia	2.7	378	3.1	2.1	93.0	55.9	2086	47	22.5	83	480	87
Botswana	3.8	532	2.3	0.7	58.0	61.0	2269	57	26.4	97	300	107
Brazil	2.3	798	9.2	47.5	57.0	66.3	2709	96	18.9	84	150	..
Brunei Darussalam	3.8	13883	1.3	57.1	90	22.2 #i
Burkina Faso	2.4	28	11.5	4.3	126.5	49.2	2061	67	81.8	27	600	59
Burundi	2.2	18	51.9	1.9	102.7	51.0	2253	38	50.0	46	..	75
Cambodia	0.7	27	17.3	1.6 #k	115.7	50.9	2171	3	64.8
Cameroon	2.9	252	15.0	5.0	86.0	53.0	2161	26	45.9	80	303	85
Cape Verde	1.5	103	9.4	2.5 #f	56.7	63.0	..	69	33.5 #q	108
Central African Rep.	2.5	46	3.2	0.3	122.0	47.5	1980	16	62.3	49	600	62
Chad	2.2	17	2.5	2.1	122.0	47.5	1852	26	70.2	64	700	40
Chile	1.6	1205	7.5	74.3	19.0	72.0	2584	89	6.6	90	55	96
Colombia	2.2	818	5.1	98.2	42.0	65.9	2561	93	13.3	73	130	100
Comoros	3.6	47	43.9	..	71.7	54.0	..	58	52.1 #h	80
Congo	3.0	355	2.0	4.2	65.0	50.5	2512	21	43.4	95
Costa Rica	2.8	497	10.3	191.1	17.0	75.2	2782	91	7.2	85	..	94
Cote d'Ivoire	4.0	176	11.4	11.3	87.5	54.5	2365	19	46.2	70 #n
Cuba	1.1	1532	29.9	179.9	13.0	74.9	3088	..	6.0	105
Cyprus	0.6	2524	17.0	137.4	9.9	76.5	..	100	6.0 #h	99
Dem. People's Rep. of Korea	2.0	..	19.9	338.1	20.7	70.7	3113
Djibouti	4.7	384	111.9	49.0	..	45
Dominica	1.1	343	22.7	176.5	77	5.9 #a
Dominican Republic	2.5	395	30.5	51.5	57.0	67.6	2357	63	16.7	73	56	162
East Timor	0.9	49	5.4	..	149.5	45.0
Ecuador	2.9	661	9.6	26.8	57.0	66.6	2338	58	14.2	114 #n	220	96
Egypt	2.3	749	2.6	400.1	71.0	63.1	3213	73	51.6	..	500	75
El Salvador	1.9	224	35.4	111.3	48.0	66.4	2415	39	27.0	72	74	102
Equatorial Guinea	0.8	148	8.2	0.4 #l	117.0	48.5	..	47	49.8	108
Ethiopia	2.6	24	12.7	4.7	142.8	43.0	1658	19	37.6 #k	26	2000	64
Fiji	2.0	482	13.1	105.0	23.6	71.5	..	83	14.5 #m	129

Annex table 10 (continued)

SELECTED ECONOMIC AND SOCIAL INDICATORS OF DEVELOPING COUNTRIES AND TERRITORIES (LATEST YEAR AVAILABLE)

Indicator	Population annual average growth rate (1970-1988)	Consumption of energy per capita kilograms of coal equivalent	% of arable land & land under permanent crops	Consumption of fertilizer per ha of agricultural area, permanent crops	Infant mortality rate per 1000 live births	Life expectancy at birth	Daily calorie per capita	Percentage of total population with access to safe water	Education rate		Women	
									Illiteracy	Primary	Maternal mortality per 100,000 live births	Education female per 100 males
									In per cent		Number	
									Per cent	Kilogrammes	%	KG / HA
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
(1970-1988)	1989	1987	1988	1985-1990		1988	1987	1990	1988	1990	1988	
French Guiana	2.6	1749	0.1	152.3	17.0 #j
French Polynesia	2.3	1518	20.5	12.0
Gabon	4.4	1249	1.8	2.1	94.0	53.5	2396	92	39.3	..	124	98
Gambia	3.2	105	17.0	20.0	132.0	45.0	..	45	72.8	75
Ghana	2.8	108	12.5	4.4	81.1	56.0	2209	57	39.7	..	1070	80
Grenada	1.2	312	38.2	85	2.2 #a
Guadeloupe	0.3	1804	24.9	355.5	11.0	74.3	10.0 #j
Guam	1.7	5820	21.8	3.6 #h
Guatemala	2.9	197	17.2	68.6	48.0	64.8	2352	61	44.9	77 #n	110	82
Guinea	1.9	88	6.4	0.9	136.2	44.2	2042	32	76.0	23	..	45
Guinea-Bissau	3.2	74	11.9	1.6 #k	121.6	47.0	..	21	63.5	60
Guyana	0.6	393	2.5	28.9	25.3	71.0	..	61	3.6	90
Haiti	1.8	52	32.8	2.4	106.0	56.6	1911	41	47.0	44	340	..
Honduras	3.4	179	16.0	21.1	57.0	65.8	2164	50	26.9	91	82	100
Hong kong	2.1	2000	8.1	..	6.7	77.0	2899	98	11.9 #m	105 #n	4	92
India	2.2	307	56.8	65.2	87.9	60.4	2104	57	51.8	..	500	64 #n
Indonesia	2.2	274	11.7	112.8	74.0	58.5	2670	46	23.0	100	800	93
Iran (Islamic Rep.of)	3.4	1538	9.1	69.5	53.0	67.2	3100	78	46.0	96	..	80
Iraq	3.6	1057	12.5	45.1	56.1	66.2	2962	87	40.3	84	..	79
Jamaica	1.4	853	24.8	108.8	16.0	75.0	2572	72	1.6	97	100	97
Jordan	2.8	1005	4.7	72.6	36.0	68.0	2907	93	19.9	94
Kenya	3.8	105	4.3	51.4	64.0	61.0	1973	30	31.0	94 #n	510	94
Kuwait	5.4	8283	0.2	193.8	16.0	73.9	3132	100	27.0	79	18	95 #n
Lao People's Dem.Rep.	2.1	39	3.9	0.3	97.0	51.0	2637	21	16.1 #m	70	..	78
Lebanon	0.5	1441	29.4	75.1	34.0	68.5	3046	92	19.9	91
Lesotho	2.6	..	10.5	14.1	89.0	58.4	2307	48	26.4 #m	125
Liberia	3.2	154	3.9	9.1	79.0	56.5	2270	20	60.5	..	173	..
Libyan Arab Jamahiriya	4.3	4005	1.2	41.0	68.3	63.3	3384	97	36.2	..	80	..
Madagascar	2.9	38	5.3	3.5	110.0	55.5	2101	32	19.8	66	300	95
Malawi	3.4	40	25.3	21.5	138.3	49.0	2009	56	58.8 #m	55	250	80
Malaysia	2.5	1379	13.3	105.6	20.4	70.8	2686	51	21.5	..	59	95
Maldives	3.1	200	10.0	95	8.7 #m
Mali	2.6	25	1.7	6.4	159.0	46.0	2181	12	68.0	18	..	59
Malta	0.4	2050	40.6	41.8	9.1	73.8	15.9 #m
Martinique	0.2	1733	18.9	1018.3	11.0	75.3	7.2 #j
Mauritania	2.5	716	0.2	16.1	116.6	48.0	2528	..	66.0	..	119	70
Mauritius	1.4	438	57.8	265.6	19.6	70.2	2679	95	17.2 #m	95	99	88
Mexico	2.7	1689	12.9	71.1	41.0	70.4	3135	71	12.7	99	92	94
Morocco	2.5	368	19.0	37.0	68.3	63.3	2820	27	50.5	55	327	63
Mozambique	2.6	33	3.9	0.5	130.1	48.5	1632	13	67.1	45	479	78
Myanmar	2.2	62	15.3	10.6	59.1	62.5	2572	30	19.4	..	140	..
Namibia	2.8	..	0.8	..	97.0	58.7	1889

Annex table 10 (continued)

SELECTED ECONOMIC AND SOCIAL INDICATORS OF DEVELOPING COUNTRIES AND TERRITORIES (LATEST YEAR AVAILABLE)

Indicator Country or territory	Population annual average growth rate (1970-1988)	Consumption of energy per capita kilogrammes of coal equivalent	% of arable land & land under permanent crops	Consumption of fertilizer per ha of agricultural area, permanent crops	Infant mortality rate per 1000 live births	Life expectancy at birth	Daily calorie per capita	Percentage of total population with access to safe water	Education rate		Women	
									Illiteracy	Primary	Maternal mortality per 100,000 live births	Education female primar per 100 males
	Per cent	Kilogrammes	%	KG / HA	Number	Years	Number	In per cent		Number		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
(1970-1988)	1989	1987	1988	1985-1990		1988	1987	1990	1988	1980	1988	
Nepal	2.6	24	17.1	24.0	118.2	53.5	2078	36	74.4	64	850	..
Netherlands Antilles	1.3	6621	8.3	6.2 #i
New Caledonia	2.6	4287	1.1	60.0	8.7 #d
Nicaragua	3.2	280	10.7	56.8	50.0	66.2	2361	54	13.0 #h	76	270	107
Niger	3.2	60	2.8	0.4	124.1	46.5	2340	34	71.6	..	420	56
Nigeria	3.3	192	34.4	10.0	96.0	52.5	2039	33	49.3	..	1500	79 #n
Oman	4.3	3426	0.2	84.6	84.2	58.4	..	14	..	82	..	87
Pakistan	3.2	267	26.9	83.2	98.4	59.0	2200	45	65.2	..	600	49
Panama	2.3	621	7.6	67.0	21.0	72.8	2468	84	11.9	90	90	92
Papua New Guinea	2.4	294	0.9	36.1	52.9	56.0	2236	34	48.0	..	1000	79
Paraguay	3.1	219	5.5	3.7	39.0	67.3	2816	26	9.9	90	469	93
Peru	2.7	488	2.9	57.8	76.0	64.6	2269	61	18.1	..	310	93 #n
Philippines	2.6	295	26.6	63.3	39.8	65.0	2255	66	10.3	98	80	97
Puerto Rico	1.3	2778	14.4	..	13.0	75.8	10.9 #h	94
Qatar	6.4	24088	0.4	120.0	25.9	70.8	..	95	24.3 #n	121
Rep. of Korea	1.5	2196	21.7	399.9	21.0	70.6	2878	78	3.7	100	34	94
Réunion	1.5	839	22.0	243.3	12.0	72.1	21.4 #j
Rwanda	3.4	29	44.9	0.5	111.9	50.5	1786	64	49.8	64	210	97
Saint Helena	3.0	132	6.5	2.7 #o
Saint Kitts & Nevis	1.4	627	38.9	221.4	100	2.4 #a
Saint Lucia	1.5	583	29.5	94.4	70	18.3 #a
St. Vincent & Grenadines	1.2	370	50.0	211.1	75	4.4 #a
Samoa	0.9	351	43.1	0.3 #f	83	2.2 #b
Sao Tome & Principe	2.6	144	38.5	82	42.6 #i
Saudi Arabia	4.7	6347	0.5	462.5	58.1	65.9	2832	97	37.6	56	52	80
Senegal	2.9	195	27.1	5.0	117.6	47.8	1989	54	61.7	50	530	69
Seychelles	2.6	739	22.2	66.3 #k	100	42.3 #b
Sierra Leone	2.2	76	25.1	0.1	142.8	43.0	1806	42	79.3	..	450	..
Singapore	1.4	4981	4.9	2800.0	8.0	73.8	2892	100	13.9 #m	100	11	89 #n
Solomon Islands	3.6	244	2.0	82
Somalia	3.7	58	1.5	2.1	121.7	47.0	1736	35	75.9	20 #n	1100	52 #n
Sri Lanka	1.6	110	29.1	111.3	28.1	71.6	2319	41	11.6	100	90	93
Sudan	3.1	62	5.3	6.6	99.1	51.8	1996	21	72.9	..	607	68 #n
Suriname	0.5	1260	0.4	95.6	25.9	70.5	..	68	5.1	133
Swaziland	3.2	313	9.5	45.7	107.0	58.0	..	50	32.1 #m	109
Syrian Arab Rep.	3.5	957	30.6	52.4	39.4	67.2	3168	75	35.5	99	280	87
Thailand	2.3	638	39.2	38.6	32.3	67.1	2287	66	7.0	..	270	..
Togo	2.8	69	26.3	6.9	85.3	55.0	2133	71	56.7	73	476	63
Tonga	2.0	300	66.7	3.0 #k	95	0.4 #d
Trinidad & Tobago	1.4	5654	23.4	17.9	18.0	71.4	2960	96	3.9 #m	88	81	98
Tunisia	2.4	714	30.1	21.0	47.3	67.4	2964	64	34.7	85	1000	82
Turkey	2.4	958	34.3	58.2	62.2	66.2	3080	83	19.3	84	300	89

Annex table 10 (concluded)

SELECTED ECONOMIC AND SOCIAL INDICATORS OF DEVELOPING COUNTRIES AND TERRITORIES (LATEST YEAR AVAILABLE)

Indicator Country or territory	Population annual average growth rate (1970-1988)	Consumption of energy per capita kilograms of coal equivalent	% of arable land & land under permanent crops	Consumption of fertilizer per ha of agricultural area, permanent crops	Infant mortality rate per 1000 live births	Life expectancy at birth	Daily calorie per capita	Percentage of total population with access to safe water	Education rate		Women	
									Illiteracy	Primary	Maternal mortality per 100,000 live births	Education female primary per 100 males
	Per cent	Kilogrammes	%	KG / HA	Number	Years	Number	In per cent		Number		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
(1970-1988)	1989	1987	1988	1985-1990		1988	1987	1990	1988	1980	1988	
Uganda	3.3	27	33.6	0.1 #f	93.8	53.0	2103	20	51.7	53	207	82
United Arab Emirates	11.1	19864	0.2	253.8	22.3	71.9	3552	93	46.5 #c	93	..	94
United Rep. of Tanzania	3.6	36	5.9	7.8	96.6	55.0	2151	56	53.7 #f	50	370	99
Uruguay	0.5	783	8.3	50.6	25.0	71.6	2770	80	3.8	77	56	95
Vanuatu	3.4	199	11.9	100	47.1 #g
Venezuela	3.2	2822	4.4	177.9	33.0	70.3	2547	89	11.9	89	65	96
Viet Nam	2.3	108	19.9	80.7	53.8	63.7	2233	46	12.4	..	110	..
Yemen	2.8	361 #p	2.8	14.6	106.5	53.4	2322	31	61.5	29
Yugoslavia	0.8	2441	30.4	130.8	20.7	73.1	3505	..	7.3	..	27	93 #n
Zaire	3.0	64	3.0	0.4	90.0	54.5	2034	34	28.2	..	800	78
Zambia	3.6	197	7.0	16.2	71.7	55.4	2026	59	27.2	..	110	90
Zimbabwe	3.1	694	7.2	54.2	64.3	60.8	2232	52	33.1	100	150	95

Selected economic and social indicators of developing countries : population, energy per capita, agriculture, health, education, and women in development (latest year available).

Sources:

- (Column 1) Population annual average growth rate 1970-1988. United Nations, IESA. Computer tape.
 (Column 2) Consumption of commercial energy. Kilogramme of coal equivalent per capita in 1989. Handbook of International Trade and Development Statistics, UNCTAD, 1990.
 (Column 3) Percentage of arable land and land under permanent crops in 1987. FAO, Production Yearbook 1988, computer tape.
 (Column 4) Consumption of fertilizer per hectare of agricultural area in arable land and permanent crops in 1988. FAO, Fertilizer Yearbook 1989.
 (Column 5) Infant mortality rate per 1,000 live births. Deaths of under one year old in 1985. United Nations, IESA. Computer tape, 1985-1990.
 (Column 6) Life expectancy at birth in 1985-1990. United Nations, IESA. Computer tape.
 (Column 7) Daily calorie supply per capita in 1988. World Development Report 1991: The World Bank, 1991.
 (Column 8) Percentage of population with access to safe water, 1988. World Development Report 1991: The World Bank, 1991.
 (Column 9) Percentage of illiterates in 1990. UNESCO, Statistical Yearbook, and computer tape.
 (Column 10) Enrolment ratios: Primary pupils enrolled including pupils of all possible ages as a percentage of the school-age population aged 5-19 in 1988.
 (Column 11) Maternal mortality per 100,000 live births in 1980. World Development Report 1989: The World Bank, 1989.
 (Column 12) Primary education of females per 100 males in 1988. World Development Report 1991: The World Bank, 1991.

Note:

#a 1970 #b 1971 #c 1975 #d 1976 #e 1977 #f 1978
 #g 1979 #h 1980 #i 1981 #j 1982 #k 1983 #l 1984
 #m 1985 #n 1986 #o 1987 #p 1988 #q 1989

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم . استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب الى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.
