



**NATIONS UNIES**  
**CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL**

---



DISTR.:  
LIMITÉE

E/ECA/PAMM/PS/82/4  
15 novembre 1982

FRANCAIS  
Original: ANGLAIS

COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AFRIQUE

Conférence régionale CEA/OUA sur le  
rôle du secteur public dans le  
développement national et régional  
dans le cadre de la mise en appli-  
cation du Plan d'action de Lagos

Addis-Abeba (Ethiopie), 2-9 septembre 1982

ENTREPRISES COMMUNES ENTRE PAYS EN DEVELOPPEMENT ET NOTAMMENT LE  
ROLE JOUE PAR LES ENTREPRISES PUBLIQUES

Document élaboré par

Dr. Marjan Svetličič

## ENTREPRISES COMMUNES ENTRE PAYS EN DEVELOPPEMENT NOTAMMENT LE ROLE DES ENTREPRISES PUBLIQUES

### 1. Introduction

Le document s'attache principalement à mettre l'accent sur les critères permettant d'identifier les potentialités économiques, les problèmes liés aux mesures à mettre en oeuvre en vue de renforcer les entreprises communes notamment entre les entreprises publiques, à présenter certaines des conclusions du séminaire sur les entreprises communes du secteur public organisé en 1980 au Centre international des entreprises publiques (ICPE) et enfin à définir des mesures politiques nécessaires à la promotion de cette forme de CEPD.

### 2. Importance et aspects des entreprises communes existant dans les pays en développement

On s'accorde généralement à croire qu'il n'existe suffisamment pas d'entreprises communes entre les pays en développement. Il ressort cependant d'études effectuées dans ce domaine faisant état d'importants investissements dans les pays en développement, que leur nombre est plus important qu'en ne s' imagine. Il a été par ailleurs constaté qu'elles se développaient de plus en plus. L'étude menée par le CENTRE D'ETUDE DE COOPERATION AVEC LES PAYS EN DEVELOPPEMENT (CTPD/2/INE.6, mai 1981) a permis d'identifier plus de 600 entreprises communes entre pays en développement. L.T. Wells Jr.<sup>1/</sup> a recensé 823 projets industriels lancés dans les pays en développement et par la suite quelque 2000 filiales situées dans les pays en développement. Selon lui, cela ne représente qu'entre le tiers et le quart du chiffre total, ce qui reviendrait à dire que ce chiffre total représentant le nombre des filiales situées dans les pays en développement serait de l'ordre de 6000 à 8000.

L'internationalisation des compagnies implantées dans les pays en développement constitue cependant un phénomène plutôt récent. Toutefois, compte tenu de l'absence de données, il est pratiquement impossible d'évaluer de manière fiable l'importance et l'ampleur réelles de ce phénomène. Bien que de nombreuses études aient révélé que le nombre

---

<sup>1/</sup> L.T. Wells Jr. Multinationals from Latin American and Asian Developing countries: How they differ, Harvard Graduate School of Business Administration, 1980, p.3, et the Third World Grows its own Multinationals, International Management Review, Janvier 1982, p. 39.

des investisseurs africains s'accroissent, il va sans dire toutefois, que les investisseurs latino-américains et asiatiques continuent de tenir le haut du pavé. L'étude (TD/B/AC.19/R.3, 1975) de la CNUCED a permis d'établir une liste de 53 projets industriels en Afrique de niveau d'investissements variables. Ces estimations se situent bien en-deça de la réalité. Au cours de la même année, il a été enregistré dans le seul Nigéria 54 investissements en provenance des pays en développement (24 de l'Asie, 21 du Moyen Orient et 9 de l'Afrique). Dans l'étude réalisée par le PNUD il a été identifié 28 entreprises communes lancées par d'autres pays en développement et situées au Soudan. En outre, la Yougoslavie compte actuellement plus de 30 entreprises communes en Afrique.

Les informations recueillies n'accordent généralement pas une grande importance à cette forme de coopération entre pays en développement. Il n'a pas été enregistré de sorties de devises dans un certain nombre de pays en raison du contrôle exercé sur les devises et d'autres restrictions. Toutefois, les informations actuellement disponibles ne permettent pas de déterminer avec exactitude l'importance et le rôle des entreprises publiques dans les entreprises communes entre pays en développement. Toutefois, les études de cas et les études par pays font apparaître les entreprises publiques sont minoritaires par rapport au nombre total des entreprises communes et que les sociétés privées et mixtes dominent toujours en particulier dans le secteur manufacturier en dépit des rôles divers qu'elles jouent dans les différents secteurs économiques.

Comparées au nombre total des filiales existant de par le monde, (plus de 80 000) et à celles situées dans les pays en développement (plus de 20 000) les filiales créées par les pays en développement ne constituent qu'une infime portion. On peut par conséquent, dire sans risque de se tromper que les pays en développement n'ont pas encore suffisamment développé cette forme de coopération et que d'autres formes de CEPD sont de loin privilégiées.

En vue d'élaborer une stratégie à long terme destinée à permettre le lancement d'entreprises communes ou la création de compagnies multinationales dans les pays en développement, laquelle stratégie est nécessaire à la promotion systématique de cette forme de CEPD, il importerait d'étudier au moins certaines des particularités que présentent les investissements effectués dans les pays en développement. Mais, il n'est possible d'identifier qu'une caractéristique des entreprises communes entre pays en développement en général et d'indiquer que certaines autres des entreprises communes du secteur public en particulier.

La plupart des entreprises communes sont lancées dans le cadre de l'intégration des ensembles régionaux en général. Les investissements mutuels effectués par les pays en développement

au niveau interrégional ne constituent qu'une part infime du total des investissements effectués par l'ensemble des entreprises communes existantes.

L.T. Wells a recensé en Afrique 30 projets de Hong Kong, 14 de Taiwan et 47 de l'Inde qui, pour l'essentiel, doivent leur existence aux liens qui unissent ces pays au continent africain.

On a enregistré récemment un accroissement de ce nombre notamment dans les industries textiles et du cuir. Les liens ethniques et historiques comptent parmi les plus solides justifications de ce type de coopération commerciale à long terme.

L'autre particularité des investissements effectués dans les pays en développement est qu'ils reposent principalement sur des facteurs de rentabilité tels que, une main-d'oeuvre meilleure marché, des coûts d'exploitation moins élevés, des coûts de transfert de technologie réduits, une adaptation de la technologie à la production à petite échelle, des dotations en facteurs ainsi que les conditions générales. Les entreprises sont caractérisées par une intensité de main-d'oeuvre et par une technologie normalisée et se retrouvent dans les secteurs de l'alimentation, des textiles, des outils mécaniques, des produits électromécaniques, de l'industrie du cuir, etc. .

La plupart des entreprises communes ont été lancées à l'instigation d'un pays partenaire. Elles n'ont résulté que rarement des initiatives simultanées des deux partenaires ou même d'une action coordonnée, d'un accord gouvernemental ou d'un élément systématique de stratégie à long terme formulé par les entreprises communes dans le cadre de l'élaboration de stratégies de développement aux niveaux national et régional. La situation est quelque peu différente dans le cas des entreprises publiques, lesquelles sont fréquemment créées sur la base d'un accord intergouvernemental.

Le type d'entreprises communes entre pays en développement qu'on retrouve le plus souvent est celui qui existe entre partenaires connaissant différents niveaux de développement économique. Les pays en développement les plus évolués effectuent des investissements de plus en plus importants dans les autres pays en développement notamment dans le secteur manufacturier.

Les investissements à forte intensité de capital destinés à l'exploitation des matières premières constituent une faible proportion. La situation par répartition sectorielle est différente pour ce qui est de la part des entreprises publiques aux investissements étrangers effectués dans les autres pays en développement, laquelle constitue la plus forte enregistrée dans certains des secteurs-clés de l'économie, tels que l'exploitation des ressources

naturelles, les transports et les communications, les industries de base (sidérurgie, pétrochimie), le commerce extérieur, l'énergie et les infrastructures en général.

Les entreprises communes du secteur public constituent un phénomène beaucoup plus récent que l'internationalisation des sociétés privées. Certaines indications permettent d'établir trois catégories d'entreprises communes du secteur public:

- a) entreprises contrôlées et gérées conjointement par les gouvernements de deux ou de plusieurs pays en développement,
- b) essentiellement des entreprises nationales élargissant actuellement les activités à l'étranger compte tenu du changement de situation et enfin c) initialement des entreprises privées ayant été nationalisées et ayant déjà élargi leurs activités à l'étranger<sup>1/</sup>

Une particularité des entreprises publiques, comparée aux entreprises privées, est que compte tenu de la fréquente allocation de subventions gouvernementales directes ou indirectes, du traitement préférentiel ou même de la situation de monopole, elles sont généralement mieux à même de faire concurrence aux entreprises étrangères que les entreprises du secteur privé. La domination de l'économie internationale par les entreprises transnationales pourrait être plus vigoureusement contestée par les entreprises publiques, lesquelles semblent disposer d'un pouvoir de négociation plus efficace que les entreprises transnationale. Les entreprises publiques bénéficient d'avantages spéciaux et sont dotées de capacités leur permettant de surmonter les difficultés financières, commerciales et autres qui les empêchent d'avoir accès aux secteurs oligopolistiques où les économies d'échelle et leur aptitude à intervenir dans les accords économiques et juridiques relatifs aux projets comptent pour beaucoup. Les entreprises publiques peuvent utiliser les responsables gouvernementaux pour lancer et administrer des projets étrangers ainsi que pour examiner les possibilités d'investissements.

Les entreprises publiques sont mieux armées pour la réalisation d'objectifs prioritaires nationaux à long terme et peuvent par conséquent tirer un meilleur parti de leur coopération avec des partenaires étrangers en général.

---

<sup>1/</sup> Voir aussi K. Kumar, Multinationalization of Third World Public Sector Enterprises, in, Multinationals form Developing Countries, Lexington Books, 1981, p. 190.

Bien que les entreprises publiques puissent servir de contre-poids aux entreprises nationales voire les remplacer, on ne devrait pas transfigurer le rôle éventuel des entreprises du secteur public dans le cadre des entreprises communes entre pays en développement. Il existe également des inconvénients non négligeables. L'un est qu'une situation de monopole continue ne permet pas d'assurer l'efficacité des travaux. Les entreprises publiques ne sont pas la plupart du temps assez promptes à exploiter les possibilités et à matérialiser les idées. Il importe par conséquent de recenser point par point et secteur par secteur les avantages et les inconvénients que présentent les entreprises communes du secteur public.

La comparaison des entreprises publiques avec les entreprises transnationales, fait ressortir plusieurs différences qui peuvent être considérées comme étant des particularités des entreprises communes ou des entreprises multinationales des pays en développement. Cela ne veut pas dire que les entreprises multinationales des pays en développement sont par définition différentes des entreprises transnationales.

Au nombre des différences à l'avantage des entreprises communes des pays en développement comparées aux entreprises transnationales, on peut souligner que la propension des partenaires des pays en développement à s'adapter aux conditions locales est plus forte, l'intégration aux économies locales plus solide, l'intervention politique des sociétés des pays en développement moindre, que la tendance à lancer des entreprises communes est plus forte dans le cas de partenaires des pays en développement, les possibilités de dissociation du bloc d'investissements et ainsi, de maximalisation des facteurs de production locaux plus importantes, les techniques de gestion, l'adaptation de la technologie et des techniques de gestion aux conditions locales plus fréquentes, la technologie généralement adaptée à la production de petite échelle et à la qualité inférieure des facteurs de production locaux, les investissements plus importants dans les activités à forte intensité de travail mais non dans les activités à forte intensité de recherche ou celles appelant des facteurs de production protégés par des marques de fabrique.

3. Définition d'éléments de stratégie à long terme en vue du lancement d'entreprises communes entre pays en développement

Les entreprises communes constituent l'une des formes de coopération économiques qui comportent la combinaison des ressources en main-d'œuvre et les facteurs de production à un niveau régional ou mondial. Les conditions créées par la révolution scientifique et technique dictent la nécessité d'une combinaison plus large voire globale des facteurs de production en tant que lois gouvernant le processus de développement. L'internationalisation de la production constitue un facteur de développement progressif en ce sens qu'elle n'est pas régie par des rapports d'exploitation imposés par une situation de monopole ou par divers systèmes de domination. Une

internationalisation de la production qui reposerait sur une responsabilité égale ou partagée et sur les intérêts de tous les partenaires, pourrait se traduire par le développement des forces productives.

Par ailleurs, les entreprises communes constituent un moyen permettant de restructurer les relations économiques internationales et d'améliorer la situation des pays en développement sur le plan économique internationale et d'éliminer l'ancien type d'intégration verticale en vigueur dans les pays en développement dans le cadre de la division internationale du travail.

Ce type de développement induit se traduit par une similitude voire une compétitivité de leurs structures économiques, ce qui entrave leurs possibilités de coopération. Dans ces cas précis, les entreprises communes pourraient engendrer d'autres formes de coopération entre pays en développement en créant la nécessité d'établir une coopération par le biais de relations industrielles verticales. Les entreprises communes peuvent être considérées comme étant le noyau qui favorise les autres rapports de production et accentuent la résistance des pays en développement aux légères fluctuations du marché et même aux divergences politiques. Les flux des échanges provenant des entreprises publiques pourraient être plus réguliers et moins soumis aux tensions et aux échanges traditionnels.

Une stratégie destinée à promouvoir les entreprises communes requiert une flexibilité économique et des transformations à différents niveaux. L'adoption de méthodes progressives et souples constitue les conditions préalables aux changements nécessaires à apporter dans l'intérêt des partenaires. Les entreprises publiques ne satisfont pas à l'intérêt général de manière permanente mais peuvent continuer de fonctionner assez longtemps pour assurer des profits et une stabilité à tous les partenaires pendant une certaine période.\*

On considère que dans le cadre de la stratégie visant à promouvoir les entreprises communes entre pays en développement, il importe en particulier de stimuler le lancement d'entreprises communes au niveau des activités à forte intensité de nouvelles techniques et connaissances et au niveau de celles où les économies d'échelle sont nécessaires. Aussi, les entreprises communes ne sont-elles pas seulement considérées comme un instrument de développement industriel ou comme d'autres activités reposant sur la rentabilité, mais en particulier comme un

---

\*Green: Developing Countries' Multinational Enterprises, Notes Toward an Operational Component of Third World Economic Cooperation. Conference on Economic Cooperation and Trade among DC's, Tunis, April 1977, par. 8.

moyen par lequel les pays en développement pourraient également mener des activités qui ne sauraient l'être séparément compte tenu de l'exiguïté des marchés nationaux et de la disponibilité des ressources. En s'appuyant exclusivement sur un modèle de développement centré sur "les avantages comparatifs" que procure une main-d'oeuvre meilleure marché les pays en développement ne pourraient pas s'engager dans la voie d'un développement économique réel, malgré l'attrait éphémère que comporte ce modèle de développement. Les activités à forte intensité de recherche et de technologies modernes seront dans ce cas précis, réservées aux pays industrialisés et le fossé entre le Nord et le Sud ne pourrait que se maintenir. L'adoption par les pays en développement de mesures visant à lancer des entreprises communes devrait par conséquent reposer non seulement sur l'existence de dotations en facteurs mais progressivement aussi sur les transformations nécessaires et sur la restructuration de l'économie internationale. Cette orientation est particulièrement importante pour les entreprises publiques étant donné qu'elles jouent dans de nombreux pays en développement, un rôle primordial dans beaucoup de secteurs à forte intensité de capital ou de technologie.

Bien qu'il soit plus facile à court terme pour les entreprises publiques de réaliser des profits au niveau de la commercialisation, ceux résultant de la production doivent être envisagés à long terme. Ce secteur constitue celui dans lequel, grâce à une action concertée, les pays en développement pourraient tirer avantage des économies d'échelle et en mettant en commun leurs ressources, venir à bout des difficultés liées à l'exiguïté des marchés nationaux. Les entreprises communes doivent par conséquent, être renforcées progressivement par des relations avec les transports et activités connexes. En fin de compte, les relations avec la production doivent être optimales afin que puissent être maximisés les effets de développement des entreprises communes. La production des entreprises communes appelle de la part des partenaires des engagements plus profonds. Les entreprises publiques éprouvent des difficultés à assurer une répartition équitable des profits accumulés entre les partenaires et sont par conséquent peu disposées à accueillir des transformations à court terme résultant du changement d'objectif et de situation.

On devrait accorder une attention particulière aux entreprises communes créées par le secteur public en vue de la fourniture de services d'ingénieurs-conseils et de services techniques étant donné qu'elles sont considérées comme le prélude au lancement éventuel d'autres entreprises.

Le caractère hétérogène des pays en développement ainsi que les difficultés liées à l'infrastructure rendent nécessaires la promotion d'entreprises communes dans un premier temps aux niveaux sous-régional, régional et inter-régional. Sur le plan sectoriel, plusieurs raisons font qu'une priorité doit être accordée aux entreprises communes dans les domaines de l'infrastructure, des services d'ingénieurs-conseils et de la commercialisation.



Les infrastructures verticales en place dans nombre de pays en développement constituent un obstacle majeur aux investissements dans ces pays.

La solution des problèmes liés à l'infrastructure constitue l'une des conditions préalables à la création d'entreprises communes entre pays en développement laquelle condition dicte la mise en place de réseaux de communication solides ainsi que d'autres infrastructures (transports, dissémination de l'information et autres moyens de communication de même que diverses activités liées à la recherche, à la formation et à la fourniture d'ingénieurs-conseils).

L'agriculture constitue également dans le cadre des entreprises communes, l'un des domaines les plus importants où doivent être enregistrés des efforts concertés, notamment en prévision des pénuries alimentaires dans le monde et dans les pays en développement en particulier. Par l'intermédiaire des entreprises communes, les pays en développement pourraient se consacrer non seulement à une agriculture de grande échelle, mais également à la commercialisation des produits agricoles, à l'agriculture sur une petite échelle et en particulier au traitement des produits agricoles. Elles permettent aux pays en développement d'accroître leur production agricole en mettant en commun leurs ressources et leurs connaissances, en mettant au point de nouveaux procédés voire de nouvelles techniques adaptées aux conditions locales (régionales). Ces entreprises pourraient être particulièrement profitables aux pays les moins avancés victimes de pénuries alimentaires.

#### 4. Quelques domaines où apparaissent des difficultés

L'un des principaux problèmes liés au lancement et au démarrage des activités des entreprises communes entre pays en développement réside dans la manière d'assurer une répartition équitable des coûts et profits entre les partenaires et dans la nécessité de créer un mécanisme acceptable à cet effet. Seule une distribution équitable des coûts et profits engagés et réalisés par une entreprise publique au cours d'une certaine période peut créer des conditions stables et une coopération fructueuse et efficace. Cela est également considéré dans une certaine mesure comme constituant "l'avantage comparatif" des entreprises communes entre pays en développement par rapport à la coopération avec les compagnies transnationales, lesquelles tirent des avantages notables dans le domaine des ressources techniques et financières. Il importe par la même occasion, d'apporter certaines modifications à la notion d'efficacité des entreprises par la même occasion, d'apporter certaines modifications à la notion d'efficacité des entreprises communes du secteur public. Cette notion ne doit pas être interprétée comme voulant strictement dire rentabilité mais doit être étendue aux critères sociaux et à la répartition des coûts et profits entre les partenaires en plus de tous les facteurs macro-économiques qui sont difficiles à cerner.

En outre, une large définition du lien entre l'efficacité micro-économique et macro-économique est nécessaire dans de nombreux cas. La plupart des profits micro-économiques tels que la stabilité ou la sécurité d'approvisionnement, la réduction de la dépendance, le renforcement du pouvoir de négociation vis-à-vis des compagnies transnationales, ne sont généralement pas englobés dans la notion d'efficacité. Des mécanismes doivent par conséquent être mis sur pied en vue de permettre l'établissement de ce lien ainsi que la transformation des facteurs macro-économiques en rentabilité micro-économique (traitement préférentiel, dégrèvements fiscaux ou financiers etc.

En vue de faire des entreprises communes du secteur public, un instrument destiné à renforcer l'autonomie collective, leur gestion et contrôle doivent être confiés à des partenaires des pays en développement. La domination des compagnies transnationales devrait par conséquent être exclue ou, dans un premier temps, subordonnée à un retrait progressif.

L'approche macro-économique utilisée dans la promotion des entreprises communes du secteur public des pays en développement doit être renforcée par une approche radicale plus réaliste. De nombreux programmes et plans macro-économiques n'ont pas obtenu les résultats escomptés parce qu'ils ne reposaient pas sur des incitations micro-économiques réelles lesquelles constituent la condition préalable à la mise sur pied d'entreprises financières. La politique économique a pour objectif principal de contrôler et d'orienter les activités des entreprises publiques qui pour connaître un succès doivent être rentables mais le traitement préférentiel ainsi que d'autres stimulants peuvent garantir la réalisation d'objectifs sociaux plus larges que devraient également poursuivre les entreprises publiques.

Vus sous divers angles, les différents groupements de producteurs pourraient éventuellement servir de cadre aux entreprises communes du secteur public. Elles pourraient constituer au niveau des entreprises, un complément à la coopération intergouvernementale qui existe entre les pays partenaires. L'importance de cette approche micro-économique, si elle repose sur un principe économique à long terme, peut également être illustrée par le fait que de nombreuses entreprises communes inter-arabes ont pu même vaincre les graves problèmes politiques survenus entre les pays partenaires.

On ne saurait finalement méconnaître les obstacles liés aux comportements dans nombre de pays en développement, lesquels entravent le renforcement de leurs entreprises communes. Ces comportements se manifestent par une confiance dans la stabilité de l'environnement et par les hypothèses selon lesquelles la qualité des produits, les techniques ou les possibilités sont dérisoires dans la plupart des domaines au niveau des pays en développement en général, bien

que dans de nombreux domaines, les entreprises communes fassent concurrence à celle des pays industrialisés ou sont mieux adaptées aux conditions en vigueur dans les pays en développement.

5. Définition de certains critères en vue de l'identification des potentialités économiques des entreprises communes du secteur public des pays en développement

Les critères fondamentaux qui servent à l'identification des potentialités économiques en vue du lancement d'entreprises communes entre pays en développement voire la condition préalable à la réussite de ces entreprises communes, sont constitués par l'existence d'objectifs économiques semblables et d'une volonté politique de les réaliser. Les particularités que présentent les entreprises communes font que les objectifs qu'elles visent ne peuvent pas être réalisés grâce à une action individuelle mais seulement grâce à une action conjointe. Par conséquent, il importe au premier chef, d'identifier toutes les activités qui ne sauraient être entreprises grâce à une action individuelle cela en vue de déterminer les potentialités économiques. Le second domaine susceptible de recéler des possibilités de développement économique est celui où une action commune est largement possible mais également une entreprise individuelle, quoique celle-là ne constitue pas la meilleure variante.

La mise en commun des facteurs économiques tels que l'expérience dans les domaines administratif et technique, les installations de production et de services, le financement, les ressources naturelles et les compétences, constitue un autre domaine de priorité en vue de la création d'entreprises communes. Certaines autres dotations en facteurs de pays en développement et en particulier de pays africains riches en ressources naturelles, permettraient de promouvoir la coopération financière, notamment par le biais des entreprises publiques.

Cela est particulièrement important en raison de la mainmise des pays industrialisés sur l'exploitation et le traitement des matières premières. La part actuelle qui revient aux pays en développement dans le domaine du traitement des produits de première nécessité est négligeable en général (48,6 p. 100 pour les minéraux en 1976)\*. Parmi les entreprises communes entre pays en développement, il en existe très peu qui se consacrent à l'exploitation et un peu plus au traitement des produits de première nécessité. Sur une liste de plus de 600 entreprises communes, il n'a été identifié que treize dans le domaine de l'exploitation minière et du forage des puits de gaz et de pétrole.

---

\*La part de la production raffinée par les pays en développement se répartit comme suit: Etain 81 p.100, cuivre 77 p.100, manganèse 69 p.100, plomb 65 p.100, nickel 55 p.100, zinc 45 p.100, bauxite 40 p.100, fer 20 p.100, et phosphates 15 p.100.  
(K. Takeuchi et C. Chung, "Export-oriented processing of primary commodities in developing countries", BIRD, 1979).

Sur les 177 entreprises latino-américaines seules sept se consacrent aux activités du secteur primaire. En outre, les installations de traitement situées dans les pays en développement entrent principalement dans le cadre du redéploiement des activités des pays industriels, activités qui sont caractérisées par une forte intensité de main-d'oeuvre ou par la pollution (cuivre, acier, produits pétrochimiques, pulpe, cuir, et autres produits de la même catégorie). Les pays en développement pourraient, par l'intermédiaire des entreprises communes du secteur public sensiblement accroître leur part dans le traitement de leurs ressources naturelles, quand on sait qu'un pays à lui tout seul ne peut pas disposer de toutes les infrastructures nécessaires ou que les économies d'échelle ou des ressources financières importantes sont nécessaires.

L'importance des coûts de transport qui est proportionnelle à celle du rythme de traitement, pousse à implanter les usines de traitement à l'intérieur même des pays en développement. L'augmentation du rythme de traitement au niveau des pays en développement aurait engendré des recettes d'exportation supplémentaires d'une valeur de 33.750.000 de dollars pour ce qui est du fer, 3.337.000 de dollars pour la bauxite ou pour huit minerais dont le montant total serait de l'ordre de 32 milliards (voir Takeuchi Choeng). Les entreprises communes pourraient être créées au niveau des différentes phases du traitement, des contrats d'achat signés, des services de transport mis sur pied, un approvisionnement en énergie assuré et un plan bien structuré établi. L'importance des coûts de transport destinés à permettre d'identifier les potentialités économiques des entreprises communes du secteur public s'accroît avec l'augmentation des prix du pétrole et la forte consommation de carburant. Cela revient à dire en substance qu'au delà d'un certain seuil, l'augmentation des coûts de transport fait des échanges, la solution la moins rentable par rapport au traitement sur place qui pourrait être effectué conjointement par des pays en développement au niveau des activités à forte intensité de capital tel que le traitement des matières premières. Dans certains cas, les coûts de transport dépassent 20 voire 40 p.100 des coûts totaux de production. Plus les coûts de transport sont élevés par rapport aux coûts de production totaux, plus est forte l'incitation à mettre sur pied des entreprises communes en remplacement des échanges de ces marchandises. Les effets tendant à réduire les coûts résultant de la modernisation des installations de manutention en vrac ou le traitement de faveur dont jouissent les produits bruts dans les tarifs de frets internationaux ne réduisent pas sensiblement l'importance que revêtent ces critères.

Celui qui en vigueur dans les économies d'échelle est d'une extrême importance dans la promotion des entreprises communes du secteur public des pays en développement. Selon des données industrielles détaillées et faisant état des secteurs ou activités dans lesquels les économies d'échelle interviennent, les domaines prioritaires pourraient être définis en vue de la promotion des entreprises

communes du secteur public des pays en développement. L'intégration vers l'aval pourrait non seulement permettre d'optimiser la production, mais aussi aider à la répartition des profits réalisés par les pays qui achètent des minerais non traités et à la réduction de la dépendance des pays en développement à l'égard des pays industrialisés.

La structure des échanges entre les pays africains ou dans le cadre de groupements économiques pourrait entre autres choses constituer l'un des critères éventuels qui permettrait d'identifier les potentialités économiques en vue de la création d'entreprises communes, étant donné que les exportations sont généralement le prélude aux investissements étrangers. Ce critère peut être appliqué aussi bien sur le plan statique que sur le plan dynamique. Dans un premier temps, les pays pourraient se rendre compte des importants avantages que présente pour eux le commerce de groupe de produits ou de produits. Dans un second temps, on pourra définir une approche dynamique, établir le taux d'accroissement des échanges, et identifier les produits les plus importants en considérant que cela laisse entrevoir des possibilités de coopération à long terme par l'intermédiaire des entreprises communes.

6. Certaines conclusions et recommandations en vue de la promotion des entreprises communes du secteur public

L'identification des secteurs, des activités voire des projets par des pays en vue de la création d'entreprises communes avec d'autres pays en développement constitue la base de la promotion des entreprises communes dans le cadre de la réalisation de l'autonomie collective des pays en développement. L'intégration de cette stratégie en tant qu'élément normal des plans de développement nationaux ou régionaux semble constituer l'une des conditions préalables à leur exécution.

La priorité devrait être accordée aux entreprises communes du secteur public étant donné qu'elles prennent en général une part plus active à l'exécution des plans de développement nationaux ou régionaux notamment au niveau des secteurs-clés de l'économie.

La création d'entreprises publiques et d'autres entreprises communes a été entravée par l'absence d'information sur les possibilités des autres pays en développement, sur les expériences, les modalités, les avantages, les modalités de fonctionnement de même que sur l'existence des ressources internationales, régionales et nationales en vue de la promotion des services d'appui. La solution de ce problème lié à l'absence d'information constitue par conséquent l'un des domaines de priorité devant être défini en vue de l'élaboration d'une stratégie destinée à permettre la promotion des entreprises communes entre pays en développement.

Il conviendrait en particulier de mettre l'accent sur l'extrême nécessité de créer au niveau national, des réseaux d'information devant

servir de catalyseur à la dissémination des données disponibles aux niveaux régional ou international et qui ne parviennent malheureusement pas aux entreprises en général.

Il importerait également de mettre sur pied des infrastructures destinées à permettre le lancement d'entreprises communes là où l'absence de réseaux de transport et de communications entrave la création d'entreprises communes entre pays en développement. En outre, les services d'ingénieurs-conseils et autres organismes, devraient accorder une attention particulière à la collecte, au traitement et à la dissémination des informations relatives à l'existence de ces ressources dans les pays en développement en vue de favoriser la création d'entreprises communes, ainsi qu'à la dissociation du bloc d'investissement, à l'information et à la recherche.

Il ressort d'études de cas effectuées, que les informations relatives à la disponibilité des services consultatifs et d'ingénieurs-conseils, bien que jouant un rôle extrêmement important dans la promotion des entreprises communes, n'existent pas en quantité suffisante dans les pays en développement.

Les informations relatives aux entreprises communes, aux activités liées à la promotion de la CTPD, aux possibilités et aux besoins des pays en développement, en vue de la création d'entreprises communes, aux données d'expérience pertinentes et aux dispositions législatives, devraient constituer l'élément de base des réseaux d'information nationaux, régionaux et internationaux.

Sauf dans le cas de certains ensembles économiques, il n'existe généralement pas de dispositions particulières ou de traitement préférentiel dont jouissent les entreprises communes des pays en développement par rapport aux investissements provenant des pays industrialisés. Il importerait d'instaurer ce traitement préférentiel qui pourrait aider à favoriser de manière sensible cette forme de coopération entre les pays en développement.

Il convient de fournir des efforts supplémentaires en vue de mettre en oeuvre des dispositions institutionnelles et de créer des mécanismes de fonctionnement (de remplacement) destinés à permettre d'assurer une répartition équitable des coûts et profits notamment des avantages du développement entre les partenaires des entreprises communes étant entendu que l'absence de ces mécanismes pourrait constituer une source de problèmes, voir de disputes et pourrait entraver le renforcement des entreprises communes entre pays en développement.

Ce ne sont que dans de rares cas, que les institutions financières, internationales régionales ou nationales accordent une priorité particulière au financement des entreprises communes. La participation des banques ou des organismes financiers régionaux qui

disposent du même capital que les entreprises communes est généralement exceptionnelle bien que cela pourrait jouer le rôle inévitable de catalyseur dans la promotion des entreprises communes.

Les programmes d'enseignement, de formation, de recherche et de développement, les réseaux d'information dans les pays en développement n'ont pas été orientés vers une connaissance particulière des entreprises communes. Ce dont on semble avoir besoin, c'est du renforcement de cette forme d'entreprises communes entre pays en développement.

La création de divers groupes de travail, d'études etc. destinés à organiser des consultations, à fournir des informations et à mener d'autres activités de soutien en vue de la promotion des entreprises communes, pourrait contribuer de manière notable au renforcement des entreprises communes entre pays africains.

Les systèmes éducatifs nationaux et autres en place dans les pays en développement devraient par conséquent prévoir l'organisation de cours appropriés en vue de répondre aux besoins liés à l'accroissement des investissements dans les pays en développement. Parallèlement, on devrait apporter certaines modifications aux programmes actuels, introduire de nouveaux domaines, créer de nouveaux types de formation et organiser des cours au niveau universitaire supérieur financés par des institutions internationales ou similaires. On pourrait créer dans les universités des départements spéciaux dont les cours porteraient essentiellement sur la CEPD, les entreprises communes et l'autonomie en général, étant donné que seule une approche systématique à long terme pourrait permettre de promouvoir de manière efficace, les investissements dans les pays en développement afin de leur permettre de surmonter les nombreux problèmes, y compris ceux liés au comportement, qui se posent à eux.