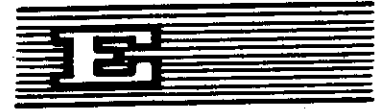




NATIONS UNIES
CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL



Distr. 69778
LIMITÉE

E/ECA/UNCTC/42
7 juin 1984

Original:
FRANÇAIS

COMMISSION ÉCONOMIQUE POUR L'AFRIQUE

Unité mixte CEA/CST sur les sociétés
transnationales

Division des questions commerciales et
financières internationales

LA MISE EN PLACE DES CODES DE CONDUITE SPÉCIFIQUES
POUR LES SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES

- environnement africain et contexte mondial -

Les opinions exprimées dans cette étude sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles de la Commission économique pour l'Afrique.

TABLE DES MATIERES

	<u>Pages</u>
 CHAPITRE :	
I. LA RECHERCHE D'UNE NOUVELLE COMMUNAUTE D'INTERET SUR LE PLAN INTERNATIONAL	1 - 7
A. La mutation des idées sur l'ordre économique en vigueur	1 - 4
B. La dynamique concertée des pays en développement	4 - 6
C. La référence aux directives du Plan d'action de Lagos	6 - 7
II. LA MISE EN RELIEF DES QUESTIONS DE FOND DANS LA PERSPECTIVE AFRICAINE	8 - 16
A. La pérennité des valeurs sociales	8 - 11
1. La question de nutrition qualitative	8 - 9
2. La dimension sociale de l'emploi	10 - 11
B. Le transfert problématique de la technologie	11 - 13
C. Le caractère permissif de certaines transactions	13 - 16
1. Les restrictions commerciales	13 - 15
2. Les paiements illicites	15 - 16
III. LA DETERMINATION DES LIGNES DE FORCE DE DIFFERENTS CODES DE CONDUITE	17 - 25
A. Les initiatives pertinentes des organisations internationales	17 - 20
B. Les traits marquants de différents codes de conduite	20 - 25
1. La déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale	20 - 22
2. Le code international de commercialisation des substituts du lait maternel	22 - 23
3. Les principes relatifs au contrôle des pratiques commerciales restrictives	23
4. L'accord international sur les paiements illicites	24
5. Le code international de conduite pour le transfert de technologie	24 - 25

CHAPITRE I

LA RECHERCHE D'UNE NOUVELLE COMMUNAUTE D'INTERET SUR LE PLAN INTERNATIONAL

1. Tous les peuples forment aujourd'hui, peut-être pour la première fois dans l'histoire, une communauté de destin qui implique une responsabilité collective dans la préparation du monde de demain.
2. On peut avancer, sans trop de risque de se tromper, que ce monde de demain sera fondamentalement marqué par les sociétés transnationales, entités qui, dans le futur, n'auront probablement aucun contrepoids au niveau des institutions actuellement connues.
3. Dans la mesure où l'avenir de tous et de chacun se trouve en jeu, on s'accorde à penser que la régulation de ce type de sociétés s'avère une nécessité absolue.
- A. La mutation des idées sur l'ordre économique en vigueur
4. La Charte de la Havane, adoptée le 24 mars 1948 mais sans lendemain, constitue l'une des premières tentatives sur le plan mondial en matière de régulation des investissements internationaux 1/.
5. Cette Charte mettait certes en exergue la nécessité d'assurer des conditions de sécurité aux investissements étrangers, mais reconnaissait cependant déjà aussi aux pays importateurs de capitaux le droit de les contrôler 2/. Mais surtout, la Charte de La Havane a eu le mérite d'avoir clairement énoncé, en son article 46, aux fins de leur solution, un certain nombre de pratiques entre entreprises, qui ont des effets nuisibles sur le développement et qui s'opposent au commerce international. Ces pratiques sont, entre autres, les suivantes 3/.

1/ Cf. CNUCED, Un code international de conduite pour le transfert des techniques TD/B/C.6/AC.1/2/Supp.1/Rev.1, p. 19.

2/ Voir, Schwamm, H. et Germidis, D., Les codes de conduite pour les entreprises multinationales : qu'en est-il ? CEEIM, Bruxelles, 1977, p. 5.

3/ Cf. CNUCED, Un code international, op.cit., p. 19.

"a) Celles qui fixent les prix ou les conditions à observer dans les transactions avec les tiers concernant l'achat, la vente ou la location de tout produit;

b) Celles qui excluent des entreprises d'un marché territorial ou d'un champ d'activité commerciale, attribuent ou partagent un marché territorial ou un champ d'activité commerciale, répartissent la clientèle ou fixent des contingents de vente ou d'achat;

c) Celles qui ont un effet discriminatoire au détriment d'entreprises déterminées;

d) Celles qui limitent la production ou fixent des contingents de production;

e) Celles qui, par voie d'accord, empêchent l'amélioration ou la mise en oeuvre de procédés techniques ou d'inventions brevetées ou non".

6. La prise de conscience de la nécessité d'un instrument efficace de contrôle et d'un cadre de régulation coordonnée des sociétés étrangères n'a cependant eu de véritables échos qu'à partir des années soixante, en particulier lors de la Conférence de Bandoung des pays non alignés en 1955, au sommet d'Alger réuni à l'occasion de la première session de la CNUCED en 1964 et surtout, lors des réunions de l'Assemblée générale des Nations Unies concernant l'instauration d'un Nouvel ordre économique international et la mise sur pied de la Charte des droits et devoirs économiques des Etats en 1974 ^{4/}.

7. Le concept du nouvel ordre économique international ^{5/} s'inscrit dans un cadre très large d'une restructuration des mécanismes de l'économie mondiale. Ce n'est donc pas étonnant que l'on y trouve aussi des lignes directrices et des courants d'idées en matière de régulation des sociétés transnationales. Quoique les aspirations qui y sont exprimées se trouvent fondées sur le respect des principes généraux, les aspects particuliers ci-après s'adressent explicitement à ce type d'entreprises ^{6/}.

^{4/} Cf. CST : Les sociétés transnationales dans le développement mondial : un réexamen, E/C. 10/38, p. 20. Voir aussi CTC : Transnational Corporations in World development, Third Survey, ST/CTC/46.

^{5/} Voir la résolution 3201 (S-VI) relative à la Déclaration concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international.

^{6/} Voir notamment les points 4, g. et 4, p. de la Déclaration.

- la réglementation et la supervision des activités des sociétés transnationales par l'adoption de mesures propres à servir l'intérêt national des pays où ces sociétés transnationales exercent leurs activités sur la base de la souveraineté entière de ces pays;
- la participation des pays en développement aux avantages de la science et de la technique modernes et la promotion du transfert des techniques et de la création d'une structure technologique autochtone dans l'intérêt des pays en développement, sous une forme et selon des modalités qui conviennent à leur économie.

8. La Charte des droits et devoirs économiques des Etats vise quant à elle, à contribuer à la création des conditions économiques et sociales propres à : la réalisation d'une prospérité plus grande pour tous les pays et l'amélioration des niveaux de vie pour les peuples les plus dépourvus; la promotion du progrès économique et social, avec le concours de la communauté internationale, en faveur des pays les moins avancés; la suppression de principaux obstacles au progrès économique en particulier dans les pays en développement; l'accélération de la croissance des pays en développement afin de combler le fossé qui existe entre ces pays et les pays développés.

9. Dans le cadre de la suppression des obstacles au développement, la Charte précise en son article 2, quels sont les droits des Etats en matière de réglementation des sociétés transnationales et du contrôle de leurs activités. C'est cependant dans le Programme d'action concernant l'instauration d'un Nouvel ordre économique international que l'on trouve largement développées ces préoccupations. Tous les efforts devraient en effet être faits pour formuler, adopter et appliquer un code international de conduite pour les sociétés transnationales, afin 7/:

"a) De les empêcher de s'ingérer dans les affaires intérieures des pays où elles opèrent et de collaborer avec les régions racistes et les administrations coloniales;

b) De réglementer leurs activités dans les pays d'accueil pour éliminer les pratiques commerciales restrictives et pour que ces activités soient conformes aux plans et objectifs de développement national des pays en voie de développement et dans ce contexte de faciliter, si besoin est, le réexamen et la révision des arrangements conclus antérieurement;

^{7/} Cf. la résolution 3202 (S-VI) relative au Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international, §5.

c) De faire en sorte que ces sociétés fournissent aux pays en voie de développement, à des conditions équitables et favorables, une assistance techniques et des conseils en matière de gestion;

d) De réglementer le rapatriement des bénéfices que ces sociétés tirent de leurs opérations compte tenu des intérêts légitimes de toutes les parties intéressées;

e) D'encourager ces sociétés à réinvestir leurs bénéfices dans les pays en voie de développement".

10. Dans le cadre des Nations Unies, la concrétisation immédiate de recommandations contenues dans la Déclaration sur le Nouvel ordre économique international, est sans conteste, la création du Centre sur les sociétés transnationales par le Conseil économique et social par sa résolution 1913 (LVII) du 5 décembre 1974. On a vu en effet, lors des précédentes analyses, que l'élaboration d'un code international de conduite pour les sociétés transnationales, figure parmi les domaines prioritaires d'activités assignés à ce Centre 8/.

B. La dynamique concertée des pays en développement

11. Les instances des pays non alignés se sont occupées très tôt des sociétés transnationales mais d'une façon plus précise, dès 1973, "en insistant sur le droit souverain des pays d'appliquer leurs lois nationales, de censurer les ingérences politiques des sociétés transnationales et de recommander que des mesures soient prises contre elles" 9/.

12. Le Groupe des 77, qui représente les pays en développement, s'est toutefois fait plus particulièrement remarqué, en ce qui concerne cette question, lors de sa réunion de Lima en 1976, en précisant en 21 points bien charpentés, les domaines de ses préoccupations majeures 10/. Ces idées de base ont eu ultérieurement comme terrain d'application contraire la recherche de nouvelles règles du jeu à inclure dans les codes spécifiques :

8/ Les expériences du BIT, de l'OMS, de la CNUCED et de l'ECOSOC seront notamment passées en revue.

9/ Cf. CST, Les sociétés transnationales, op.cit.

10/ Voir, Schwamm, H., op.cit. p. 8.

a) Dans le domaine du transfert de technologie, le sentiment dominant des pays en développement est que ce transfert constitue un élément déterminant dans le processus du développement. Dans la mesure où ces pays sont partie prenante, le Groupe des 77 a pris l'initiative d'établir un schéma directeur du futur code, en insistant spécialement sur les paramètres suivants : le renforcement du potentiel technologique national des pays en développement; l'établissement de règles équitables pour le transfert de technologie tenant compte des besoins de toutes les parties; l'amélioration de l'accès à la technologie à des coûts raisonnables; l'élimination des pratiques restrictives qui résultent des transactions en matière de transfert de techniques; la recherche d'une "déglobalisation" des transactions portant sur un transfert de technologie de divers composants; le droit aux Etats de réglementer le transfert de technologie et de renégocier les accords.

b) Dans le domaine social, la position gouvernementale des pays en développement se trouve là aussi représentée par le Groupe des 77, plus précisément dans les discussions au sein du BIT. Ce Groupe a souligné avec force, lors de la préparation de la Déclaration tripartite notamment, que les sociétés transnationales devraient observer les législations et l'ordre de priorité nationaux en matière d'emploi, éviter de discriminations à l'encontre des travailleurs autochtones en termes des salaires et des conditions de travail, promouvoir la formation et l'accès aux différents échelons de la hiérarchie professionnelle.

c) Dans le cadre des relations concomitantes entre la technologie et l'emploi, le Groupe des 77 a instamment recommandé que les sociétés transnationales : adaptent les techniques aux besoins des pays hôtes en vue de création d'emplois productifs; contribuent au financement de la formation des cadres de direction et des techniciens nationaux afin de parvenir à une meilleure utilisation de la technique; fournissent des ressources et une assistance technique directe pour la recherche technologique nationale et régionale.

13. Les positions ponctuelles et spécifiques de départ ont cependant cédé le pas de plus en plus aux positions globales et radicales vis-à-vis des activités des sociétés transnationales. Dans ce contexte, on peut dire que la contribution du Groupe des 77 à la cinquième session de la CNUCED a été des plus déterminantes, dans la mesure où une nouvelle dimension a été ajoutée aux efforts antérieurs. Les pays en développement membres du Groupe des 77, conscients de la responsabilité qui leur incombe, de trouver des solutions efficaces aux problèmes économiques graves de l'heure, réaffirment en effet, non seulement leur esprit de solidarité mais tentent aussi d'arrêter une stratégie d'autonomie collective dans le Programme d'Arusha de février 1978 11/. Les questions relatives aux pratiques commerciales

11/ Voir CNUCED, Programme d'Arusha pour l'autonomie collective et cadre de négociations, TD/236.

restrictives et au transfert de technologie notamment y sont traitées sous un éclairage nouveau : le renforcement du pouvoir de négociation et la promotion de la coopération entre les pays en développement, en vue de coordonner les mesures dans ces domaines constituent les supports de leur nouvelle stratégie ^{12/}. La nécessité de la recherche de nouvelles orientations rejoint d'ailleurs largement le point de vue des pays africains.

14. Dans le cadre des relations très diverses entre les pays en développement et les sociétés transnationales, la position des pays africains dans la recherche de solutions appropriées et spécifiques occupe au demeurant une place particulière. Car les responsables africains reconnaissent que les conséquences "des promesses non réalisées de stratégies globales de développement ont été plus profondément ressenties en Afrique que dans les autres continents du monde" ^{13/}.

C. La référence aux directives du Plan d'action de Lagos

15. Une grande idée est en train de faire son chemin sur le continent africain : cette idée, c'est tout simplement l'interdépendance des nations africaines dans le cadre d'une autonomie et d'une autosuffisance collectives. Les objectifs d'autosuffisance collective et de développement endogène autonome africains constituent en fait l'essence de la philosophie du Plan d'action de Lagos ^{14/}. Les aspirations fondamentales et les stratégies africaines contenues dans ce Plan peuvent être synthétisées en substance comme suit : l'application des mesures destinées à atteindre un rythme de croissance rapide, endogène et autonome; la promotion de l'autonomie aux niveaux national et régional, par le biais de l'exercice d'une souveraineté totale et permanente sur les ressources naturelles et par l'exploitation commune de celles-ci et l'intégration des marchés nationaux; la réalisation d'une répartition équitable des revenus par l'accroissement des possibilités d'emploi, grâce à une utilisation accrue de techniques à forte intensité de main-d'oeuvre et à la création d'industries basées sur l'exploitation des ressources locales; le renforcement de la capacité autonome des pays africains dans l'utilisation de la science et de la technologie au service du développement.

^{12/} Voir notamment les points 11, B; et 13 du Rapport ci-dessus.

^{13/} Voir le Préambule du Plan d'action de Lagos.

^{14/} Voir notamment les chapitres du Plan d'action de Lagos relatifs à l'agriculture, à l'industrie et aux ressources naturelles.

16. Les Etats africains sont en outre fermement convaincus que la mise sur pied d'entreprises et d'institutions multinationales, l'harmonisation des actions de développement et l'utilisation optimale de leurs ressources limitées créeront les conditions favorables à la réalisation de cette autonomie collective recherchée à l'échelle de la région et offriront un cadre de renforcement des efforts de chaque pays africain.

17. Les mesures contenues dans le Plan d'action de Lagos, destinées à la mise en place et au renforcement d'une complémentarité d'action au niveau africain, mettent par ailleurs en évidence les concepts traités dans les lignes qui suivent ¹⁵/et qui se rapportent particulièrement aux incidences des sociétés transnationales.

¹⁵/ Voir en particulier l'Acte final de Lagos.

CHAPITRE II

LA MISE EN RELIEF DES QUESTIONS DE FOND DANS LA PERSPECTIVE AFRICAINE

A. La pérennité des valeurs sociales

18. Les effets des sociétés transnationales sur l'environnement de l'homme et son épanouissement ont été maintes fois soulignés au cours de ces dernières années ^{16/}. De là, un consensus sur l'urgence qu'il y a d'édicter un certain nombre de règles, en vue de protéger certaines valeurs sociales essentielles comme la santé ou l'emploi s'est dégagé.

1. La question de la nutrition qualitative

19. Tous les pays africains reconnaissent aujourd'hui la nécessité de mettre sur pied des politiques et des programmes efficaces afin d'améliorer la situation nutritionnelle et sanitaire de groupes d'âge vulnérables, en particulier celui des nourrissons et des enfants en bas âge ^{17/}. Or, l'on sait que parmi les nombreux facteurs qui entravent l'action des gouvernements africains visant à protéger la santé et la nutrition de cette catégorie de la population, se trouvent précisément les sociétés transnationales.

20. La promotion de ventes des succédanés du lait maternel, la vulgarisation des aliments de sévrage et la commercialisation des produits alimentaires traités pour bébés posent à ce propos au moins trois problèmes graves :

a) L'introduction des valeurs pour le moins contestables d'abord, que d'aucuns qualifient de "pollution de mœurs" ou de transfert aux pays africains des modèles de consommation qui privilégient souvent le superflu par rapport au nécessaire. On sait en effet que l'allaitement naturel représente l'une des traditions profondément enracinée dans tous les pays africains. On sait aussi que la valeur nutritive de cette méthode naturelle est scientifiquement reconnue

^{16/} Cf. CNUCED, Le transfert de technologie : ses incidences sur le développement et l'environnement, TD/B/C.6/22.

^{17/} Cf. CEA, Alimentation des nourrissons et des jeunes enfants en Afrique : rôle des sociétés transnationales, E/ECA/UNCTC/13/Rev.1.

par les plus hautes autorités médicales ^{18/}. Et pourtant, la publicité très active des sociétés transnationales en faveur des substituts du lait maternel est parvenue, en dépit des faits relatés plus haut, à semer la confusion et à accaparer les esprits à leur endroit. Le déclin progressif de l'allaitement au sein dans la région africaine au profit d'un faux symbole de modernité proviendrait de là. Les moyens publicitaires utilisés sont certes d'une ampleur hors du commun : l'on sait en effet que les réseaux de distribution s'étendent jusqu'aux pharmacies et aux magasins d'alimentation, que les institutions sanitaires se trouvent parfois sollicitées sinon utilisées comme instruments de promotion de ces produits et que la distribution d'échantillons gratuits s'avèrent une pratique courante. Mais ceci peut-il véritablement justifier cela?

b) La deuxième raison d'inquiétude pour les responsables africains à ce sujet, est la conclusion unanime des professionnels de la santé et de la nutrition qui affirme que les substituts de lait maternel sont à la base de nombreuses maladies infantiles, eu égard aux conditions dans lesquelles ces aliments artificiels se trouvent préparés. Cette préoccupation est en fait la conséquence directe des observations suivantes : les aliments normalement conçus pour être utilisés comme suppléments diététiques sont souvent utilisés comme nourriture principale; l'absence d'infrastructure adéquate, de moyens hygiéniques et de compétences techniques font que l'on coupe le lait concentré avec de l'eau contaminée, dans un environnement insalubre ou dans des proportions inappropriées; les difficultés de réapprovisionnement et le manque de disponibilité de stocks conduisent à tenter de garder le plus longtemps possible des produits alimentaires traités au risque de les utiliser périmés et toxiques.

L'un de types de maladies issues de ce genre de situations créées par une promotion commerciale exagérée des sociétés transnationales dans un milieu qui ne s'y prête pas a été qualifiée de "malnutrition commerciogénique" ^{19/}.

c) La dernière préoccupation des responsables africains en ce domaine est d'un tout autre ordre : le coût relativement élevé des substituts du lait maternel. On estime à cet égard en effet que le coût de l'alimentation artificielle d'un enfant frôle, à la limite, le revenu annuel par habitant de certains pays africains ^{20/}. Car, aux dépenses d'acquisition des produits alimentaires de substitution, on est obligé d'ajouter celles des biberons et des tétines, celles des ustensiles nécessaires à la cuisson, sans oublier celles des combustibles indispensables pour faire bouillir l'eau.

^{18/} Voir OMS, Code international de commercialisation des substituts du lait maternel, annexe 2, p. 29.

^{19/} Ibid, p. 8 et préambule du Code, p. 16 citation du Business International du 6 août 1978.

^{20/} Cf. CEA, Alimentation des nourissons, p. 15, note de référence citant Bulletin de l'INFACT de septembre 1979.

2. La dimension sociale de l'emploi

21. Dans une large mesure, l'emploi conditionne la satisfaction des besoins fondamentaux de l'homme tel que la santé, l'habillement et le logement. C'est dire combien la pérennité de l'emploi d'un individu est une nécessité essentielle.

22. Dans cet ordre d'idée, l'intérêt que suscite le concept d'autosuffisance au niveau des Etats africains devrait être transcendé au niveau des individus, car dans l'un comme dans l'autre cas, on voit difficilement se perpétuer le spectacle de tant de mains tendues, dans toutes les directions, soit pour donner, soit pour recevoir, sans que cela conduise tôt ou tard à la confusion. La question clé qui se pose ici est de savoir dans quelle mesure et par quels moyens les sociétés transnationales contribuent à la résolution de ce problème dans le cadre africain.

23. Dans l'ensemble, on estime que le nombre total de personnes directement employées par les filiales des sociétés étrangères est faible comparé au total des emplois dans les pays africains hôtes ^{21/}. Cette situation est en fait étroitement liée au type de production utilisé par les sociétés transnationales, lequel, en dernière analyse, détermine le niveau, la composition et la qualité du personnel employé par ces sociétés ^{22/}. Les facteurs les plus importants à relever à cet égard sont essentiellement les suivants :

a) La contribution des sociétés transnationales à la création d'emploi s'avère négligeable à cause du processus de production à forte intensité du capital que ces sociétés adoptent le plus souvent. Dans la mesure où le paramètre technologie échappe aux mécanismes de contrôle nationaux, on peut se demander jusqu'à quel point les gouvernements africains peuvent amener les sociétés transnationales à utiliser tout de même des technologies susceptibles de créer directement ou indirectement plus d'emplois ^{23/}.

b) La valorisation du personnel local en matière de recrutement constitue un autre motif de préoccupation. Certes, nombre de pays africains hôtes ont déjà utilisé avec succès certains dispositifs obligeant les filiales à accroître le nombre d'emplois confiés aux nationaux. On notera cependant que, cela mis à part, le niveau de responsabilité du personnel local dans beaucoup de pays africains

^{21/} Cf. CST, Les sociétés transnationales, p. 107.

^{22/} Cf. CEA, Principaux problèmes posés par les sociétés transnationales en Afrique, E/ECA/UNCTC/21, p. 7 et suiv.

^{23/} Voir notamment l'analyse de Germidis, D. dans Les codes de conduite, op.cit., p. 61.

reste très bas ou alors se trouve confiné dans des postes subalternes de commandement ^{24/}. Quant aux postes clés de gestion, les sociétés transnationales préfèrent les confier à du personnel expatrié entièrement dévoué aux intérêts de la société mère, même si une telle politique doit lui coûter extrêmement cher. D'aucuns suggèrent que des mécanismes administratifs contraignants soient utilisés à cet égard, comme c'est déjà le cas dans certains autres pays en développement, notamment le refus de délivrer des permis de travail aux expatriés aussi longtemps d'une part, qu'il n'est pas démontré qu'aucun national qualifié n'est disponible et d'autre part, que tous les efforts ont été faits pour en trouver dans le pays d'accueil ^{25/}.

c) Les aspects de formation du personnel local par les sociétés transnationales et les relations avec le potentiel humain des pays africains est un autre thème préoccupant. Cette question est cependant à double tranchant dans la mesure où elle sous-tend plus d'un aspect dont il convient d'examiner soigneusement les tenants et les aboutissants :

- la politique de formation de la société étrangère est-elle conforme à celle du pays d'accueil en matière d'emploi?
- la politique de formation de la compagnie investisseuse ne risque-t-elle pas de créer une réserve de main-d'oeuvre technique inutilisable à long terme?
- les compétences acquises dans le cadre de la filiale peuvent-elles être exploitées avec profit en dehors de la sphère de la transnationale?

24. Ces questions sont d'ailleurs intimement liées à un autre thème de réflexion préoccupant dans le contexte africain : le transfert correct de technologie et la mise en valeur du potentiel technique national.

B. Le transfert problématique de la technologie

25. La technologie est aujourd'hui un facteur essentiel de production et de développement et, en tant que telle, elle s'achète et se vend sur le marché international comme un "produit de base" sous l'une des formes suivantes ^{26/} : les biens

^{24/} Cf. CST, Renforcement du pouvoir de négociation des pays en développement, E/C.10/50, p. 10.

^{25/} Cf. CST, Les sociétés transnationales, p. 107 et sv.

^{26/} CNUCED, Directives pour l'étude du transfert des techniques aux pays en voie de développement, TD/B/AC.11/9, p. 5.

d'équipement, souvent sophistiqués, achetés dans le cadre de décisions d'investissement; la main-d'oeuvre technique, généralement très qualifiée, recrutée dans la perspective d'exploitation des techniques négociées; l'information de caractère technique, qui fait l'objet des droits de propriété et qui se vend avec des restrictions diverses.

26. D'une manière générale, les pays africains ne maîtrisent pas encore ces trois types de technologie, ou du moins pas simultanément. Aussi, ces pays se trouvent-ils contraints de se les procurer au dehors. Cette faiblesse et cette dépendance ont évidemment de conséquences nombreuses, dont notamment celles-ci 27/.

a) Les techniques transférées aux pays africains - si transfert il y a - ne sont pas toujours adaptées aux conditions de ces pays. Bien des raisons font en effet que les techniques importées ne répondent pas aux nécessités nationales : l'utilisation de la main-d'oeuvre abondante comme facteur de production; la fabrication de produits de luxe qui ne répondent pas aux nécessités du moment; l'obligation d'achats "liés" qui ne sont pas forcément utiles aux pays acquéreurs.

b) Les techniques transférées aux pays africains constituent pour ces derniers une autre source de soucis dans la mesure où les négociations se déroulent dans des conditions très inégales. On reconnaît en effet que "dans une négociation le rapport de force entre les parties dépend des possibilités de choix qui s'offrent à l'acheteur et au vendeur, de la connaissance qu'à chacun de l'objet de la négociation et de la mobilité relative de l'un et de l'autre" 28/. Dans la mesure où la plupart de ces variables font défaut à la partie africaine, le processus de transfert de techniques et leur rémunération reviennent inévitablement cher, ce qui implique de lourdes dépenses en devises dont ces pays ont par ailleurs un urgent besoin 29/. Les clauses restrictives souvent imposées par les sociétés transnationales dans les contrats de transfert de techniques ainsi que les pratiques implicites abusives de même nature illustrent abondamment le déséquilibre du rapport de force qui existe entre les sociétés transnationales et les pays en développement, fait qui a été formellement reconnu par un groupe formé par des personnalités indépendantes du Nord et du Sud dans le cadre des Conférences Pugwash sur la science et les problèmes internationaux.

27/ Cf. CEA, Principaux problèmes, op.cit., p. 9 §30 et suiv.

28/ Voir en particulier le document de la CNUCED intitulé, Pratiques commerciales restrictives, TD/B/C.2/104/Rev. 1.

29/ Cf. CNUCED, Un code international, op.cit., p. 36.

c) Les techniques transférées aux pays africains comportent enfin, en plus d'autres restrictions, des clauses particulières qui limitent la mise en valeur du potentiel technique et scientifique national et qui tendent dès lors à perpétuer une situation de dépendance de l'extérieur. Ces limitations "qui revêtent des formes très diverses et dont l'ampleur et les effets varient" ^{30/} peuvent être ramenées à quatre catégories essentielles :

- clauses d'interdiction des activités de recherches "propres" en vue d'adaptation des techniques négociées ou du perfectionnement de matériels achetés;
- contraintes limitant les effets dynamiques du transfert par des pratiques susceptibles de décourager le développement des compétences locales dans le domaine technique et celui des activités de recherche - développement;
- restrictions dans la formation du personnel local qui est pourtant disponible et qui peut être aisément formé;
- obligations d'avoir recours au personnel technique étranger en permanence ou de faire appel aux services de cabinets de consultants étrangers.

27. La question de limitations purement techniques et scientifiques mise à part on doit souligner ici que des restrictions d'ordre commercial figurent très souvent dans les accords contractuels relatifs au transfert des techniques ^{31/}. Ces restrictions se présentent sous diverses formes dans le cadre africain, comme on pourra le constater dans les lignes qui suivent.

C. Le caractère permissif de certaines transactions

1. Les restrictions commerciales

28. Les pratiques restrictives des sociétés transnationales en matière commerciale couvrent une large gamme d'activités qui vont de l'octroi de licence à la conclusion d'accords sur des brevets en passant par des mécanismes de transfert de technologie. C'est dire que l'expression "pratiques commerciales restrictives" désigne dès lors tout un éventail de pratiques dont l'impact affecte cependant de manière déterminante les pays en développement en général et les pays africains en particulier ^{32/}.

^{30/} Cf. CNUCED, Directives, op.cit. §31, et CST, Les sociétés transnationales op.cit., p. 82.

^{31/} Voir à ce propos CNUCED : Réglementation des pratiques restrictives dans les transactions de transfert de technologie, TD/B/C.6/72.

^{32/} La CNUCED a établi un grand nombre de documents à ce sujet.

29. Ces pratiques, selon un document établi par la CNUCED, peuvent être regroupées en cinq grandes catégories, eu égard aux législations nationales existantes 33/:

"a) l'action concertée d'entreprises aux moyens d'accords restrictifs ou l'établissement d'ententes ou cartels en vue d'imposer sur le marché des conditions qui leur sont généralement favorables ou qui sont souvent préjudiciables aux autres entreprises ou exploitations;

b) l'exploitation abusive d'une position dominante;

c) l'expansion du pouvoir économique au moyen d'acquisitions, de fusions et de captages d'entreprises;

d) l'accroissement du pouvoir de monopole par l'expansion interne;

e) les pratiques qui touchent directement le consommateur en particulier en ce qui concerne les prix, les conditions de vente, l'accaparement et la spéculation; en outre, les pratiques commerciales restrictives liées au transfert de technologie aux pays en développement constituent un ensemble de problèmes distincts bien qu'apparentés".

30. Les incidences des arrangements de répartition territoriale des marchés et de la production dans la sphère des sociétés transnationales sont particulièrement préjudiciables aux pays africains. Les restrictions suivantes sont notamment les plus visées 34/: les restrictions imposées aux filiales africaines quant à la possibilité d'exporter des produits transformés à destination d'entreprises ne faisant pas partie du groupe; les contingentements de la production imposés aux filiales africaines produisant des matières premières; les arrangements de la répartition géographique des marchés entre la maison-mère et les différentes filiales; les limitations des activités de production des filiales africaines résultant de l'intégration verticale au niveau international 35/.

31. Cela dit, une société transnationale peut donc, au détriment des devises nationales, préférer approvisionner sa filiale africaine, même "si cela coûte plus cher que de laisser celle-ci s'adresser au fournisseur qui vend le meilleur marché" 36/ ou l'empêcher tout simplement d'exporter sur un marché qui s'annonce pourtant rémunérateur pour le pays hôte.

33/ Voir CST, Les sociétés transnationales, op.cit., §412.

34/ Cf. CNUCED, Pratiques commerciales restrictives vues sous l'angle du commerce et du développement des pays en voie de développement, TD/B/C.2/119/Rev.1, p. 8.

35/ Cf. CST, Les sociétés transnationales § 418.

36/ Voir CST, Le renforcement du pouvoir de négociation, op.cit.

32. Dans ce contexte, la liberté de choix de débouchés ou de fournisseurs par un pays hôte se trouve incontestablement restreinte, ou à la limite dictée, non pas par des considérations d'intérêt national mais par celles de la maison-mère de la filiale. Le dilemme est d'ailleurs tel que certains pays, placés dans une position délicate et inconfortable, craignent de prendre des dispositions pour réprimer de telles abus de peur de subir de mesures de retorsion de la part des sociétés transnationales ou de perdre des atouts éventuels que ces sociétés peuvent leur apporter par ailleurs.

2. Les paiements illicites

33. Ce type de paiements consiste à modifier, d'une manière ou d'une autre les prix des transactions "entre sociétés affiliées, qu'il s'agisse de biens, de techniques, de services ou de créances" ^{37/}. Ces manipulations peuvent être au détriment des recettes fiscales du pays d'accueil, au détriment des actionnaires, qu'ils soient privés ou publics ou encore, au détriment de la balance des paiements dans son ensemble.

34. Certaines transactions illicites, pratiquées en rapport avec la fixation des prix de transfert par les sociétés transnationales, ne sont certes pas encore maîtrisées et les analystes n'ont pas encore mis au point les instruments permettant de mesurer leurs effets. Certaines autres cependant sont d'ores et déjà bien connues dans le cadre africain.

a) Le développement des échanges "intra-entreprises" par les sociétés transnationales comporte notamment d'importantes conséquences sur les pays hôtes en matière fiscale, conséquences auxquelles on est déjà fort sensibilisé. La surfacturation des importations et la sous-facturation des exportations figurent parmi les techniques les plus couramment utilisées pour transférer des ressources hors du pays. Ces manipulations ont comme effet direct de réduire le montant des droits d'importations et d'exportations exigibles et de minimiser les recettes fiscales que prélève le pays hôte sur les sociétés par le fait de réduction de la valeur des bénéfices attachés à certaines opérations concomitantes.

b) Le gonflement des coûts de déplacements des membres de la direction des filiales et ceux des responsables venant du siège constitue une autre forme de techniques utilisées en vue d'une consommation anormale des bénéfices, compte tenu des facteurs tels que le besoin de liquidités du groupe ou le transfert indirect des dividendes qui devraient être réinvestis.

^{37/} Ibid, p. 26, F.

c) Les montants souvent exorbitants de frais de technologie, de recherche-développement et les autres redevances payées par les filiales ainsi que les intérêts élevés versés au titre des prêts entre entreprises constituent une autre forme de fuite de capitaux. Ces manipulations ont bien entendu comme effet de réduire considérablement les bénéfices déclarés par les sociétés transnationales.

Le comble est que, en déclarant des profits faibles dans le pays hôte, la société transnationale "peut chercher à obtenir du gouvernement une politique tarifaire plus favorable ou d'autres avantages financiers qui permettent un accroissement des profits déclarés" ^{38/}. Dans ce contexte, la probabilité de manipulation des prix de transfert est particulièrement forte dans le cadre des entreprises conjointes, par le fait que les profits déclarés doivent être, en tout état de cause, partagés. On connaît l'expérience combien amère de tant de pays africains à cet égard.

d) La situation du pays hôte se trouve cependant singulièrement aggravée lorsque, en plus de la fixation des prix de transfert, les sociétés transnationales s'adonnent aux techniques de paiements "prématurés" et "différés", suite au contrôle de change rigoureux, aux fluctuations des taux de monnaies ou suite à des considérations d'ordre fiscal. Détecter et identifier de telles transactions n'est pas toujours aisé; évaluer et mesurer leurs effets encore moins, même si ces opérations figurent sous des rubriques facilement reconnaissables comme "redevances", "dividendes" et "intérêts" dans le cadre de la balance des paiements ^{39/}. Cependant on reste convaincu, en dépit de cela, que le déficit de la balance des paiements de certains pays africains se trouve lourdement marqué par la combinaison et l'accumulation des effets de ces diverses manipulations.

^{38/} Les éléments manquants sont souvent classés dans la rubrique "erreurs et omissions".

^{39/} Cf. CST, Le renforcement du pouvoir de négociation, op.cit.

CHAPITRE III

LA DETERMINATION DES LIGNES DE FORCE DE DIFFERENTS CODES DE CONDUITE

35. Dans le cadre des recherches d'une concrétisation des résolutions relatives au Nouvel ordre économique international, les organisations internationales spécialisées ont mis en chantier toute une panoplie d'instruments destinés à encadrer les relations entre les Etats membres et les sociétés transnationales. Les initiatives prises dans ce sens par ces institutions et les résultats auxquels elles sont parvenues, méritent une attention particulière à ce stade de l'analyse.

A. Les initiatives pertinentes des organisation internationales

36. C'est en 1971 que la Conférence internationale du travail a décidé, par une résolution adoptée lors de sa 56ème session, de lancer des consultations sur le rôle des entreprises multinationales dans la politique sociale ^{40/}. Dès 1972, un Comité tripartite spécial était mis sur pied. Depuis lors, ce dernier a mené de larges consultations et réalisé de nombreuses études sur cette problématique ^{41/}. Le 16 novembre 1977, le Conseil d'administration du Bureau international du travail adoptait la "Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale" couronnant ainsi tant d'années d'efforts. Les discussions sur des questions aussi complexes et controversées que sont la création d'emplois, la formation professionnelle, les conditions de travail et les relations professionnelles dans les sociétés transnationales ont en effet abouti à des points d'accord qui font aujourd'hui autorité dans le domaine social. Cette Déclaration constitue du reste le premier texte normatif mis à jour avec succès dans le cadre du système des Nations Unies en matière de régulation des activités des sociétés transnationales. Ceci est d'autant plus remarquable que les principes directeurs contenus dans la Déclaration ont à faire à fortes parties: car, non seulement ces directives s'adressent aux sociétés transnationales mais aussi aux organisations d'employeurs et de travailleurs et aux gouvernements concernés ^{42/}. La contribution de l'OIT

^{40/} Le BIT utilise ce terme "mutinational" plutôt que transnational.

^{41/} Le BIT a en effet mené à bien toute une série d'études de cas sur ce problème. Voir aussi l'annexe à la Déclaration au sujet des conventions et recommandations apparentées à la Déclaration.

^{42/} Voir les analyses de H. Schwamm à ce sujet.

a été fort remarquée et unanimement appréciée si bien que le Groupe intergouvernemental sur le Code de conduite, dans sa session de mai 1981, a décidé d'inclure les résultats spécifiques de la Déclaration dans le texte du futur Code général sur les sociétés transnationales.

37. Le rôle joué par la CNUCED dans le domaine de régulation des sociétés transnationales est des plus déterminants, sans oublier que son champ d'action couvre des questions particulièrement épineuses que sont les pratiques commerciales restrictives et les mécanismes de transfert de technologie.

a) C'est lors de la CNUCED IV, tenue à Nairobi en 1966, qu'il a été décidé de mener une action vigoureuse et à tous les niveaux, afin d'éliminer les pratiques commerciales restrictives, pratiques qui vont littéralement à l'encontre du commerce international et des intérêts des pays en développement. Les autorités de la CNUCED ont mis sur pied depuis lors un Groupe spécial d'experts chargé de mener à bien la confection d'un accord sur les principes équitables à cet égard ^{43/}. Ces travaux ont été couronnés de succès. La Conférence des Nations Unies sur les pratiques commerciales restrictives tenue à Genève en avril 1980, sous les auspices de la CNUCED, a en effet approuvé le rapport du Groupe spécial représentant le fruit d'un travail intense de douze ans et entériné ses recommandations pertinentes. C'est lors de sa 35ème session que l'Assemblée générale des Nations Unies a adopté à son tour à l'unanimité, par sa résolution 35/63 du 5 décembre 1980, les "Principes et règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives" ^{44/}. L'adoption de ces principes par l'Assemblée générale représente une contribution très importante dans la recherche des voies et moyens en vue de l'instauration d'un nouvel ordre économique international, dans la mesure où ces principes constituent un élément de poids dans la régulation et le contrôle des activités les plus controversées des sociétés transnationales. On estime que cette adoption d'un accord spécifique représente d'ailleurs un atout stratégique de grande portée à la lumière des négociations en cours relatives à un Code général de conduite pour les sociétés transnationales.

b) Les initiatives prises en faveur de l'élaboration d'un code international sur le transfert de technologie ont déjà une très longue histoire ^{45/}:

^{43/} Voir les rapports de la CNUCED au sujet des travaux de ce Groupe social et des Comités ultérieurs.

^{44/} Cf. Résolution 55/63 de l'Assemblée générale à ce propos.

^{45/} Voir, CNUCED, Un code international, en particulier en p. 1 et 2.

- La première de ces initiatives remonte à 1961 déjà quand, par la résolution 1713(XVI), l'Assemblée générale demandait à ce qu'il soit procédé à une étude des effets des brevets sur l'économie des pays en développement.
- Dans le cadre du Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international adopté par l'Assemblée générale en mai 1974, un rang de priorité très élevé a été assigné à la formulation d'un code de conduite pour le transfert de technologie correspondant aux besoins et aux conditions propres des pays en développement.
- La résolution 104(XIII) du Conseil du commerce et du développement, du 8 septembre 1975, demande expressément que soient étudiées "la possibilité et la faisabilité d'un code international de conduite pour le transfert de techniques". Sur la base des résultats des travaux effectués sur ce sujet, la CNUCED IV a adopté, en 1976 sa résolution 89(IV) par laquelle elle décide d'établir un Groupe intergouvernemental spécial d'experts sur le code international de conduite sur le transfert de technologie. Dans la suite, la Conférence des Nations Unies sur le code international de conduite sur le transfert de technologie a créé, en son sein, un Comité international spécial chargé de l'élaboration du texte du code. Les négociations de ce dernier sont actuellement dans leur phase finale et on s'attend à ce que ce projet soit soumis bientôt à l'Assemblée générale pour adoption ^{46/}.

38. On peut faire remonter à la fin des années soixante, le début de la prise de conscience active par la communauté sanitaire internationale, de la situation nutritionnelle préoccupante créée par les substituts du lait maternel. L'organisation mondiale de la santé, conjointement avec le Fonds des Nations Unies pour l'Enfance, a organisé, en octobre 1979 à Genève, une réunion consultative sur cette question. Les discussions, lors de cette rencontre, à participation la plus large possible, puisque y assistaient des représentants des gouvernements, d'organisations internationales gouvernementales et non gouvernementales, de l'industrie des aliments pour bêtes et d'experts de disciplines diverses, ont porté notamment sur la nécessité d'une mise au point d'un système de commercialisation et de distribution appropriées de substituts du lait maternel. La réunion conjointe OMS/FISE, outre sa déclaration d'ensemble, a en particulier recommandé qu'un "code international sur la commercialisation des aliments pour nourrissons et autres produits utilisés comme succédanés du lait maternel soit institué et appuyé aussi bien par les pays exportateurs que par les pays importateurs et observé par tous les producteurs" ^{47/}.

^{46/} Cette session ultime se tient actuellement à Genève au moment de la rédaction de cet article.

^{47/} Cf. CEA, L'alimentation des nourrissons, p. 10.

L'Assemblée mondiale de la santé en mai 1980, a fait siennes dans leur totalité la déclaration ou les recommandations de la réunion conjointe OMS/FISE y compris les termes relatifs à la nécessité d'un code. Le Conseil exécutif de l'OMS a eu depuis à débattre de la question de fond dans le cadre de l'examen de quatre projets de code successifs. C'est en janvier 1981 que le Conseil exécutif a approuvé le dernier de ces projets dont il a recommandé, à l'unanimité, le texte à l'Assemblée mondiale de la santé aux fins de son adoption. Le "Code international de commercialisation des substituts du lait maternel" a été ainsi adopté par cette Assemblée le 21 mai 1981.

39. L'absence d'un instrument appropriée sur le plan international pour mieux saisir la gravité des problèmes suscités par des paiements illicites des sociétés transnationales et pour mieux les contrôler, a été maintes fois soulignée. Des grands efforts d'analyse ont été notamment déployés au niveau international en vue d'adopter des mesures visant à empêcher ces sociétés de se livrer à des pratiques de corruption. Cette question a été spécialement traitée, en 1975, par l'Assemblée générale et une résolution condamnant ces pratiques a été adoptée ^{48/}. C'est dans le même souci que le Conseil économique et social des Nations Unies a décidé, en août 1976, de créer un Groupe intergouvernemental chargé d'étudier en détail le contenu d'un accord international visant à prévenir et à éliminer les paiements illicites ^{49/}. D'ailleurs, c'est à la suite des travaux de ce groupe que ce même Conseil a adopté, à sa session de juillet/août 1977, la résolution 2122(LXIII) relative aux pratiques de corruption, en particulier les paiements illicites dans les transactions commerciales internationales. Le Comité restreint, créé en août 1978 dans le cadre du Conseil économique et social, chargé de mettre au point le texte d'un accord international sur les paiements illicites a déposé son projet d'accord en 1979 déjà, et le Conseil a formulé à cet égard un avis favorable et transmis à l'Assemblée générale un projet de résolution pour adoption. La décision de l'Assemblée générale est aujourd'hui attendue.

B. Les traits marquants de différents codes de conduite

1. La déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale

40. Dans la mesure où les sociétés transnationales jouent un rôle de premier plan dans les relations internationales, leurs activités ne peuvent ne pas influencer sur la dimension sociale des acteurs principaux de ces relations, c'est à dire les gouvernements, les employeurs, les travailleurs et leurs organisations respectives.

^{48/} Voir la Résolution 3514 (XXX) du 26/1/1976.

^{49/} Cf. CST, Les sociétés transnationales, op.cit., p. 143.

Quelles sont les lignes directrices de la Déclaration à ce propos ?

a) Comme c'est précisé dans le préambule, la Déclaration de principes tripartite a pour objet d'encourager les sociétés transnationales "à contribuer positivement au progrès économique et social, ainsi qu'à minimiser et à résoudre les difficultés que leurs diverses opérations peuvent soulever, compte tenu des résolutions des Nations Unies préconisant l'instauration d'un nouvel ordre économique international".

b) Dans l'exposé sur la politique générale, la Déclaration fait référence aux principes fondamentaux d'une très grande actualité ^{50/}: le respect des droits de l'homme, le respect des droits souverains des Etats, la nécessité d'observer les législations nationales, la nécessité de tenir les engagements pris en conformité des obligations internationales acceptées. L'article 10 est beaucoup plus explicite en ce qui concerne le rôle de ces sociétés dans les pays d'accueil. Les sociétés transnationales devraient en effet : tenir pleinement compte des objectifs que se sont fixés les pays où elles opèrent; harmoniser leurs activités avec les priorités du développement et les objectifs sociaux du pays où ces activités s'exercent.

c) La Déclaration invite expressément, dans son chapitre consacré à la promotion de l'emploi, les sociétés transnationales situées "dans les régions en développement du globe où les problèmes de chômage et de sous-emploi revêtent le plus de gravité" ^{51/} à donner la priorité à ce problème. Dans cet ordre d'idée, la Déclaration préconise ^{52/} que les sociétés transnationales : prennent en considération l'utilisation de techniques génératrices d'emplois; adaptent, dans la mesure du possible, les techniques aux besoins et caractéristiques des pays d'accueil; participent, lorsque cela est possible, à l'élaboration de techniques appropriées dans le pays d'accueil.

d) Les questions relatives à la formation, aux conditions de travail et aux relations professionnelles occupent une place des choix dans la Déclaration ^{53/}. Condensés, les principes directeurs de la Déclaration à ce sujet, peuvent se présenter ainsi : les sociétés transnationales devraient veiller à ce que leurs travailleurs bénéficient à tous les niveaux dans le pays d'accueil, d'une formation professionnelle adéquate; ces sociétés devraient, dans la mesure des disponibilités, offrir dans l'entreprise, des possibilités pour élargir l'expérience des cadres de direction locaux dans des domaines appropriés; les sociétés transnationales

^{50/} Voir articles 8 et 10 de la Déclaration, notamment.

^{51/} Cf. article 14.

^{52/} Cf. article 19.

^{53/} Ces aspects sont en effet traités dans les articles 29 à 58.

devraient appliquer, en matière de salaires, de conditions de travail et de relations professionnelles des "normes qui ne soient pas moins favorables que celles qu'appliquent des employeurs comparables dans le pays en cause".

2. Le code international de commercialisation des substituts du lait maternel

41. Les directives concernant les activités des sociétés transnationales dans ce secteur relèvent d'une façon ou d'une autre des dispositions contenues dans les articles 7, 8, 9 et 10 du code. Quelles sont-elles en substance ?

a) Les sociétés transnationales devraient s'abstenir d'offrir des avantages matériels aux agents de santé aux fins de la promotion des produits visés par le code. De même, les fabricants ou distributeurs de ces produits ne devraient pas fournir à cette catégorie d'agents des échantillons relatifs aux produits concernés par le code 54/.

b) Concernant le personnel des fabricants et des distributeurs, le code recommande que le volume des ventes des produits visés ne soit pas pris en ligne de compte pour le calcul des primes. Ce personnel ne devrait pas non plus "remplir des fonctions éducationnelles en relation avec des femmes enceintes ou des mères de nourrissons et jeunes enfants" 55/.

c) Les fabricants et distributeurs de préparations pour nourrissons devraient en outre veiller à ce que certaines indications essentielles comme les suivantes soient portées clairement sur l'emballage : "une mention de la supériorité de l'allaitement au sein; la mention du fait que le produit ne doit être utilisé que sur l'avis d'un agent de santé qui en aura indiqué la nécessité et expliqué le mode d'emploi correct; des instructions concernant la préparation appropriée du produit, avec mise en garde contre les risques, pour la santé, résultant d'une préparation inadéquate" 56/.

d) Dans le même ordre d'idée, le Code insiste pour que les étiquettes des produits visés mentionnent les ingrédients utilisés, les résultats d'analyse du produit, les conditions de stockage requises, le numéro de lot et la date limite de consommation eu égard aux conditions climatiques et de stockage du pays concerné.

54/ Voir article 7. Le texte anglais est publié dans le CTC Reporter n°11, p. 30.

55/ Ibidem.

56/ Voir article 9.2.

e) Dans la mesure où la qualité des produits est un élément essentiel de la protection de la santé des nourrissons, le Code insiste pour que cette qualité soit d'un très haut niveau possible.

3. Les principes relatifs au contrôle des pratiques commerciales restrictives

42. Le champ d'application de cet accord est des plus vastes : sa portée va en effet des directives générales aux règles spécifiques, des instruments relatifs aux Etats à ceux des entreprises, des mécanismes institutionnels de tout niveau. Quels sont cependant les éléments déterminants de cette convention qui s'adressent substantiellement aux sociétés transnationales, compte tenu des préoccupations relevées antérieurement. La section 4 de l'accord est entièrement consacrée à cette problématique 57/.

a) Les sociétés transnationales doivent se conformer aux lois et règlements concernant les pratiques commerciales restrictives édictés par les autorités du pays d'accueil. Ces entreprises doivent notamment coopérer avec les responsables nationaux chargés du contrôle de ces pratiques. Dans ce contexte, des informations relatives aux arrangements avec les sociétés affiliées étrangères doivent leur être communiquées aux fins d'une réglementation appropriée.

b) Les sociétés transnationales doivent s'abstenir des pratiques et des arrangements qui limitent l'accès aux marchés, restreignent la compétitivité dans les affaires et affectent le commerce international. Le code met particulièrement en exergue les pratiques à proscrire et qui vont à l'encontre notamment des intérêts des pays en développement, comme on l'a déjà relevé 58/: la fixation des prix de transfert inter-entreprises; la surfacturation des biens et services; l'expansion horizontale et verticale; la position dominante sur les marchés; les restrictions commerciales et techniques.

c) Les principes de la convention invitent les pays développés à accorder un statut privilégié aux pays en développement en vue d'une mise en oeuvre équitable des principes multilatéralement convenus 59/.

57/ La section D de l'accord est en effet entièrement consacrée à ce type de sociétés. Le texte anglais de l'accord est publié dans le CTC Reporter n°10, p. 26.

58/ Voir en particulier les points 3 et 4 de la section D.

59/ Cf. Section C, point 3 de l'accord.

4. L'accord international sur les paiements illicites

43. L'accord sur les paiements illicites et les pratiques de corruption s'adresse fondamentalement aux Etats contractants 60/, qui sont en définitive en mesure de prévenir de tels abus sur leurs territoires et qui sont à même de contribuer à les réprimer sur la demande d'autres parties. Ces dispositions sont essentiellement de trois ordres :

a) Les Etats contractants sont d'abord invités à prendre des mesures concrètes, dans le cadre de leurs lois nationales, afin d'empêcher que ce type d'abus soient commis sur leur territoire par des sociétés étrangères.

b) Dans le même esprit, les Etats signataires doivent interdire à leurs ressortissants ainsi qu'aux sociétés de leur pays, de s'adonner à de telles pratiques sur le territoire d'autres parties. L'accord demande en particulier que les parties contractantes interdisent à leurs nationaux, personnes ou sociétés d'effectuer des transferts de fonds et tout autre investissement en contradiction avec les résolutions des Nations Unies sur le régime illégal et minoritaire de l'Afrique du Sud.

c) Les Etats contractants sont priés enfin d'informer d'autres parties, sur les mesures prises en vue de la mise en oeuvre de l'accord. Dans ce cadre, une assistance mutuelle active est recommandée lors des investigations et des procédures de repressions des pratiques illicites commises dans le cadre de l'accord.

5. Le code international de conduite pour le transfert de technologie

44. Le code de conduite pour le transfert de technologie, dont la portée est universelle, s'adresse à des acteurs divers et couvre un très large champ d'action 61/. Quels sont ses traits dominants?

a) Le droit de contrôle des mécanismes du transfert des techniques est d'abord reconnu aux Etats. Ces derniers peuvent en effet adopter des mesures relatives à la régulation du courant et des effets du transfert de technologie, aux aspects financiers et techniques des transactions portant sur un transfert de technologie, aux modes d'organisation et aux mécanismes opérationnels y relatifs. Les domaines suivants sont notamment susceptibles d'être touchés par ces réglementations nationales : les conditions relatives aux paiements; les

^{60/} Le texte anglais de l'accord est publié dans le CTC Reporter n°7, p. 10.

^{61/} Voir Projet du code international de conduite pour le transfert de technologie, TD/CODE/TOT/33.

modalités de renégociation des transactions; la fixation des normes technologiques; la délimitation des champs d'action des entreprises étrangères; le choix des mécanismes appropriés du transfert de technologie. Les mesures adoptées par les Etats doivent cependant être appliquées de façon juste, équitablement et en conformité avec les procédures légales établies et reconnues.

b) Le code réserve une large place aux mécanismes de contrôle des pratiques commerciales restrictives en matière technique et en indique expressément une vingtaine parmi les plus couramment utilisées par les sociétés transnationales 62/. Dans la mesure où ces pratiques entravent le développement économique et technologique des pays acquéreurs, elles s'opposent de ce fait même aux objectifs fondamentaux du code. On en retiendra notamment les suivantes : les restrictions imposées en matière d'acquisition de technologies concurrentes; les restrictions imposées à l'emploi du personnel local; les restrictions imposées aux adaptations des techniques et des matériels; les limitations territoriales ou quantitatives; les restrictions imposées après l'expiration des accords. Les aspirations des pays en développement semblent avoir été largement prises en compte à cet égard lors des négociations.

c) Cette hypothèse demeure et se trouve d'ailleurs positivement confirmée par les dispositions du chapitre 5 concernant aussi bien la phase de négociation que la phase contractuelle. Les directives de ce chapitre concernent en effet les aspects suivants : des dispositions spécifiques pour l'emploi d'un personnel local ayant une formation adéquate ou remplissant les conditions voulues; des dispositions spécifiques pour l'emploi des matériaux, de technologies et de compétences techniques disponibles sur place; des dispositions spécifiques pour la prestation de services techniques en vue de la mise en application de la technologie à transférer; des arrangements appropriés de transfert non global de divers éléments de la technologie.

d) Le code va plus loin encore, en octroyant un traitement spécial aux pays en développement. Le code invite en effet les pays développés et non plus seulement les sociétés transnationales, à faciliter et à encourager "l'implantation de capacités scientifiques et technologiques ou leur renforcement, dans les pays en développement de manière à contribuer et à coopérer aux efforts de ces derniers pour atteindre leurs objectifs économiques et sociaux" 63/.

62/ Voir le chapitre 4 du Projet de code.

63/ Voir le chapitre 6, point 6.1 en particulier.