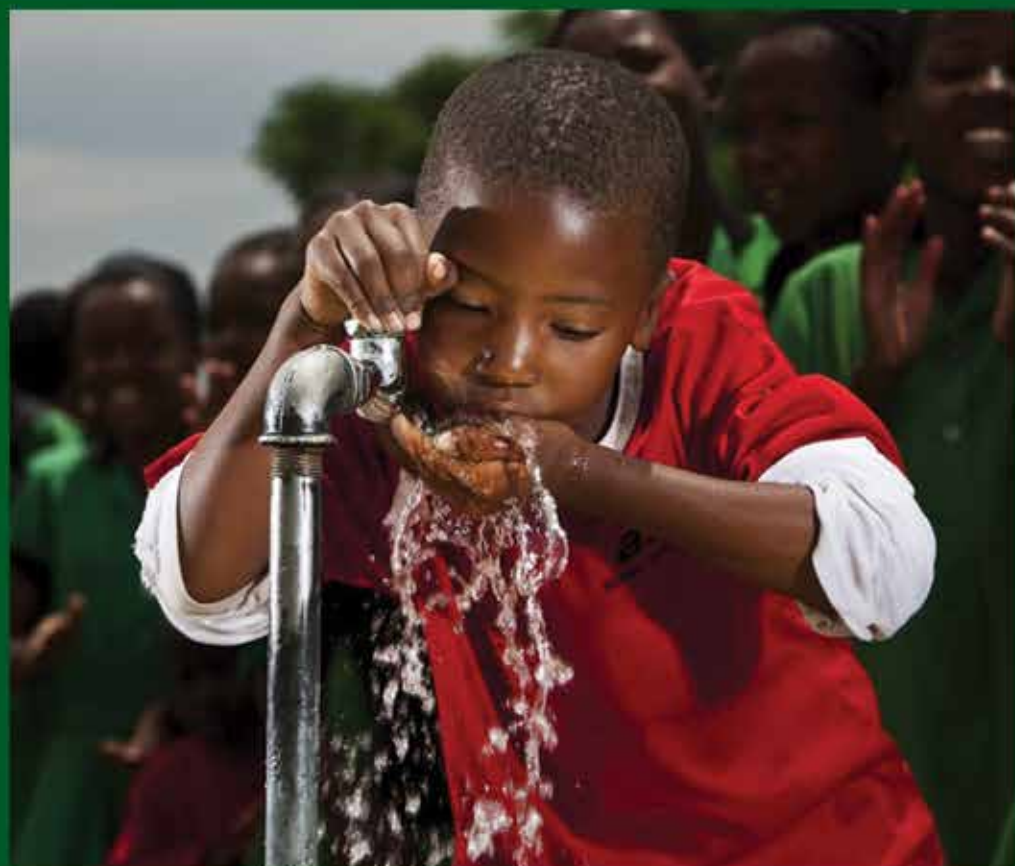


Présentation d'IBON sur
le secteur privé dans le développement :
**Privatisation de la coopération
au développement ?**



IBON Center
114 Timog Avenue, Quezon City
1103 Philippines
Tel.: +633 9377060 to 61
Website: www.iboninternational.org

PRÉSENTATION D'IBON SUR
LE SECTEUR PRIVÉ DANS LE DÉVELOPPEMENT :
**PRIVATISATION DE LA COOPÉRATION
AU DÉVELOPPEMENT ?**

IBON International Foundation



ISBN 978-971-95573-6-4
Copyright
© IBON International 2014
Certains droits réservés

IBON International détient les droits de cette publication. La publication peut être citée en partie tant qu'IBON est reconnue comme la source et qu'une copie du travail final comprenant les citations est remise à l'organisation.

IBON International (www.iboninternational.org) est une institution de service à caractère et un champ de travail internationaux. Elle promeut le développement des capacités pour défendre les droits de l'homme et la démocratie partout dans le monde. Elle renforce les liens entre les campagnes locales et les initiatives internationales, et elle met en avant sur la scène internationale les enjeux du développement de façon à ce que les organisations des populations et les mouvements sociaux puissent agir au niveau local.

IBON International initie et met en œuvre des programmes internationaux, développe et accueille des réseaux internationaux, engage et participe à des campagnes d'action internationales et met en place des bureaux régionaux et nationaux là où cela se révèle nécessaire et pertinent.

Published by


IBONInternational
Capacity Development for the People

IBON International
3rd Floor IBON Center
114 Timog Avenue, Quezon City
Philippines 1103

Tel : + 632 927 à 61 ext. 202
Téléfax : + 632 927
Site internet : <http://iboninternational.org/>
Email : international@iboninternational.org

Image Credits:

Crédits photo :

Peinture de Antipas Delotavo

(Itak sa Puso ni Mang Juan / A Knife to Mang Juan's heart, 1977)

USAID

AusAID

Table des matières

Avant-propos	v
Introduction : Développement et secteur privé	1
Chapitre I. Changement de politique vers le développement du secteur privé	17
Chapitre II. Rôle du secteur privé dans la coopération au développement	41
Chapitre III. Vers l'appropriation démocratique du développement	75
Bibliographie	87
Acronymes	99

Avant-propos

Pourquoi la question du rôle du secteur privé dans le développement, y compris la coopération au développement entre pays, est-elle devenue aussi importante aujourd'hui ?

Au cours des dernières décennies, les États, la société civile et, de plus en plus, le monde de l'entreprise, ont été obligés de revoir et de repenser tout un ensemble de questions liées au développement. Au fur et à mesure que l'économie mondiale passe d'une crise à l'autre, en particulier mises en exergue par le battage médiatique du millénaire et le changement climatique, tous les acteurs du développement ont cherché à découvrir de nouveaux paradigmes de développement et des voies de transition pour résoudre ou atténuer lesdites crises ou bien changer complètement le système.

Dans la plupart des nouvelles stratégies de développement mises en avant, les traditionnelles divisions de rôles entre l'État et le monde des affaires, ou pour le dire plus simplement, entre les secteurs public et privé, sont remises en cause et redéfinies. Quelques stratégies revisitent les avantages du développement piloté par l'État et élargissent les rôles de la société civile et des mouvements sociaux. Mais les stratégies les plus mises en avant appellent à l'exact opposé : la poursuite de l'expansion des rôles du secteur privé dans le développement comme l'élément le plus essentiel, les États et la société civile devant alors s'adapter à cette dure réalité.

Dans le discours actuel tenu par les Nations Unies sur l'agenda post-2015, par exemple, il existe un fort lobby des entreprises pour donner au secteur privé des rôles plus importants dans la définition et le financement de la prochaine série d'objectifs mondiaux de développement qui devraient remplacer les OMD. Un cas similaire a souvent été remarqué lors des préparatifs du Rio + 20 et du Sommet 2012 de la CNUDD – au cours desquels le soi-disant programme « d'économie verte » avait vu son contenu modifié par les entreprises, exhortant les grandes entreprises à jouer le rôle principal.

Le même thème (la promotion des rôles du secteur privé) existe dans le processus visant à définir les engagements financiers pour les activités sur le changement climatique, tel que mandaté par la CCNUCC et négocié dans les pourparlers annuels de la COP.

En dehors de l'ONU, d'autres organes de la gouvernance mondiale sont encore plus optimistes à parier plus fermement sur la capacité du secteur privé à tirer l'économie mondiale de l'ornière. L'Organisation mondiale du commerce, heureuse de rétablir la confiance de ses pays membres dans le commerce et la libéralisation des investissements après la ministérielle de Bali, de 2013, fait tout ce qui est en son pouvoir pour donner libre cours aux activités internationales des entreprises transnationales géantes. The G-20, le regroupement formel des 20 plus grandes économies du monde, avec les G-7 grandes puissances à la base, dans ses sommets les plus récents, à Séoul et Los Cabos, a également émis de puissants appels dans le même sens.

Même dans le discours sur l'efficacité de l'aide et du développement, domaines dans lesquels les organisations de la société civile ont obtenu des résultats spectaculaires au cours de la dernière décennie en participant aux débats avec l'OCDE et son Comité d'aide au développement, le rôle du secteur privé dans la coopération au développement a été un débat constant lors des quatre derniers forums de haut niveau. Maintenant que l'OCDE-CAD s'est métamorphosé en Partenariat mondial sur l'efficacité de la coopération au développement, et à la veille de sa 1re réunion de haut niveau au Mexique, le débat est passé à la vitesse supérieure.

Ainsi, alors que le monde se rapproche de l'année cruciale de 2015, la question fondamentale qui doit être clarifiée au sein des organisations de la société civile, avec les États au niveau national et dans les processus multilatéraux mondiaux, et avec la communauté globale de l'entreprise elle-même est la suivante : quel est le rôle du secteur privé dans le développement ?

Antonio Tujan Jr.
IBON Directeur International
4 avril 2014

INTRODUCTION

Le développement et le secteur privé

Par le biais d'un long processus évolutif, l'idée clé du développement a évolué dans des cadres complexes et souvent contradictoires. Les axiomes de base, reconnus partout dans la communauté internationale, demeurent inattaquables : la croissance économique, bien que cruciale, doit procurer des avantages multiples à l'ensemble de la société, y compris concernant l'équilibre écologique, la promotion des droits de l'homme et l'égalité des nations.

Toutefois, les paradigmes de développement sont divisés sur les rôles des secteurs public et privé. La forte tendance qu'a le secteur privé à prendre en charge de larges domaines de responsabilité normalement détenus par les gouvernements alimente d'importants débats sur les politiques, que les gens ont besoin de comprendre pleinement afin de s'assurer que les efforts de développement sont sur la bonne voie.

Le secteur privé renvoie essentiellement au monde des affaires, dans ses diverses dimensions, et allant des micros et petites entreprises aux entreprises moyennes et grandes. Ces dernières peuvent être à la fois étrangères et nationales et présentent chacune des comportements, des intérêts et des impacts différents sur le développement. Le secteur privé est aussi composé d'une économie informelle que l'on trouve généralement dans les pays en voie de développement. À certains égards, des entreprises à but non lucratif, telles que les ONG et les organisations caritatives privées, considérées comme secteur bénévole engagées dans des activités publiques, jouent également un rôle.

Puisant ses origines dans la croissance des entreprises au siècle passé, le rôle du secteur privé dans le développement a continué à évoluer selon les idées keynésiennes au cours de la période qui a suivi la Seconde Guerre mondiale. Pendant cette période, les efforts de développement fournis par l'État ont prédominé, et ont eu des répercussions différentes dans le Nord développé et le Sud en voie de développement. La crise des années 1970 a vu cette approche s'effriter, pour faire place à l'ordre néolibéral en mettant l'accent sur le secteur privé et les marchés libres, devenus dominants depuis les années 1980.

Les politiques néolibérales telles que la privatisation, la libéralisation et la déréglementation, adoptées par les pays les plus développés et imposées au reste du monde, préfiguraient une grande partie de ce qui a été appelé plus tard la stratégie « de développement du secteur privé ».

La notion moderne de DÉVELOPPEMENT a parcouru un long processus de transformation, au travers des discours et pratiques d'un large éventail d'acteurs du développement. Dans ce processus, l'idée de base du développement a évolué dans un ensemble complexe de concepts, souvent entremêlés et en conflit les uns avec les autres.

Bien que ces différents cadres de développement soient complexes et contradictoires, nous pouvons affirmer qu'ils se chevauchent et conservent quelques concepts de base tellement irréfutables qu'ils ont été consacrés dans un grand nombre de traités internationaux, autres instruments juridiquement contraignants et déclarations non contraignantes. Tous ou la plupart des acteurs du développement acceptent maintenant les axiomes suivants :

1. Que l'activité économique est le fondement du développement. Chaque société doit d'abord assurer la production de biens et de services de base nécessaires, y compris la distribution de ces biens et services au sein des différents secteurs de la société, et l'utilisation éventuelle par la population. (Premier pilier du développement durable) ;

2. Que la croissance économique doit permettre à d'autres domaines du développement social, tels que la santé et l'éducation, de répondre aux besoins croissants de la société. Elle doit profiter à toute la population et réduire la pauvreté et les inégalités sociales. (Deuxième pilier du développement durable) ;
3. Que le développement économique et social doit être poursuivi de manière à conserver et améliorer l'équilibre écologique. (Troisième pilier du développement durable) ;
4. Que les divers aspects du développement doivent être poursuivis en gardant la protection et la promotion des droits de l'homme à l'esprit. De nombreux acteurs du développement appellent cela l'approche fondée sur les droits de l'homme ;
5. Que le droit au développement est le droit de chaque nation, tel que l'a déclaré l'Organisation des Nations Unies elle-même, et que les disparités de développement entre les pays sont un enjeu stratégique international. Ces disparités doivent être résolues avec l'aide de la coopération internationale pour le développement, bien que les pays riches et pauvres diffèrent sur le « comment ».

Pourquoi même poser la question du rôle du secteur privé dans le développement ?

Il existe un accord quasi universel selon lequel les impératifs de développement cités ci-dessus sont la préoccupation de chaque État, dans le cadre de sa souveraineté. Ces impératifs doivent également être respectés par les organismes multiétatiques qui représentent la communauté mondiale des nations, tels que l'ONU. En bref, le développement est sans aucun doute un phénomène public, qui englobe tous les aspects, et préoccupe aussi bien les États que la communauté internationale.

Alors, pourquoi est-il crucial de poser des questions sur le rôle du secteur privé ? Parce que, à ce stade, les débats sont très démarqués : des paradigmes de développement différents, promus par divers organismes à différentes périodes ou dans divers pays, ont différemment défini la nature et le rôle du « secteur public » et du « secteur privé ».

Les gouvernements et les autres organismes publics sont chargés d'exercer des fonctions de développement, telles que les politiques de développement public et les programmes de développement. Par conséquent, de nombreux gouvernements du Sud et groupes de la société civile considèrent l'intervention et le contrôle de l'État, ainsi que la reddition des comptes par des mécanismes publics comme essentiels pour assurer un développement durable et équitable.

En fait, tous les citoyens sont tenus de prendre part à la sphère publique — et dans un sens politique, tous font déjà partie du secteur public. Toutefois, dans un sens social différent, en particulier dans un sens économique soumis au capitalisme, les citoyens comme les entreprises composent également le secteur privé. Ainsi, ils doivent faire valoir leurs droits individuels ou sociétaux, poursuivre des activités légitimes, et engranger des bénéfices légaux. Les acteurs dominants du développement, y compris la plupart des États et des grandes entreprises basées au Nord, ont longtemps ancré leurs slogans libéraux de la « libre entreprise » et de « marchés libres » sur cette maxime.

Ainsi, de tout temps et de plus en plus, le secteur privé exerce une influence et une action directe sur la sphère publique, par le biais d'un large éventail d'organisations et de canaux. Dans les différents domaines de la coopération internationale au développement, il y a également eu des initiatives politiques d'envergure pour élargir le rôle du secteur privé. En somme, le secteur privé a toujours eu fortement tendance à imposer et prendre en charge de larges domaines de responsabilité traditionnellement gérés par les gouvernements et autres acteurs publics.

Dans tous ces domaines — croissance économique et fourniture de biens et de services publics, élaboration de stratégies nationales de développement, et coopération internationale au développement — le secteur privé, sous ses nombreuses formes, est en train de devenir un acteur de plus en plus important.

Cette tendance croissante est en train d'alimenter les débats politiques majeurs et des conflits profondément ancrés au niveau mondial, régional et national. Les peuples et les divers secteurs et mouvements sociaux de tous les pays doivent bien manier toute une gamme de questions connexes et être capables de les traiter, afin d'assurer que les efforts de développement sont sur la bonne voie.

Qu'entend-on par secteur privé ?

Dans cette présentation, on entend par « secteur privé » essentiellement le secteur des affaires dans ses diverses modalités. Ce secteur couvre toutes les entités impliquées dans les opérations privées à but lucratif dans les domaines où l'État le permet, telles que la production et la distribution de biens, prestation de services, le commerce et les opérations liées aux finances. Ces entités présentent des échelles et activités variées : de micro et petites à moyennes et grandes entreprises, des petites fermes et des commerces appartenant à des particuliers, des familles ou des coopératives, jusqu'aux sociétés transnationales géantes.

L'une des prémisses principales dans cette définition est que nous distinguons de façon conceptuelle le secteur privé, d'une part, du secteur public – avec le gouvernement et ses agences au cœur — d'autre part. Les opérations du secteur public sont censées être financées par les impôts et autres recettes de l'État, et dirigées par le service public plutôt que par le profit privé. En ce sens, le secteur privé est la partie de l'économie d'un pays qui n'est pas directement contrôlée par l'État.

Il est utile de maintenir une classification qui englobe l'ensemble des entités du secteur privé. Dans la plupart des pays, le système économique et juridique a permis aux entreprises commerciales officiellement organisées, généralement sous la forme de sociétés, de comprendre le cœur du secteur privé et de prendre part à la compétition ou de dominer de larges domaines de l'économie. Il y a aussi des zones grises et hybrides entre les secteurs privé et public, comme dans les sociétés contrôlées par l'État – qui présentent un nombre significatif d'actions privées –, les entreprises détenues conjointement (public-privé) ainsi que les coopératives.

Néanmoins, nous devons également prendre en considération d'autres acteurs du secteur privé tels que les coopératives et la masse diversifiée de microentreprises non enregistrées, détenues et exploitées par des particuliers ou des familles. Comme l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) le souligne : « Il est important de reconnaître que le secteur privé est plus important que les entreprises formelles » (OCDE, 2006, 1-2)

Qui sont les différents acteurs du secteur privé et quel rôle jouent-ils dans le développement ?

Après avoir présenté un aperçu de ce que le développement représente pour un large éventail d'acteurs du développement, et en se concentrant sur le secteur privé comme une grande catégorie, penchons-nous sur une classification plus détaillée des différentes catégories au sein de ce secteur. Nous allons essayer de voir les rôles qu'ils ont joués jusqu'à présent. Étant donné que la composition réelle, le comportement et le rôle de chaque catégorie peuvent varier en fonction du pays et de la période, les descriptions ici seront limitées aux caractéristiques et exemples les plus courants.

Grande entreprise

Une grande entreprise opère à de grandes échelles en termes d'actifs et de revenus, de capacité à mobiliser et concentrer le capital, de portée géographique des opérations, et de domination du marché.

Les grandes entités commerciales prennent généralement la forme de sociétés privées, qui peuvent prospérer dans de si grandes échelles précisément parce qu'elles ont atteint une taille leur permettant de croître verticalement (au sein d'une industrie) et horizontalement (dans tous les secteurs industriels). Leur ampleur leur permet également de se regrouper autour de sociétés d'investissement ou de banques à la tête de ressources énormes, d'acquérir de nouvelles technologies, et même de traverser de nombreuses générations, assurant ainsi la pérennité du capital familial.

Les grandes entreprises ont acquis des ressources si immenses qu'elles sont en mesure de dominer des industries entières ou des secteurs cruciaux de toute une économie. Avec de telles ressources, elles sont en mesure de contrôler non seulement les leviers économiques, mais aussi les leviers politiques, législatifs, administratifs, et d'autres leviers non économiques de la société. Par le biais de puissants lobbies et d'enchevêtrements entre les positions des entreprises et de l'État, elles peuvent fortement influencer des aspects-clés de la politique gouvernementale.¹

¹ Winters, Jeffrey A. 2011 (28 septembre). Oligarchie et Démocratie. The American Interest website. <http://www.the-american-interest.com/articles/2011/9/28/oligarchy-and-democracy/>

Petites et moyennes entreprises

Malgré la tendance générale dans les activités concurrentielles selon laquelle le grand et fort l'emporte sur le petit et faible — créant ainsi les conditions pour que la grande entreprise domine définitivement le secteur —, les petites et moyennes entreprises (PME) continuent à proliférer et à jouer un rôle important dans l'économie au niveau mondial et national.

Les PME (tenant compte des microentreprises comme limite inférieure) sont plus petites que les grandes entreprises en termes du nombre d'employés, de la base d'actifs, du revenu annuel et de la structure de propriété. Bien que la définition juridique de la PME varie selon les secteurs et d'un pays à l'autre, une règle de base est qu'une entreprise de taille moyenne emploie des centaines de travailleurs, une petite entreprise en emploie moins de 50, tandis qu'une microentreprise emploie 10 personnes ou moins.²

Que ce soit dans les pays développés ou dans ceux en voie de développement, les PME sont plus nombreuses que les grandes entreprises et elles emploient beaucoup plus de personnes. Dans les économies de l'OCDE, par exemple, les PME représentent plus de 95 pour cent des entreprises et près de 60 à 70 pour cent de l'emploi.³ Au niveau de tous les pays, lorsque les microentreprises sont prises en compte, les PME représentent plus de 90 pour cent de toutes les entreprises et 33 pour cent de tous les travailleurs du secteur formel (plus un nombre important de travailleurs du secteur informel) (OIT 2009, 6-7).

Même si les grandes entreprises et les PME ont toutes subi les impacts des récurrentes crises économiques et financières au cours des dernières décennies, les PME sont les plus affectées en raison de leurs faiblesses spécifiques en termes de finances, de technologie, de protection réglementaire, etc.

Entreprises étrangères et nationales

Il est également important de dissocier le secteur privé des frontières nationales et de distinguer les différents intérêts et rôles joués par les

2 Commission Européenne. "Qu'est-ce qu'une PME?" [Http://ec.europa.eu/entreprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm](http://ec.europa.eu/entreprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm)

3 <http://www.oecd.org/regional/leed/1918307.pdf>

entreprises étrangères et nationales, en particulier dans le contexte des pays en voie de développement.

Il faut souligner notamment la croissance phénoménale des sociétés transnationales (STN) ainsi que l'ampleur sans précédent de la concentration de leur pouvoir – aussi bien dans les pays développés d'Amérique du Nord, d'Europe et du Japon, où la plupart sont basées – dans les pays en voie de développement où se déroulent leurs opérations.

En tant que modèle des grandes entreprises basées au Nord, les sociétés transnationales exercent une forte influence sur l'économie mondiale : parmi les 100 plus grandes économies du monde, 41 sont des multinationales. Moins de 1 pour cent (1 %), principalement des banques, contrôle 40 pour cent (40 %) des actions de l'économie mondiale. Au cours des décennies précédentes, les pays en voie de développement ont progressivement ouvert leurs économies aux sociétés transnationales à travers la libéralisation du commerce, les investissements et la finance (Voir encadré 1.)

Ainsi, un réseau complexe d'interactions entre les entreprises étrangères (principalement les multinationales) et domestiques opérant dans les pays en voie de développement s'est développé. Cela a pour résultat une stratification plus prononcée au sein des entreprises nationales. Les grandes activités domestiques rentrent de plus en plus dans le cadre de partenariats et des joint-ventures avec des sociétés transnationales (STN). Ces dernières sont généralement impliquées dans les secteurs les plus libéralisés de l'économie locale, comme l'exploitation minière, l'agro-industrie, l'immobilier, la construction haut de gamme, et les autres industries où la matière première et le travail sont très bon marché tandis que les taux de profit sont élevés.

Pendant ce temps, la majeure partie du secteur privé national, dans les pays en voie de développement, est composé de PME, et en particulier de microentreprises. Ces dernières sont encore plus marginalisées que les PME dans les pays développés, car elles souffrent, en même temps, des incursions des grandes entreprises étrangères et locales, et de l'arriération générale de l'économie locale, essentiellement agraire ou non industrielle, où elles se débrouillent avec des opérations à petite échelle.

Encadré 1. L'ampleur de l'expansion des STN du Nord dans le Sud

Selon l'approche conventionnelle, telle que mise en avant par des gens du FMI, de la Banque mondiale, de l'OMC et du Groupe des 8, les pays en voie de développement du vaste Sud de la planète ne peuvent espérer rattraper les pays du Nord en termes de croissance économique que s'ils ouvrent leurs économies nationales aux investissements directs étrangers (IDE), en grande partie réalisés par les sociétés transnationales.

En effet, durant les deux ou trois dernières décennies, de nombreux pays en voie de développement ont largement ouvert leurs portes aux investissements directs étrangers et aux sociétés transnationales. On estime que, entre 1990 et 2007, les flux d'IDE vers les pays en voie de développement ont été multipliés par plus de 10, passant de 41,7 millions à 499,75 millions de dollars. De 2010 à 2011, les IDE vers les pays en voie de développement (à l'exclusion de ceux classés comme « pays en transition ») ont augmenté de 11 %, pour atteindre 684 milliards de dollars (CNUCED 2012, 1).

Les STN ont joué un rôle-clé dans ces flux, avec les 100 premières STN entreprenant des projets d'IDE d'une valeur cumulative de 374 milliards de dollars en 2011 (CNUCED 2012, 24). En outre, de nombreuses autres sociétés transnationales, en dehors de ces 100 premières, continuent également à investir dans d'autres marchés émergents : 65 % de la valeur des projets d'IDE, venant des BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine), ont été investis dans les économies en développement et en transition (CNUCED 2012, 5).

Rôle de l'économie informelle

Au fur et à mesure que l'échelle des entreprises se déplace des grandes et moyennes entreprises vers les petites et microentreprises, en particulier dans les pays en voie de développement, elle revêt une forme souvent appelée « économie informelle ». On inclut ici une gamme incroyablement diversifiée de travailleurs indépendants à leur propre compte, tels que les vendeurs de rue, les brocanteurs, les journaliers et ainsi de suite. (Voir encadré 2.)

Le secteur informel a continué de croître au cours des 30 dernières années, et représente désormais entre la moitié et les trois quarts de tous les emplois non agricoles dans les pays en voie de développement, soit environ 78 % en Afrique, 57 % en Amérique latine et dans les Caraïbes, et 45 à 85 % en Asie (SIDA 2004). Ici, les micro-entrepreneurs font, eux-mêmes, partie

de la force de travail informelle et sont tout aussi vulnérables aux impacts des crises économiques. Disposant d'une faible documentation pour des raisons juridiques ou fiscales, ce secteur a longtemps été considéré comme marginal par rapport à la politique et la pratique du développement, jusqu'à récemment.

Les institutions de microfinance, étroitement liées à l'économie informelle, fournissent des services financiers (y compris l'épargne, les prêts et assurances) aux personnes pauvres, n'ayant en général pas la capacité d'accéder à des services bancaires. La microfinance s'est imposée dans de nombreux pays en voie de développement et, dans une certaine mesure, elle a été formalisée par le biais de financements gouvernementaux et commerciaux. En Asie, au cours de la dernière décennie, les institutions commerciales de microcrédit ont connu une « croissance organique explosive » (Kantak 2011).

Encadré 2. L'économie informelle : le secteur privé le plus pauvre

D'abord utilisée en 1972 dans une étude menée par l'OIT, l'économie informelle se réfère à un type d'activité économique à petite échelle, souvent familiale, exploitée et gérée de manière simple.

Ce type de « secteur privé », omniprésent dans les pays du Sud, implique des personnes pauvres et marginalisées qui gagnent tout juste de quoi subvenir avec leur propre travail, combiné à un capital et des ressources très faibles. Tel est le rôle de la petite agriculture, de la pêche, du pastoralisme, de la sylviculture, de l'artisanat et des moyens de subsistance semblables dans les zones rurales, ainsi que les types de production et de services analogues dans les zones urbaines. Ils sont souvent interconnectés par le marché, grâce à de petits financements informels (micro finance), et à travers les coopératives plus formelles et les associations d'entraide.

Les décideurs politiques englobent souvent cette économie informelle quand ils se réfèrent au « secteur privé » dans les pays en voie de développement, afin d'assurer à leur public que leurs programmes de « développement du secteur privé » sont plus destinés à un grand ensemble de bénéficiaires plutôt qu'à un capitaliste bon teint roulant dans des limousines. En effet, le PNUD indique que « le secteur privé est important pour les pauvres — et est souvent mené par les pauvres. » (UNDP 2004)

Les ONG et les organisations caritatives privées sont-elles aussi des acteurs du secteur privé ?

Les organisations non gouvernementales (ONG) et les organisations caritatives privées, de par leur définition même, peuvent être considérées comme faisant partie du secteur privé, dans le sens où elles sont non-gouvernementales. Cependant, une différence fondamentale est que les ONG/OSC et les organisations caritatives sont volontaires par nature et à but non lucratif et travaillent dans l'intérêt du public, ce qui fait d'elles des partenaires idéaux pour le gouvernement. Ainsi, doivent-elles être traitées séparément des entités commerciales dans le contexte du discours politique du Secteur privé dans le Développement (SPD). (Voir encadré 3.)

Comme les entreprises, les ONG et les organisations caritatives mobilisent et gèrent des fonds. Elles concluent également des partenariats pour la coopération au développement, tels que la prestation de services. Il existe des points de convergence avec les entreprises, car de nombreuses entreprises et nombreux chefs d'entreprise se sont associés pour créer leurs propres fondations d'entreprises, souvent dans le cadre de leurs programmes de responsabilité sociétale des entreprises (RSE).

Dans tous les cas, les ONG et les organisations caritatives privées sont de plus en plus appelées à travailler en étroite collaboration avec les entreprises dans le cadre plus spécifique de l'engagement du secteur privé dans la coopération au développement.

Comment le rôle du secteur privé dans le développement a-t-il évolué ?

Depuis le 19^e siècle, époque où le capitalisme est devenu un système prépondérant dans le monde occidental, la pensée sociale dominante attachait toujours la notion de développement économique à celle de croissance de l'entreprise. Les hauts et les bas de la santé économique d'un pays ont été longtemps associés à son expansion ou au rétrécissement de sa capacité à produire et à vendre des biens et des services, à faire de nouveaux investissements et à augmenter les revenus par habitant.

Encadré 3. Le nombre croissant des ONG et leur rôle dans le développement

Au cours des dernières décennies, les ONG se sont rapidement développées à la fois en nombre et dans leur rôle dans le développement. Du milieu des années 1970 au milieu des années 1980, les donateurs ont multiplié par dix leur soutien aux ONG (Hellinger 1987). Les années 1990 marquèrent alors le début d'un processus, au cours duquel les gouvernements qui bénéficiaient de l'aide ont vu leur rôle diminuer. À leur place, ce sont les ONG qui ont pris de l'ampleur, en particulier celles du Nord bien connues de leurs gouvernements respectifs. Dans ce cadre, les ONG ont été vues comme des acteurs clés pour promouvoir la bonne gouvernance en tant « qu'alternative aux États efficace et adaptée, et comme acteurs organisationnels, avec le potentiel pour renforcer les processus démocratiques ». (Lewis 1998, 2)

En 1992, les ONG internationales ont canalisé plus de 7,6 milliards de dollars d'aide vers les pays en voie de développement.¹ En 2004, il a été estimé que les ONG étaient à l'origine d'environ 23 milliards de dollars du montant total de l'aide, soit environ un tiers de l'Aide publique au développement (APD) totale. En 2000, l'ONU a estimé qu'il y avait environ 35.000 grandes ONG établies.

Toutefois, il subsiste de grandes disparités au niveau de l'accès au financement, aux ressources et à un environnement propice, avec les ONG du Nord qui ont plus d'influence que celles du Sud sur la politique de développement à l'échelle internationale et parmi les pays donateurs. Certaines ONG du Nord reçoivent d'importantes allocations d'APD de leurs gouvernements – ce qui soulève les questions de l'indépendance et de la reddition des comptes dans leur financement de la part de ces ONG.

Vers le milieu des années 1990, les ONG du Nord étaient devenues des acteurs centraux au niveau de l'APD, agissant en tant que facilitateurs de projets de développement financés par le Nord et pour canaliser quelque 12 % de l'aide vers les pays en voie de développement (Chege 1999, 6). En l'an 2000,² l'USAID a utilisé les ONG pour canaliser un tiers de son APD, alors que les ONG britanniques recevaient environ 15 % de l'aide du gouvernement entre 2006 et 2010.³ En 2004, il a été estimé que les ONG étaient

1 http://library.duke.edu/research/subject/guides/ngo_guide/igo_ngo_coop/ngo_wb.html#def

2 Cité en 2000 dans Lancaster <http://sites.tufts.edu/jha/archives/381>

3 DFID: Statistiques sur le développement international 2006/7 - 2010/11

responsables d'environ 23 milliards de dollars de l'aide totale, soit environ un tiers de l'APD totale, tandis que, par exemple, les ONG nord-américaines recueillaient au moins 18 milliards de dollars par an (Hudson Institute 2010).

Les ONG humanitaires ont également énormément bénéficié de la hausse du financement privé, en recevant une augmentation de 70 pour cent du financement privé entre 2009 et 2010. Les données recueillies par le rapport de Global Humanitarian Assistance 2012 indiquent que les fonds des donateurs privés représentent une moyenne de 57 % des ressources des ONG. En comparaison, seulement 5 % des ressources de l'ONU sont issues de contributions volontaires au cours de la même période. Le financement des ONG est cependant soumis à de fortes variations en termes de sources officielles et privées.⁴

Dans le même temps, la capacité des ONG à impacter les politiques de développement des gouvernements donateurs a aussi augmenté. Par exemple, au début des années 1990, les ONG du Japon ont commencé à acquérir une plus grande influence sur la politique de l'APD, réussissant à provoquer d'importantes modifications par le biais d'un lobbying et en changeant la dynamique des relations entre la société civile et l'État (Hirata 2002).

⁴ Voir: <http://www.globalhumanitarianassistance.org/reports>

Avec l'immense croissance des entreprises au cours du siècle précédent, en particulier les entreprises détenues par des grandes compagnies, la capacité du secteur privé à façonner et à influencer des économies entières est devenue encore plus grande — dépassant parfois même apparemment le rôle et le pouvoir des gouvernements.

Le rôle du secteur privé dans le développement continue d'évoluer et de façonner l'économie mondiale. Il est donc instructif de suivre ce processus, pour comprendre que les changements de politique au début du 21^e siècle ont conduit à un rôle plus grand du secteur privé dans le développement, avec ses répercussions en particulier sur les populations pauvres du Sud, dans les pays en voie de développement.

Le Keynésianisme de la fin des années 1940 aux années 1960

Depuis la fin des années 1940 jusqu'au début des années 1960, les pays développés, avec les États-Unis en tête, se sont arrogé la mission de

poursuivre la reconstruction et le développement, non seulement de leurs propres économies d'après-guerre, mais également de celles du reste du monde, qui étaient beaucoup moins développées.

Beaucoup de ces pays en voie de développement étaient d'anciennes colonies des puissances occidentales et avaient lutté pour faire avancer les conditions agraires et préindustrielles afin de rattraper les pays industrialisés de l'Occident. Alors qu'ils avaient acquis leur indépendance formelle et le potentiel de déterminer leur propre développement, ces mêmes maîtres ex-coloniaux ont souvent miné leur souveraineté nationale par le biais des traités inégaux et autres arrangements néocoloniaux.

Cela a conduit à une nouvelle division entre quelques pays riches et développés (pays du Nord) et un nombre beaucoup plus important de pays pauvres et en voie de développement (pays du Sud). Ainsi, ont émergé également différents concepts de développement qui tournaient autour de modèles économiques, de stratégies et de programmes visant à combler le fossé non seulement entre les pays riches et les pays pauvres, mais aussi entre les riches et les pauvres au sein de chaque pays.

Pendant cette période, des efforts menés par l'État pour stimuler le développement prédominaient. Cette approche appelée keynésianisme – puisqu'associée principalement aux théories de John Maynard Keynes – repose essentiellement sur des mécanismes initiés par l'État pour parvenir à une croissance économique et à d'autres aspects du développement. Ces approches politiques keynésiennes ont été mises en œuvre à la fois dans le Nord développé et dans le Sud en voie de développement.

Dans les pays développés, les gouvernements sont intervenus activement dans l'activité économique par la politique monétaire et les politiques budgétaires, et à travers des formes de l'État-providence, telles que la protection sociale et la réglementation.

De nombreux pays en voie de développement ont essayé d'imiter les pays développés de l'Ouest grâce à la poursuite de politiques keynésiennes ou de systèmes alternatifs, les gouvernements poursuivant divers modèles indépendants de développement et dirigés par l'État, tels que « la substitution aux importations » et les stratégies de réforme agraire vers l'industrialisation.

Le passage à la politique néolibérale avant les années 1980

Le modèle keynésien a commencé à se fissurer et à montrer ses limites dans les années 1970. Les chocs économiques causés par la débâcle américaine en Indochine, et combinés aux hausses de prix du pétrole par l'OPEP, ont déclenché une récession mondiale, des hausses de taux d'intérêt et des prix des produits de base élevés. Les économies du Nord ont souffert de la « stagflation » (inflation combinée à la stagnation), tandis que les crises de la dette se sont enchaînées dans les pays en voie de développement.

Le protectionnisme keynésien et le développement dirigé par l'État ont alors été critiqués, tandis que les politiques qui mettaient l'accent sur les rôles du secteur privé et de la libéralisation des marchés ont été renforcées (Gore 2000, 792). Ainsi, l'élan de l'agenda néolibéral, qui était en place dans les années 1970 et qui fut consolidé dans les années 1980 et 1990, a été fortement renforcé par la fin de la guerre froide, l'effondrement du bloc soviétique et l'ouverture de la Chine.

Au cœur de ce programme se trouvaient de nouvelles politiques qui ont redessiné la répartition des fonctions entre l'État et les entreprises, avec l'État qui cède la place à la grande entreprise dans de nombreux aspects du développement. Ces politiques, y compris la privatisation, la libéralisation et la déréglementation, ont été adoptées par les pays les plus industrialisés et imposées (souvent à travers les diktats de prêts, d'aide et de conditionnalités) au reste du monde. Beaucoup de ces politiques préfiguraient déjà une grande partie de ce qui sera appelé plus tard la stratégie « de développement du secteur privé ».

This page intentionally left blank

CHAPITRE I

Le changement de politique vers le développement du secteur privé

L'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie explicite pour le développement du secteur privé ont pris plus de deux décennies au FMI, à la Banque mondiale et à l'OCDE — ses partisans les plus zélés. La Banque mondiale et l'OCDE-DAC ont mis en place les lignes directrices de cette stratégie de développement du secteur privé (DSP), les ont diffusées dans d'autres institutions multilatérales, de sorte qu'au milieu des années 2000, le PSD était devenu comme un cadre stratégique retranché, avec l'augmentation de l'aide financière. La tendance s'est poursuivie à travers la récente crise qui a commencé en 2008, étayée par une série de processus officiels de haut niveau de l'ONU, de l'OCDE et du G-20.

Les principales composantes de l'agenda du PSD sont les suivantes : (1) Favoriser un climat d'investissement sain dans les pays en voie de développement grâce à un ensemble de politiques de l'État et des institutions d'appui ; (2) promouvoir l'appui direct aux entreprises privées dans les pays en voie de développement, mettant ostensiblement l'accent sur les PME ; (3) privatiser et réformer les entreprises publiques, pour la création d'un vaste et dynamique secteur privé qui sera autorisé à investir dans la fourniture d'infrastructures et de services sociaux tout en coexistant avec un secteur public plus petit et rationalisé ; et (4) mesurer d'autres thèmes liés au DSP, tels que le développement du secteur financier et de la microentreprise.

La logique sous-jacente de l'agenda du DSP est la suivante : Comme les pays en voie de développement souffrent de la pauvreté, laquelle résulte d'une faible croissance économique, et que l'initiative du secteur privé, axée sur le marché, est le meilleur moteur de la croissance économique en raison de ses avantages intrinsèques, la conclusion inévitable est que le secteur privé doit être développé pour lui permettre de prospérer et de jouer pleinement son rôle dans le développement national. Par conséquent, l'État doit recentrer son rôle.

L'agenda du DSP a été critiqué par la société civile et les acteurs du développement alliés à propos d'un large éventail de questions. Il est considéré comme sapant les capacités et les fonctions publiques tout en omettant de fournir les avantages escomptés en termes de services sociaux plus accessibles, d'infrastructure, de développement rural et de recettes plus importantes pour l'État. À l'échelle mondiale, il favorise les grandes entreprises et dans le cadre de l'ouverture aux investissements étrangers réalisés par le Nord, monte les pays en voie de développement les uns contre les autres. La logique qui soutend le programme du DSP est également critiquée pour n'avoir pas traité les racines du développement inégal entre le Nord et le Sud, mises en évidence par les défauts fondamentaux du système économique mondial dominant.

LE VIRAGE VERS LE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR PRIVÉ, comme stratégie explicite, a pris deux décennies, de 1990 à aujourd'hui, pour être mis en œuvre dans le cadre de toute une série de nouvelles politiques, par les institutions multilatérales, telles que le FMI, la Banque mondiale, l'OCDE et ses pays membres et donateurs.

La Banque mondiale affirme que « le développement du secteur privé a toujours été au centre de [ses] activités ». Toutefois, durant les années 1960 et 1970, la majeure partie des fonds et des programmes pour les pays en voie de développement ont été distribués par le biais des gouvernements plutôt que directement par le biais de l'investissement privé.

Pendant les années 1980, la Banque mondiale utilisait déjà la politique comme effet de levier sur les pays en voie de développement (en particulier

ceux lourdement endettés) pour commencer à mettre en œuvre l'agenda néolibéral pour le commerce et l'investissement. Son principal levier a pris la forme de programmes d'ajustement structurel (PAS), lesquels ont permis aux politiques néolibérales d'élargir le rôle du secteur privé dans le développement tout en imposant une diminution corollaire correspondante du rôle de l'État.

Le DSP est devenu un « principe d'organisation, » avec la réorganisation du Groupe de la Banque mondiale en 1993. Cela a entraîné un ancrage des programmes liés au DSP dans une séparation fonctionnelle. (Banque mondiale, 2002, 21)

Entre-temps, en 1995, l'OCDE-CAD a publié le « soutien au Développement du Secteur privé », un document qui reflète un large consensus parmi les pays donateurs, sur l'importance stratégique et les principales caractéristiques du DSP (OCDE-CAD 1995, 3-5). En 2002, la Banque mondiale détaille globalement, dans un document, sa propre stratégie du DSP. Des documents de suivi de la mise en œuvre de la stratégie du DSP ont été élaborés, à la fois dans les versions de l'OCDE et de la Banque mondiale.

Comme principe et cadre fondamentaux de politique de développement, la stratégie du DSP, dans ses diverses itérations, a ensuite été arrangée, mise en avant et combinée avec d'autres cadres de politique par une multitude d'organisations des Nations Unies, d'agences, de pays donateurs et d'autres institutions multilatérales. Vers le milieu des années 2000, le DSP, comme cadre stratégique, est ancré dans le discours international du développement.

Face aux récentes crises, l'accent est remis sur le DSP

La crise actuelle, qui a commencé en 2008, a mis en évidence les défauts majeurs et les nombreux échecs de l'agenda néolibéral, y compris les politiques qui ont favorisé le développement du secteur privé. Pourtant, les États du Nord et d'autres acteurs de développement ont continué à poursuivre la stratégie de DSP, certains virant encore plus fortement en faveur de celui-ci et au détriment des efforts dirigés par l'État.

Cette tendance a été étayée par une série de processus et de déclarations officielles de haut niveau dominées par les États du Nord au cours des dernières années. Cela inclut les derniers sommets du G-20 en 2010 (Séoul,

Corée) et 2012 (Los Cabos, au Mexique) ; le quatrième Forum de haut niveau sur l'efficacité de l'aide en 2011 (Busan, Corée) ; la Conférence des Nations Unies sur le développement durable en 2012 (Rio de Janeiro, Brésil) ; le programme d'Appel à l'action du monde des affaires, parrainé par l'ONU en 2008 ; et « l'Agenda pour le changement » de la Commission européenne en 2011.

Quelles sont les principales composantes du programme de DSP ?

Comme mentionné dans un document de l'OCDE (1995) et dans un document similaire de la Banque mondiale (2002), la stratégie du DSP s'accompagne de plusieurs autres mesures clés et interdépendantes. Celles-ci permettent (a) de favoriser un climat d'investissement sain ; (b) de soutenir directement les entreprises privées ; (c) de réformer et de privatiser les entreprises publiques ; (d) de réformer et de développer le secteur financier ; et (e) de développer les microentreprises, entre autres.

Favoriser un climat d'investissement sain

Selon la Banque mondiale, la première composante majeure de la stratégie du DSP, comme appliquée dans les pays en voie de développement, est la promotion d'un climat d'investissement sain. (Dans le document de l'OCDE, on s'y réfère sous le terme : « environnement propice efficace et accueillant »). Par les termes tels que « climat d'investissement sain » ou « environnement propice efficace et accueillant », on entend :

- un système de gouvernance qui permet aux grandes entreprises de fonctionner librement sans harcèlement et tracasseries administratives, tout en assurant des règles fiables sur les contrats, la propriété, la protection des droits de propriété et la résolution des différends ;
- des infrastructures physiques, des chaînes logistiques et des services d'information qui permettent à ces entreprises de fonctionner efficacement ;

- le renforcement de la concurrence et (le cas échéant) une réforme juridique et réglementaire des entreprises, et une bonne gouvernance des affaires en vue de canaliser l'initiative privée pour le bien public;
- des institutions juridiques pour soutenir une économie de marché dans un contexte concurrentiel, avec un accent particulier mis sur les règles commerciales et l'accès aux marchés internationaux ;
- des politiques fiscales appropriées et des procédures de recouvrement des impôts ;
- le développement du secteur financier ;
- le développement des ressources humaines et du marché du travail ;
- et généralement, d'autres politiques et mesures publiques qui stabilisent l'environnement macro-économique (WB 2002 ii ; OCDE, 1995, 17-19)

Selon ce point de vue, la clé de l'amélioration du climat d'investissement d'un pays est de veiller à ce que son gouvernement adopte et mette en œuvre une politique publique globale, ainsi que des institutions d'appui nécessaires, pour favoriser le secteur privé.

Pour opérationnaliser ces efforts en vue d'un « climat favorable aux investissements, » la Banque mondiale entreprend trois types d'enquêtes qui collectent des informations sur les conditions d'investissement dans le temps et à travers les pays : les enquêtes auprès des entreprises, les enquêtes sur le climat d'investissement en milieu rural (non agricoles) et le projet « Doing Business » qui repose sur des enquêtes d'experts.

Par exemple, la publication du « Doing Business » prétend utiliser des indicateurs mesurables pour créer « une base objective permettant de comprendre et d'améliorer l'environnement réglementaire des entreprises partout dans le monde ». Ses classements annuels ont augmenté, passant d'une couverture de cinq ensembles d'indicateurs et 133 économies en 2003 à 11 ensembles d'indicateurs et 183 économies en 2012.

Ces résultats d'enquêtes sont ensuite introduits dans des indicateurs d'évaluations (dits « produits de diagnostic ») qui analysent systématiquement

Encadré 4. Conseils stratégiques directs aux gouvernements du Sud

Les politiques directement conseillées aux gouvernements du Sud sont en augmentation. Elles sont proposées par plusieurs acteurs, y compris des États du Nord, la Banque mondiale — IFC, des banques multilatérales de développement, et les conseils consultatifs aux investisseurs nationaux.

En 2005, la IFC a noté qu'elle était « de plus en plus engagée dans la fourniture d'assistance technique et services consultatifs, lui permettant de jouer un rôle très ciblé dans des domaines clés, tels que la privatisation et la promotion des IDE, et aidant les gouvernements à établir le cadre d'activation des activités, telles que le leasing et les bourses. » (IFC 2005, 23)

La IFC a maintenant élargi ses services consultatifs. Depuis 2005, un portefeuille d'un million de dollars et représentant 1262 emplois a été multiplié par sept. Dans le même domaine, le personnel des services consultatifs représente maintenant la majorité de la présence de la IFC dans les pays en voie de développement.

D'autre part, les Conseils aux investisseurs sont de petits groupes consultatifs de haut niveau, dirigés par le secteur privé, composés en général de 15 à 20 dirigeants d'entreprises issus du secteur privé national et des investisseurs étrangers. Les Conseils se tiennent deux fois par an et sont dirigés par le Président ou le Premier ministre du pays, avec la présence d'autres ministres également. Les problèmes sont identifiés dans les réunions, puis suivis par des groupes de travail composés d'entreprises, d'associations d'entreprises locales, et de décideurs politiques (BM 2003, 10).

les questions du climat des investissements par pays, généralement en consultation avec le gouvernement et le secteur privé du pays, et de plus en plus en partenariat avec les gouvernements donateurs intéressés.

Un tel processus peut aboutir à des recommandations politiques formelles, telles que les révisions des politiques de développement, l'introduction dans tous les cas de la stratégie d'assistance des pays (SAP) de la Banque mondiale et du Document de stratégie de réduction de la pauvreté du pays concerné (DSRP). Ces documents de politique forment alors une base pour la Banque mondiale dans ses prises de décisions pour les opérations de prêts. La mise en œuvre des réformes des politiques implique également le

suivi des résultats et des conseils aux investisseurs, qui sont tous les deux tirés par le secteur privé. (Voir encadré 4.)

Le soutien direct aux entreprises privées

La stratégie du DSP accorde une grande importance à divers types de soutiens directs aux entreprises formelles dans les pays en voie de développement. Les Institutions financières internationales (IFI), les pays donateurs et le secteur privé dans les pays développés doivent fournir un tel appui « en soutenant la formation et les services techniques, en encourageant le transfert de technologie et l'investissement direct étranger, et en favorisant les services et les ressources financiers appropriés » (OCDE-CAD 1995, 27).

La taille, la compétitivité, la productivité et l'efficacité des entreprises locales sont toutes ciblées pour l'amélioration. Cependant, on confie également des rôles importants aux investissements étrangers et aux sociétés étrangères, notamment au travers de partenariats public-privé (PPP). Dans ces partenariats, le secteur privé se joint à l'État pour mettre en œuvre des projets d'infrastructures et des services publics essentiels de base (pour plus de détails sur la privatisation et les PPP, voir plus loin.)

Le soutien est ostensiblement axé sur les petites et moyennes entreprises nationales et sur les entrepreneurs dans des contextes informels, comme dans les zones rurales. En tout cas, un tel soutien est fondé sur des climats d'investissement solides et la compatibilité avec les forces du marché. Par exemple, dans le cas des programmes de prêts de la IFC, son soutien aux PME passe par le « soutien des grossistes » à travers des intermédiaires financiers plutôt que de soutenir directement les PME. (BM 2002, 40). Même dans le cadre de microentreprises, le contexte de marché libre et de concurrence reste dominant (BM 2002 ii ; OCDE-CAD 1995, 31).

Selon l'OCDE : « Faciliter la création et la croissance des entités commerciales est le noyau même de la stratégie de développement du secteur privé. Un secteur d'entreprises diversifié et généralisé produisant efficacement des biens et des services pour la consommation intérieure et étrangère est une source de dynamisme économique, de richesse, d'entrepreneuriat et d'innovation ».

La privatisation et la réforme des entreprises publiques

Le document principal de l'OCDE sur le DSP ne mâche quant aux raisons pour pousser à la privatisation, combinée à la réforme dans les entreprises publiques : « Les programmes de privatisation sont un élément important du développement du secteur privé. Ils couvrent les actes de transfert de propriété des entreprises publiques (EP) vers des intérêts privés, pour liquider les entreprises publiques non viables, et pour améliorer la performance des entreprises qui resteront dans le domaine public ».

La stratégie de DSP de l'OCDE prévoit que « le développement d'un secteur privé plus grand, plus dynamique coexistant en parallèle à un secteur public plus petit, mais plus efficace. » Alors que l'organisation permet aux entreprises publiques rentables de rester en l'état, elle attend également que l'amélioration des opérations « contribue à ouvrir des opportunités de désinvestissement à une date ultérieure. » En bref, l'OCDE veut éliminer les entreprises d'État, mais d'une manière judicieuse et méthodique. (OCDE-CAD 1995, 24)

La stratégie de DSP de la Banque mondiale (BM) rappelle en particulier la nécessité d'étendre la participation du secteur privé aux infrastructures, notamment aux transports, à la télécommunication, à la production d'électricité et aux installations d'eau. Elle préconise également la prestation privée de services sociaux tels que la santé et l'éducation. La Banque mondiale promet que son soutien à l'implication du secteur privé dans les services d'infrastructure et sociaux viendra compléter les programmes gouvernementaux, « qui continueront à être soutenus » par la Banque. (BM 2002 v)

La concurrence sur le marché, pour le marché. La stratégie de DSP de la Banque mondiale tente d'équilibrer deux approches pour le maintien d'un environnement concurrentiel, tout en distinguant « la concurrence sur le marché » de « la concurrence pour le marché. » Elle soutient la nécessité d'une pleine privatisation dans des « secteurs concurrentiels » tels que l'agriculture, la production, l'exploitation minière et certaines sections du système d'infrastructure. Ici, la règle reste « la concurrence sur le marché. »

Dans le même temps, elle reconnaît que d'autres sections des infrastructures sont des monopoles naturels, dans lesquels le service est mieux assuré par un fournisseur unique. Dans de tels cas, la « concurrence

pour le marché » peut être adoptée, dans le cas où les prestataires appellent au droit à fournir le service. « Le fournisseur le plus efficace serait choisi et supervisé par une certaine forme d'institution de régulation publique » (BM 2002, 12).

Les partenariats public-privé (PPP). La première vague de projets de privatisation, notamment en Amérique latine, en Europe de l'Est et dans divers pays d'Asie, a conduit à des échecs, à une performance affaiblie des services publics, et à un mécontentement auprès des travailleurs du secteur public et des consommateurs. En réponse, de nombreux tenants de la privatisation sont passés à des régimes modifiés vont alors se ranger sous le label de « partenariats public-privé » (PPP). Les premiers PPP émergent au début des années 1990 en Europe, puis se propagent rapidement dans d'autres pays développés, et deviennent partie prenante de la politique de développement officielle imposée aux pays en voie de développement.

La Banque mondiale, par exemple, offre aujourd'hui, par le biais d'Investissements financiers des entreprises (IFE), des conseils aux gouvernements concernant la conception et la mise en œuvre des projets basés sur les PPP, souvent axés sur l'infrastructure et l'accès aux services publics de base tels que l'eau, la santé et l'éducation. Sous l'impulsion des PPP, le secteur privé finance, construit et gère des projets. À leur tour, les gouvernements garantissent des revenus produits par la mise en œuvre du projet, et sont d'accord pour compenser tout déficit qui entraverait la productivité.

L'aide basée sur les résultats (ABR). La stratégie de DSP de la Banque mondiale favorise également des programmes et des projets dans le cadre du régime d'aide en fonction des résultats (ABR), lequel est étroitement lié au système PPP. Dans un projet ABR, les financements publics appuyés par les bailleurs de fonds ne sont libérés que lorsque les prestataires de services privés obtiennent des résultats du côté des consommateurs. Par exemple, les fonds publics ne subventionnent les coûts de consommation que lorsque l'eau et l'électricité sont effectivement acheminées vers les clients, mais pas lorsque les installations d'infrastructures sont en cours de construction. Le financement ABR est prévu pour aider à améliorer le pouvoir d'achat des consommateurs, et en même temps récompenser les prestataires de services privés qui s'acquittent réellement de leurs tâches (Banque mondiale 2010, 4).

Autres mesures liées au DSP

La réforme et le développement du secteur financier. La stratégie de DSP reconnaît le besoin crucial de développer d'une manière efficace les marchés financiers, les institutions, les instruments et les normes dans le but de mobiliser l'épargne nationale, d'attirer des capitaux extérieurs suffisants et d'allouer des capitaux rares « là où les rendements sont les plus élevés. » Elle note que le secteur financier est en crise dans de nombreux pays en voie de développement. Elle appelle à une action urgente pour réhabiliter les banques en difficulté et renforcer les intermédiaires financiers dans leur ensemble ; promouvoir de nouveaux instruments financiers ; intégrer les expéditeurs et récepteurs « non bancarisés » tels que le paiement des travailleurs d'outre-mer envoyés dans le système financier ; et les réformes et politiques institutionnelles pour libéraliser les taux d'intérêt et le crédit, entre autres (OCDE-CAD 1995, 20 ; OCDE-CAD 2006, 59-62).

Le développement de la microentreprise. La stratégie de DSP reconnaît l'économie informelle ou les microentreprises et leurs nombreux liens et impacts positifs, comme un élément important de l'économie des pays en voie de développement. Elle prend note de la nécessité de faire évoluer les « intermédiaires secondaires locaux qui peuvent toucher un très grand nombre de microentreprises et/ou leurs organisations d'entraide » et de fournir des services techniques et de formation. En ce sens, les ONG (en particulier, celles axées sur les affaires) ainsi que les coopératives se sont montrées plus efficaces que le secteur public. Le but ultime dans le développement des microentreprises est de les intégrer dans le secteur formel des entreprises (OCDE-CAD 1995, 31-35).

Autres mesures. Les autres mesures liées au DSP et définies par la Banque mondiale et l'OCDE comprennent :

- assurer la viabilité de l'environnement des entreprises (OCDE-CAD 1995, 36) ;
- développer les institutions qui « aident les entrepreneurs à s'aider eux-mêmes », par le biais de chambres de commerce, de groupes de pression, de l'amélioration de la gouvernance d'entreprise et de relations publiques, entre autres (OCDE-CAD 1995, 38) ; et

- améliorer la coopération et la cohérence des politiques entre les pays donateurs (OCDE-CAD 1995, 39).

Qui assure la promotion de l'agenda du DSP ?

Le FMI, la Banque mondiale et les autres institutions financières internationales (IFI) ont longtemps été les forces vives pour promouvoir le programme DSP comme point d'ancrage fondamental de leurs stratégies de développement et de leurs priorités de financement. (Voir encadré 5.)

Le Groupe de la Banque mondiale, en particulier, s'est depuis longtemps positionné pour mettre en œuvre de façon effective sa stratégie de DSP. La Société financière internationale (IFC en anglais), sa branche d'investissement à but lucratif et pour les projets commerciaux, est restée fidèle à son mandat spécifique qui est d'« aider à créer les conditions propices à la circulation des capitaux privés » (IFC 2005, 2). Ses services consultatifs d'investissement, d'autre part, aident les États à mettre en œuvre des réformes visant à améliorer leur environnement commercial pour attirer les investissements.

Ainsi, les grands pays donateurs de l'OCDE et les États membres du Groupe des 20, y compris leurs agences de développement bilatérales et les banques régionales de développement qu'ils dominent habituellement, ne sont jamais loin derrière les IFI pour appuyer les conditionnalités orientées du DSP.

L'ONU, en particulier ses puissants États membres et organismes-clés, a également eu tendance à suivre l'exemple des IFI, des banques multilatérales de développement (BMD), et de l'OCDE dans la promotion de la stratégie de DSP.

Accroître le soutien financier au DSP

L'élaboration de la stratégie politique de DSP dans les pays développés, avec comme principaux initiateurs les organisations multilatérales clés et les grands lobbies d'affaires, a été assortie d'un soutien financier accru, des mêmes sources, au secteur privé et aux diverses initiatives de DSP. Cette

Encadré 5. Les institutions financières internationales impliquées dans les activités du secteur privé

Voici quelques exemples de banques multilatérales de développement ou d'institutions financières impliquées dans les activités du secteur privé :

- Banque africaine de développement (BAfD)
- Banque asiatique de développement (BAfD)
- Banque de développement du commerce de la mer Noire (BDCMN)
- Banque latine de développement (CAF)
- Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD)
- Banque européenne d'investissement (BEI)
- Banque interaméricaine de développement (BID)
- Société interaméricaine d'investissement (SII)
- Société financière internationale (IFC)
- Société islamique pour le développement du secteur privé (ICD)
- Fonds d'investissement multilatéral (FIM)
- Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA)
- Banque nordique d'investissement (NIB)
- Fonds de l'OPEP pour le développement international (OFID)

Voici, d'autre part, des exemples d'institutions bilatérales de financement du DSP :

- Société belge d'investissement international (SBI-BMI)
- Société belge d'Investissement pour les Pays en voie de développement (BIO)
- CDC Group (Institution anglaise de financement du développement)
- COFIDES (Institution espagnole de financement du développement)
- Fonds danois pour l'industrialisation des pays en voie de développement (IFU)
- DEG (Institution allemande de financement du développement)
- Banque de développement de l'Autriche (OeEB)

- Banque de développement entrepreneurial des Pays-Bas (FMO)
- Fonds finlandais pour la coopération industrielle (Finnfund)
- Investissements et Promotions de sociétés françaises pour la coopération économique (Proparco)
- Banque japonaise pour la coopération internationale (JBIC)
- Fonds d'investissement norvégien pour les pays en voie de développement (Norfund)
- Sociétés privées d'investissement à l'étranger (OPIC, États-Unis)
- SIMEST (Institution italienne de financement du développement)
- SOFID (Institution portugaise pour le développement de la Finance)
- Fonds suédois
- Fonds d'investissement suisse pour les marchés émergents (SIFEM)

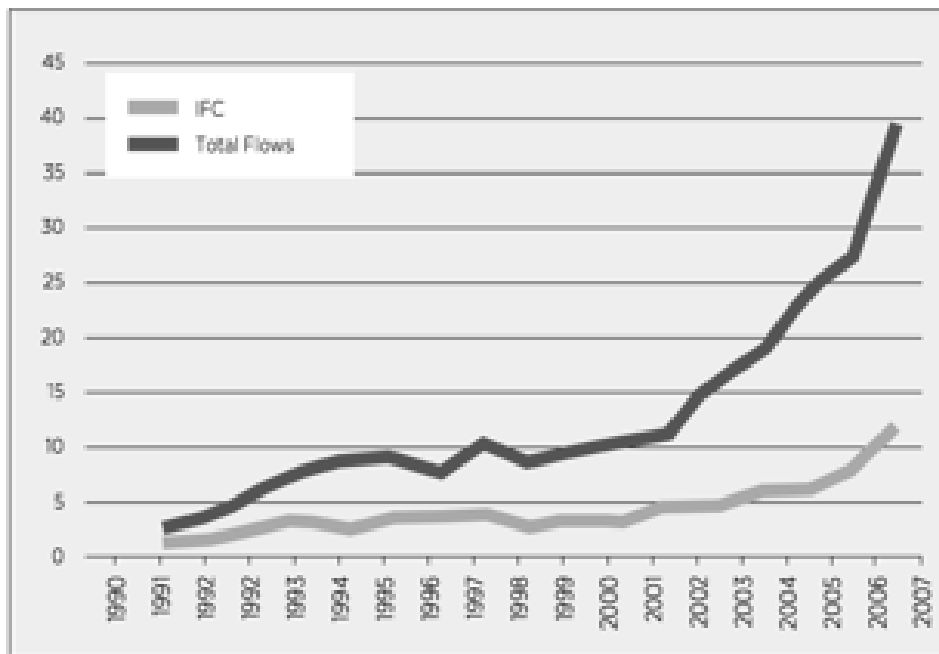
Source : Institutions internationales de financement et de développement par le secteur privé. Un rapport conjoint de 31 institutions multilatérales et bilatérales de financement du développement. P. IV

tendance s'est poursuivie durant les années 1990 et 2000, et jusqu'à la présente décennie.

Les flux financiers des banques multilatérales vers le secteur privé ont été multipliés par dix depuis 1990 pour atteindre plus de 40 milliards de dollars par an (ActionAid et al. 2010).

Il y a eu une augmentation globale et rapide du financement des institutions financières internationales et des pays donateurs à l'égard du secteur privé, au détriment de l'aide au développement dirigé par l'État. Ces décaissements en faveur du secteur privé pourraient dépasser 100 milliards de dollars d'ici 2015, ce qui représenterait près d'un tiers du financement public extérieur des pays en voie de développement (Eurodad 2012, 3-4).

En 2010, la IFC (la branche privée de la Banque mondiale) a battu le record avec un investissement de 18 milliards de dollars de prêts à des entreprises privées opérant dans des pays en voie de développement — 4,9 milliards de dollars ont été investis dans des pays en voie de développement à faible revenu. Comme le note la Brookings Institution, ce chiffre représente cinq fois son niveau de 2002, et à ce rythme les prêts privés de la IFC vont

Tableau 1. Financement multilatéral du secteur privé 1990-2007

Source : Figure 1, p.4 : <http://www.brettonwoodsproject.org/doc/private/privatesector.pdf>

dépasser les activités de prêts et de dons aux gouvernementaux de la Banque mondiale, au cours des 10 prochaines années (Chandy 2011, 10).

Au cours des dernières années, il y a eu une forte hausse des décaissements ayant comme objectif de stimuler DSP

Quels sont les arguments communs dans la promotion du DSP ?

La logique sous-jacente du DSP

Comme exprimé dans les différents documents qui articulent, détaillent et font la promotion de la stratégie DSP, la logique qui souligne ses arguments peut être comprise comme suit :

Premièrement, la situation de base des pays en voie de développement est qu'ils souffrent d'une faible croissance économique, qui entraîne à son tour la pauvreté.

Deuxièmement, l'initiative du secteur privé est le meilleur moteur de la croissance économique. Cette croissance crée des emplois, augmente les revenus, fournit les biens et services nécessaires à l'amélioration du niveau de vie et contribue aux impôts et taxes destinés à financer la santé, l'éducation et d'autres biens publics. L'incidence globale est la réduction de la pauvreté et d'autres possibilités de développement.

Troisièmement, la raison en est la capacité inhérente du secteur privé, devenue efficace du fait de marchés concurrentiels, à mobiliser des ressources beaucoup plus importantes, et à les utiliser de manière plus efficace grâce à l'innovation managériale, organisationnelle et technologique. Sur cette base, il a la capacité d'offrir des options plus larges, une meilleure qualité et des résultats plus efficaces par rapport au secteur public.

Quatrièmement, la conclusion inévitable est que le secteur privé doit lui-même être développé afin qu'il puisse jouer son rôle dans le développement d'un pays dans son ensemble. Il doit disposer de tout le soutien dont il a besoin et on doit lui permettre de prospérer dans le meilleur climat d'affaires possible.

Cinquièmement, les efforts du secteur public devraient fonctionner de manière compatible avec les efforts du secteur privé. L'État doit recentrer son rôle afin qu'il appuie les entreprises, les investissements privés et le marché, les réglementer seulement lorsque c'est nécessaire, plutôt que d'entrer en conflit avec elles.

Sixièmement, tous ces constats ont été tirés de l'expérience des pays développés, et devraient aussi marcher pour les pays en voie de développement.

« Croissance, réduction de la pauvreté, amélioration de la qualité de la vie »

La toute première phrase dans le document de stratégie de DSP de la Banque mondiale (2002, i) dit : « le développement du secteur privé (DSP) est vise à promouvoir la croissance, réduire la pauvreté et aider les gens à améliorer leur qualité de vie. »

L'OCDE a emballé sa propre stratégie DSP, en grande partie de la même manière, avec l'adoption de l'expression « croissance propauvre » comme

un résumé succinct des objectifs de DSP. Il déclare : « Dans le monde entier, le secteur privé est le principal contributeur à la croissance économique et à la création d'emplois. Promouvoir un secteur privé plus dynamique et vivant a, par conséquent, une place centrale dans efforts redoublés pour réduire la pauvreté dans les pays en voie de développement et atteindre les OMD ». (OCDE-CAD 2006, 14)

Mettant l'accent sur le thème de la « croissance propauvre » et « réduction de la pauvreté, » les défenseurs de la politique de DSP énumèrent en détail les avantages et bénéfices suivants pour un pays en voie de développement et ses pauvres en particulier :

D'abord, par la promotion de l'esprit d'entreprise, de la croissance économique, de la compétitivité et de la stabilité, le DSP permet à l'économie de créer davantage d'emplois et des moyens de subsistance, et d'augmenter les revenus des pauvres.

Deuxièmement, par la promotion de l'initiative privée, la participation au développement des infrastructures et la fourniture de meilleurs services de base, tout en travaillant en partenariat avec l'État, le DSP contribue à assurer l'accès des populations aux infrastructures et services qui offrent une meilleure qualité de vie.

Troisièmement, en créant des conditions favorables à l'augmentation des revenus du secteur privé, le DSP contribue à l'augmentation des recettes d'impôt, permettant ainsi aux gouvernements de financer des programmes de dépenses publiques au bénéfice des populations.

Quatrièmement, la stratégie DSP considère les micro-entrepreneurs et les PME comme une partie tout aussi importante du secteur privé que les sociétés transnationales géantes et autres grandes entreprises. Le DSP a l'intention de permettre aux entreprises formelles de mettre en place des intermédiaires et des liens pour puiser dans l'économie informelle et ses micro-entrepreneurs et, éventuellement, les absorber dans l'économie formelle.

Outre les principaux arguments mentionnés ci-dessus, le DSP est également présenté comme une panacée englobant tout pour les pays en voie de développement et leurs problèmes de sous-développement. Il est censé générer d'autres effets multiplicateurs en matière de gouvernance

(par exemple : reddition de comptes des systèmes politiques, processus participatifs), d'égalité sociale (par exemple, la parité entre les sexes, les normes du travail) et d'autres défis sociaux et environnementaux. Ainsi, les avantages supplémentaires suivants générés par le DSP sont mentionnés :

Cinquièmement, les emplois et revenus créés par des entreprises privées mèneraient à une répartition plus équitable des bénéfices de la croissance à plus de gens. Dans le cas des microentreprises, celles-ci sont encore améliorées en raison de leur incidence particulièrement directe sur la réduction de la pauvreté et sur l'intégration des femmes et d'autres secteurs sociaux marginalisés dans l'économie formelle.

Sixièmement, le DSP engage aussi des gens plus activement dans les processus de production et de prise de décisions, qui affectent leurs vies, promouvant ainsi les objectifs des bailleurs de fonds pour le développement participatif et la bonne gouvernance. Un secteur privé croissant crée de nouveaux acteurs de l'économie, promeut le développement d'une société civile plus pluraliste qui peut conduire à des systèmes politiques plus redevables et des normes du travail en hausse.

Septièmement, et dernièrement, la combinaison d'une concurrence accrue, des forces du marché et des motivations de profit stimule une meilleure utilisation des ressources humaines et matérielles, réduisant ainsi l'épuisement des ressources. Il crée également la base d'imposition et le potentiel des instruments de politique fondés sur le marché pour relever les défis sociaux et environnementaux. (OCDE-CAD 1995, 3-5)

Quelles sont les principales critiques de l'approche du DSP ?

Le DSP contourne les défauts fondamentaux du système économique mondial

Un argument majeur en faveur du DSP est que les pays en voie de développement au Sud souffrent d'une faible croissance économique. En effet, leurs secteurs privés sont fragiles, alors que les pays du Nord ont atteint des niveaux élevés de développement parce que leurs secteurs privés ont été autorisés s'investir pleinement.

Cet argument passe sous silence trois séries de faits essentiels que même les défenseurs les plus optimistes du DSP ne peuvent nier :

Tout d'abord, historiquement, au siècle dernier, et jusqu'à maintenant, la croissance économique accumulée qui a conduit à des niveaux élevés de développement dans les pays d'Europe et d'Amérique du Nord a été acquise par le colonialisme et, plus tard, par les relations néocoloniales avec les vastes territoires d'Asie, d'Afrique, et d'Amérique latine.

La formidable croissance et la domination des économies avancées du Nord ne se sont pas révélées dans l'isolement, au sein de leurs propres frontières individuelles. Cela a été possible grâce à des décennies, voire des siècles, d'accaparement colonial systématique des terres et de pillage des ressources, d'échanges inégaux, d'investissements et de prêts coûteux, de main-d'œuvre libre bon marché, et même d'utilisation de main-d'œuvre esclavagiste durant certaines périodes.

Pour le dire simplement, l'histoire nous enseigne que le développement du Nord et l'absence de développement au Sud sont, dans une large mesure, mutuellement la cause l'un de l'autre.

Deuxièmement, historiquement, au siècle dernier, et surtout sous la bannière de l'agenda néolibéral qui a dominé les politiques de développement depuis les années 1980, les répercussions fondamentales du rôle pleinement rempli par le secteur privé (tout en rendant le rôle du secteur public subordonné) ont conduit à l'ouverture des vannes vers croissance incessante et non réglementée.

Cela a débouché sur une tendance cyclique des crises économiques, résultant périodiquement en de profondes récessions et dépressions prolongées, au cours desquelles des économies entières ont souffert de faillites nombreuses et massives, de chute de la production et de la productivité, du chômage et de la perte de revenu. Depuis les années 1980, ces crises cycliques sont mondialisées et aggravées, précisément à cause de ce modèle non régulé de croissance privée qui s'est étendu à toutes les régions du monde et à tous les secteurs de l'économie, y compris aux plus sensibles à la spéculation financière.

Les racines de la crise financière et économique de 1997, 2002 et 2008, par exemple, n'ont pas été finement analysées ni traitées par la stratégie du DSP.

Troisièmement, la stratégie de DSP passe sous silence le problème de longue date des disparités de revenus bruts, pour ne pas mentionner d'autres inégalités sociales présentes dans les pays en voie de développement et même dans les pays développés.

Plutôt que d'enquêter sur les corrélations évidentes ou les liens de causalité entre les disparités de revenus et la domination de l'entreprise, la stratégie s'en tient aux présomptions néolibérales discréditées de « la théorie du ruissellement ». Autrement dit, les avantages de la croissance économique tirée par le secteur privé vont se répandre dans la population et réduire les disparités de revenu par le biais des mécanismes du marché et les politiques de soutien de l'État.

PSD favorise les grandes entreprises du Nord —

Les efforts basés sur le DSP visant à atteindre et maintenir un « climat d'investissement sain » et fournir un soutien direct au secteur privé, à première vue, ne sont pas censés faire la distinction entre les sociétés transnationales et les autres grandes entreprises, les PME et les microentreprises. En fait, la ligne officielle est que le DSP doit fournir une attention particulière aux PME et aux microentreprises.

Toutefois, la réalité est que les politiques et le financement du DSP bénéficient principalement aux grandes sociétés basées au Nord et présentant d'importantes opérations dans les pays en voie de développement.

Une étude Eurodad de 2012 a mis en lumière le fait que le soutien direct au secteur privé par la IFC de la Banque mondiale et la Banque européenne d'investissement stimule les grandes entreprises du Nord plutôt que les PME basées dans les pays en voie de développement. Seulement 25 % de l'ensemble des entreprises soutenues par la BEI et la IFC étaient domiciliés dans des pays à faible revenu, tandis que la moitié soutient des entreprises basées dans les pays de l'OCDE et les paradis fiscaux (Eurodad 2012, 4)

La prémisse néolibérale tacite derrière cela est que les sociétés transnationales et autres sources d'IDE offrent des avantages au secteur privé

dans les pays en voie de développement que les entreprises locales peuvent à peine égaler. Les entreprises étrangères bénéficient d'un avantage important au niveau de la productivité du travail, de la compétitivité, de la technologie et de l'accès au marché international, entre autres. (Mallampally et Sauvart, 1999) Ainsi, le postulat soutient que ces entreprises locales devraient être encouragées à investir dans les pays en voie de développement afin qu'elles puissent partager ces avantages.

La contribution des IDE dans les pays en voie de développement, induit de multiples répercussions sur les questions de main d'œuvre, sociales, environnementales et de développement. Par exemple, l'indice de la contribution des IDE de la CNUCED confirme que les IDE « ne sont pas homogènes et que leur contribution économique peut différer sensiblement entre les pays, même ceux qui présentent des niveaux similaires d'IDE. Cela confirme que la politique joue un rôle essentiel dans la maximisation des effets positifs et dans la minimisation des effets négatifs des IDE ». (CNUCED 2012, 34)

Cependant, au-delà des critères de la CNUCED, un grand éventail de documents indépendants pense que les sociétés transnationales et autres sources IDE fournies par les entreprises ont, dans le meilleur des cas, un impact mitigé. Les pays en voie de développement doivent troquer des inconvénients à long terme pour des avantages, la plupart du temps, à court terme.

Les sociétés transnationales et autres grandes entreprises domiciliées au Nord investissent dans des secteurs choisis dans les pays en voie de développement, non pas parce qu'elles se sont engagées à développer pleinement et durablement ces pays, mais parce qu'elles cherchent continuellement des coûts de production moindres en termes de matières premières et de main-d'œuvre, de plus grandes parts de marché, moins de charges fiscales, des taux plus élevés de profit, un environnement commercial plus stable et d'autres possibilités économiques.

Cela ne veut pas dire que les IDE ne stimulent pas la croissance économique et d'autres retombées qui apportent des avantages appréciables aux pays en voie de développement, si seulement comme un résultat indirect de leurs opérations dans le pays axées sur certaines industries nouvelles. Au fond, cependant, c'est que les sociétés transnationales et autres investisseurs

étrangers viennent pour leur propre bénéfice, au prix de retombées négatives pour les pays en voie de développement.

Parmi ces répercussions négatives, on compte l'effondrement des entreprises nationales incapables de soutenir la concurrence, des distorsions de main-d'œuvre, de prix et d'autres, provoquées par les opérations de courte durée, mais intenses et très rentables, comme dans les industries extractives, les infrastructures et les services ; la perte de patrimoine national et communautaire sur les terres et les ressources achetées par les sociétés transnationales et les investisseurs spéculatifs ; les perturbations lorsque les flux d'IDE volatils migrent vers des endroits plus avantageux ; et les pratiques illicites qui se manifestent par la dégradation de l'environnement, la corruption, l'évasion fiscale et les violations des droits de l'homme.

Avec les flux vers le secteur public en déclin au profit des flux vers le secteur privé, de nombreux pays en voie de développement, lesquels courtisent l'entrée des IDE, sont de moins en moins capables de négocier les offres qui serviraient au mieux leurs économies et leurs peuples. Par contre, les investisseurs étrangers sont en mesure de dicter des conditions les plus favorables pour eux.

Le DSP dresse les pays en voie de développement les uns contre les autres

L'idée de base derrière les enquêtes sur « un climat d'investissement sain » et les outils de diagnostic – en particulier le programme Doing Business – d'IFC de la Banque mondiale, ne consiste pas vraiment à conseiller un pays en voie de développement dans la conception et la mise en œuvre de sa propre stratégie de développement – notamment en améliorant son propre climat d'investissement. L'idée est plutôt de s'adapter à ses propres conditions et à son secteur privé national. Le Doing Business utilise plutôt un indice global commun pour classer les pays en fonction de la facilité accordée aux investisseurs étrangers à opérer à l'intérieur et à en sortir. Le mécanisme de classement pousse sérieusement les pays en voie de développement à rivaliser les uns contre les autres pour attirer des IDE, dans une course vers le bas en termes de faible réglementation, de réduction des salaires, d'octroi d'incitations fiscales, de privatisation des entreprises d'État, et ainsi de suite.

Encadré 6. Étude de cas sur le « Doing Business » en Géorgie

Le « Doing Business », publication annuelle la plus diffusée de la Banque mondiale, salue l'ancienne République soviétique de Géorgie dans son édition de 2008 pour avoir « certaines des réglementations du travail les plus flexibles au monde ». La Géorgie est présentée comme l'un des deux pays dans le monde où « les travailleurs... ont la meilleure protection ». Son Code du travail flexible, introduit en 2006, a été critiqué par l'Organisation internationale du travail parce qu'il accorde aux employeurs le droit illimité de licencier les travailleurs sans raison et parce qu'il impose des restrictions sévères sur l'action syndicale et le droit des travailleurs à la négociation collective. Malgré son adoption, qui aurait dû encourager la création de plus d'emplois de meilleure qualité, selon le « Doing Business », les données les plus récentes montrent que la pauvreté en Géorgie a augmenté de 27,2 à 31,0 pour cent tandis que le chômage a augmenté de 12,6 à 13,9 pour cent par rapport au niveau des deux années d'avant.

Le cas de la Géorgie remet en question non seulement le jugement étrange qui félicite les gouvernements enfreignant les droits des travailleurs internationalement reconnus parce qu'ils proposent « la meilleure protection » au monde, mais aussi l'affirmation selon laquelle la déréglementation du marché du travail favorise automatiquement la croissance économique et l'emploi. Au cours des quatre années écoulées depuis la première édition du Doing Business, la Banque mondiale a légèrement modifié les critères de son indice « Embauche des travailleurs », mais continue d'utiliser des indicateurs qui récompensent des pays qui éliminent les limitations du temps de travail, réduisent le salaire minimum, abolissent le recours des travailleurs contre les congédiements injustes, et éliminent la nécessité de préavis pour les licenciements de masse.

Comme les OSC l'ont fait valoir, les classements dévient les incitations gouvernementales des besoins de la majorité des pauvres, découragent les gouvernements de faire ce qui est nécessaire pour aider les petites entreprises, les poussent à promouvoir des réformes nuisibles et ne tiennent pas compte de l'équilibre des objectifs de la politique économique. Des OSC, comme la CAFOD et la CSI, disent que la IFC devrait « arrêter de classer les pays selon une liste inappropriée de réformes. » (Bretton Woods Project 2012)

Les divers indicateurs « d'investissements climatiques sains » de la Banque mondiale ont été particulièrement critiqués. En effet, ils semblent

pousser les pays pauvres à adopter des politiques qui empiètent sur les droits des travailleurs, notamment des politiques qui contreviennent aux normes de travail internationalement reconnues. Le cas de la Géorgie en est l'illustration (voir encadré 6).

PSD sape les capacités et les fonctions étatiques

Les défenseurs du DSP affirment que leur stratégie ne fait pas disparaître le secteur public, mais rééquilibre seulement les fonctions de l'État et du secteur privé afin de les rendre complémentaires. Toutefois, avec une analyse plus approfondie, il apparaît clair que le DSP poursuit simplement la politique néolibérale discréditée de privatisation, telle que menée par exemple par la Banque mondiale. L'objectif sous-jacent de cette politique reste : « réduire l'État à un rôle de coordination et de régulation, laissant le soin aux entreprises privées d'organiser la production et la prestation de services » (Wade, Robert, cité dans Eurodad2002, 3)

La mise en œuvre de cette prescription du DSP alimente des conflits anciens et en crée de nouveaux, alors que les anciennes fonctions, prérogatives, priorités budgétaires, sources de revenus et besoins en personnel du gouvernement et de ses agences sont redéfinis dans le contexte de la privatisation. Lorsque des entreprises privées ou des partenariats public-privé remplacent les anciens organismes publics et sociétés d'État, les critères du secteur privé, tels que la rentabilité et le risque deviennent plus importants dans l'exploitation des services sociaux, lesquels sont pourtant censés aller dans l'intérêt public.

L'expertise et le savoir-faire du secteur privé ont pu produire une meilleure qualité des services publics, mais souvent à des coûts élevés qui rendent ces services inabordables ou inaccessibles aux secteurs pauvres et marginalisés. Pendant ce temps, les opérateurs du secteur privé bénéficient d'énormes avantages financiers avec l'aide de fonds publics. Ils bénéficient également d'une plus forte influence sur la politique de l'État, surtout s'ils prennent le contrôle des principales installations d'infrastructure et de services.

Le DSP ne se traduit pas nécessairement par plus de recettes fiscales

Un argument clé en faveur du DSP est que les recettes fiscales générées par les marchés privés sont « essentielles pour appuyer les programmes de

dépenses publiques. » Cependant, même avec l'afflux de gros investissements étrangers, de nombreux pays en voie de développement se voient incapables d'augmenter les recettes fiscales nécessaires pour financer les dépenses du secteur public, et ce pour diverses raisons.

Une raison fréquente est que comme les pays en voie de développement font la course vers le bas les uns contre les autres pour atteindre de « meilleurs climats d'investissement » pour attirer les IDE, l'un des domaines les plus intenses de la concurrence se trouve là où toutes sortes d'incitations fiscales aux investisseurs étrangers, y compris des taux réduits d'imposition des sociétés, des exemptions et exonérations fiscales, en plus de lois spéciales pour les zones franches et les zones franches d'exportation, sont offertes.

Une autre raison est que de nombreuses grandes entreprises sont basées dans des paradis fiscaux et sont donc en mesure d'éviter les taxes locales. Comme l'a noté le Secrétaire général de l'OCDE, les pays en voie de développement perdent un montant estimé à trois fois le montant des fonds qu'ils reçoivent de l'aide par le biais des paradis fiscaux — un chiffre que certaines organisations estiment être beaucoup plus élevé.¹

Les richesses offshore non déclarées détenues dans les paradis fiscaux augmentent rapidement. Il est connu que des quantités importantes d'argent détenues par les fonds d'actifs, de l'argent provenant d'arrangements d'IDE et des prêts bancaires internationaux passent par ces mêmes paradis fiscaux. Le Réseau pour la justice fiscale (2012) estime que les fonds détenus secrètement dans les paradis fiscaux a augmenté de 11,5 trillions dollars en 2005 à entre 21 et 32 trillions de dollars en 2010.

¹ The Guardian/Gurria, A. November 27, 2008

CHAPITRE II

Le rôle du secteur privé dans la coopération au développement

La coopération au développement est basée sur le principe que les pays doivent s'entraider dans la mise en œuvre du développement. Durant les dernières décennies, un système complexe s'est mis en place, impliquant de nombreux acteurs, tant publics que privés. Traditionnellement, le système impliquait des États, avec l'aide publique au développement (APD) allant des pays donateurs vers les pays bénéficiaires. Cependant, avec les divers facteurs résultant des niveaux dégressifs d'APD, parallèlement au développement croissant de la stratégie de DSP, le rôle grandissant du secteur privé dans la coopération au développement, appelé également Engagement du Secteur privé dans la coopération au développement (ESPCD), est devenu très visible.

L'ESPCD a reçu une plus forte impulsion au cours de récents processus multilatéraux au niveau international. Cela comprend le processus d'efficacité de l'aide du Comité d'aide au développement (CAD) de l'OCDE, au travers duquel les OSC ont atteint des résultats significatifs durant les quatre derniers forums de haut niveau (FHN), mais ont aussi renouvelé leurs appels pour un ESPCD élargi. Des appels similaires ont également été repris lors d'autres sommets récents du G-20 et de la CNUDD ou Rio + 20.

Dans le cadre de l'ESPCD, l'APD se dirige progressivement vers un nouveau rôle de « catalyseur », un levier pour attirer d'autres formes de participation du secteur privé au développement financier, avec l'aide des institutions pour le développement. Cependant, les OSC

sont préoccupées par les pièges que présente le nouveau rôle de l'APD, grâce auquel les flux du secteur privé risquent de bénéficier plus aux bilans d'affaires qu'à des priorités de développement plus larges.

Le même cadre donne un nouveau souffle à la vie des projets de privatisation, en les redéfinissant dans des partenariats public-privé (PPP), soutenus cette fois-ci par les donateurs. Toutefois, les problèmes persistants de privatisation des programmes passés continuent de surgir dans les projets PPP, principalement sous la forme d'une augmentation des charges publiques, directes à la fois pour le public consommateur et le gouvernement, qui couvre différents risques.

Une autre composante de l'ESPCD est l'évolution du rôle de la philanthropie privée sous la forme de fondation d'entreprises, basées sur la famille, et les fondations politiques venant des programmes des entreprises invoquant la responsabilité sociétale des entreprises (RSE). Les institutions multilatérales, y compris l'ONU sont pour la promotion de ces formes d'ESPCD. Cependant, d'autres études mettent en garde contre la RSE qui profite plus aux entreprises, en termes de promotion de l'entreprise, que ce qu'elle génère comme impact substantiel sur le développement global.

L'ESPCD a soulevé de nombreuses questions et critiques concernant d'autres acteurs du développement. Les questions vont de la méconnaissance des principes d'efficacité du développement, des critères de sélection des partenaires du secteur privé, de la négligence de la cohérence des politiques pour le développement, des conflits qui peuvent survenir en raison d'asymétries de pouvoir que l'ESPCD ne traite pas, au manque d'évaluation et de suivi des résultats.

LA COOPÉRATION AU DÉVELOPPEMENT EST UN CONCEPT DE BASE et un domaine de développement du travail, découlant de l'idée que les pays doivent s'entraider pour atteindre des niveaux de développement plus ou moins égaux, ou qui satisfont les désirs, les besoins et les droits de l'homme de leurs citoyens. La notion et la pratique proviennent du système

d'aide internationale qui a émergé après la Seconde Guerre mondiale, laquelle fut symbolisée par la relation d'aide entre un pays donateur riche et développé, d'une part, et un pays bénéficiaire, pauvre et en développement, d'autre part.

Comment le secteur privé participe-t-il à la coopération au développement ?

Traditionnellement, la coopération au développement impliquait majoritairement des États, sous la forme de l'aide publique au développement (APD) — soit par l'aide bilatérale d'un pays donateur à un pays bénéficiaire, soit par des flux d'aide aux pays en voie de développement par le biais des institutions multilatérales soutenues par les pays développés. Dans cette configuration, l'aide privée au développement (APD) de diverses sources se plaçait loin derrière.

Les principaux pays donateurs se sont alors réunis au sein de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), qui était elle-même impliquée dans la promotion de la coopération au développement dans un cadre plus large du système de l'aide mondiale. (Voir encadré 7.)

Bien que certains éléments du système de l'aide internationale, comme la politique d'aide et les conditionnalités qui y sont attachées, aient servi la politique étrangère et les objectifs économiques des pays développés, l'APD a également mis en place une aide au développement dans l'hémisphère Sud, sur base des principes d'une coopération efficace au développement.

Cependant, avec la montée en puissance des stratégies de développement du secteur privé (DSP), le rôle du secteur privé, dans le domaine particulier de la coopération au développement, est devenu plus important. Ce rôle plus spécifique a été appelé l'engagement du secteur privé dans la coopération au développement (ESPCD), pour le distinguer du DSP.

D'autres documents récents se réfèrent également au « développement du secteur privé ». Comme Byiers et Rosengren (2012, 5) l'ont expliqué dans un document de discussion du Centre européen de gestion des politiques de développement, alors que le PSD est davantage axé sur le développement

Encadré 7. Qu'est-ce que le Comité d'aide au développement (CAD) de l'OCDE ?

Le Comité d'aide au développement (CAD) de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) se décrit comme regroupant les « principaux bailleurs de fonds du monde, qui définissent et suivent les normes mondiales dans les domaines clés du développement », et dont la tâche est de promouvoir « la coopération au développement et les autres politiques de manière à contribuer à un développement durable, y compris à une croissance économique favorable aux pauvres, à la réduction de la pauvreté, à l'amélioration des conditions de vie dans les pays en voie de développement, et à un avenir où aucun pays ne dépendrait de l'aide ».

Les pays membres du groupe sont : l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Chili, la République tchèque, le Danemark, l'Union européenne, la Finlande, la France, l'Allemagne, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Japon, la Corée, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, le Portugal, l'Espagne, la Suède, la Suisse, le Royaume-Uni, les États-Unis.

des économies nationales des pays et l'aide aux gouvernements pour concevoir et mettre en œuvre des politiques de développement, le second se concentre plus sur l'engagement des bailleurs de fonds sur des activités commerciales internationales et sur la finance pour atteindre des objectifs de développement. Ce deuxième domaine peut être davantage subdivisé, comme l'ont suggéré Byiers et Rosengren, en : (a) « investissements du secteur privé pour le développement » et (b) « secteur financier privé pour le développement ».

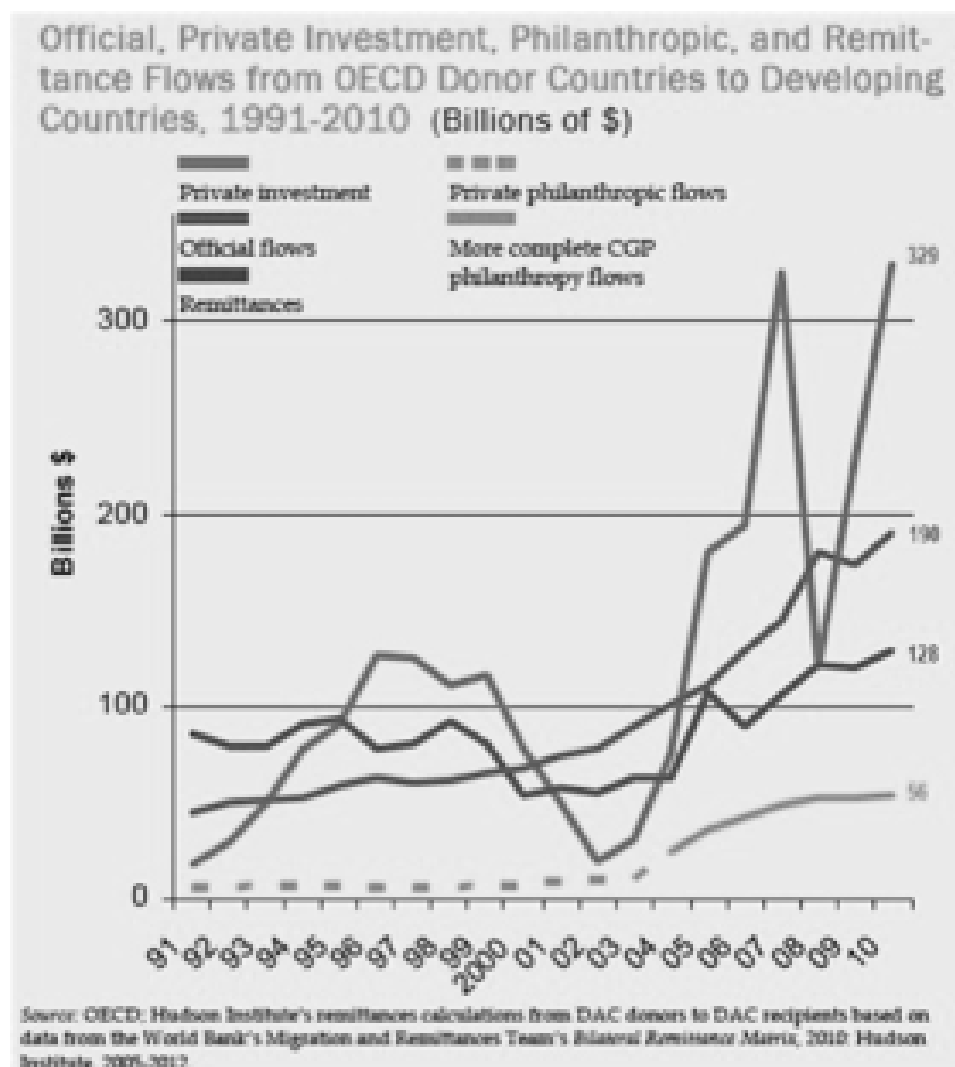
Ainsi, dans la pratique du développement évolutif, les deux cadres se recourent à bien des égards. Par exemple :

- L'APD est utilisée pour promouvoir spécifiquement les stratégies de DSP ;
- Il y a de plus en plus de flux d'APD (en particulier venant des banques multilatérales de développement) vers le secteur privé ;
- Le secteur privé joue de plus en plus le rôle de fournisseur d'aide, par exemple grâce à la responsabilité sociétale des entreprises.

La complexité augmente avec la prolifération de différentes modalités d'aide

Au fil du temps, la coopération au développement est devenue une industrie très complexe. De 1996 à 2006, l'augmentation du nombre d'acteurs a dépassé celui des 50 années précédentes. L'aide fournie par des

Tableau 2. Investissements privés, flux officiels, flux philanthropiques et d'envois de fonds.



sources privées philanthropiques, notamment des OSC, fondations, groupes religieux, entreprises et universités, a augmenté et représente environ plus du tiers de l'ensemble des flux d'aide (Worthington et Pipa 2010, 63).

De nos jours, chaque année, quelque 80 000 projets, avec près de 56 pays donateurs, près de 200 agences bilatérales et plus de 250 agences multilatérales, sont rejoints par un nombre croissant d'acteurs privés qui viennent diversifier de plus en plus l'aide. Dans le cadre de la coopération Sud-Sud, le total des décaissements de l'aide globale a atteint environ 150 milliards de dollars en 2011, dont 134 milliards de dollars venant des pays de l'OCDE¹ et d'environ 13 milliards de dollars des pays du Sud.²

Depuis les années 1990, l'augmentation importante de « l'aide privée au développement » (APD) a favorisé l'implication d'un large éventail d'acteurs dans la fourniture d'aide, grâce aux financements à des fins de développement, canalisant les flux d'APD des bailleurs de fonds vers les pays bénéficiaires ou vers d'autres privés engagés dans la pratique du développement.

Diminution de l'APD au moment où les besoins d'aide augmentent

Les années 1990 ont été marquées par forte diminution des versements d'APD de la part de pays de l'OCDE, alors que les appels pour plus d'aide au développement augmentaient, parallèlement aux inégalités toujours plus grandes dans le monde, au changement climatique, aux conflits, aux urgences sanitaires et aux famines. D'autre part, la tendance fut à la hausse pour les transferts de flux de capitaux vers les pays en voie de développement.

Les flux nets de capitaux publics, d'environ 51 milliards de dollars dans les années 1990, sont tombés à près de 35 milliards de dollars au début des années 2000. Au cours de la même période, les flux nets de capitaux privés ont augmenté d'une moyenne de 125 milliards de dollars à 208 milliards de dollars (une augmentation multipliée par dix par rapport aux années 1970) (Sagasti 2005, 5). Le montant d'APD versé en 2011 était inférieur à celui consenti en 2010, en termes réels.

1 <http://www.oecd.org/newsroom/developmentaidtodevelopingcountriesfallsbecauseofglobalrecession.htm>

2 Cette projection est basée sur la recherche de l'ECOSOC de 2008 qui a constaté des flux d'aide Sud-Sud avaient augmenté à environ 10 pour cent du montant des flux d'aide de l'OCDE. ECOSOC de l'ONU (2008) p.10

Encadré 8. La cible des « 0,7 % du RNB

En 1969, le rapport de la Commission Pearson avait d'abord proposé que chaque pays donateur s'efforce de verser 0,7 % de son revenu national brut (RNB) à l'APD. Cet objectif devait être atteint en 1975 et au plus tard en 1980. La recommandation avait été approuvée par une résolution de l'ONU de 1970, et réaffirmée par la suite dans une succession de sommets internationaux. En 2005, les États membres de l'UE conviennent d'atteindre l'objectif en 2015. Cet objectif se trouvait également au cœur des engagements politiques pris en 2005 lors du sommet du G8 à Gleneagles et au Sommet mondial des Nations Unies en 2005.

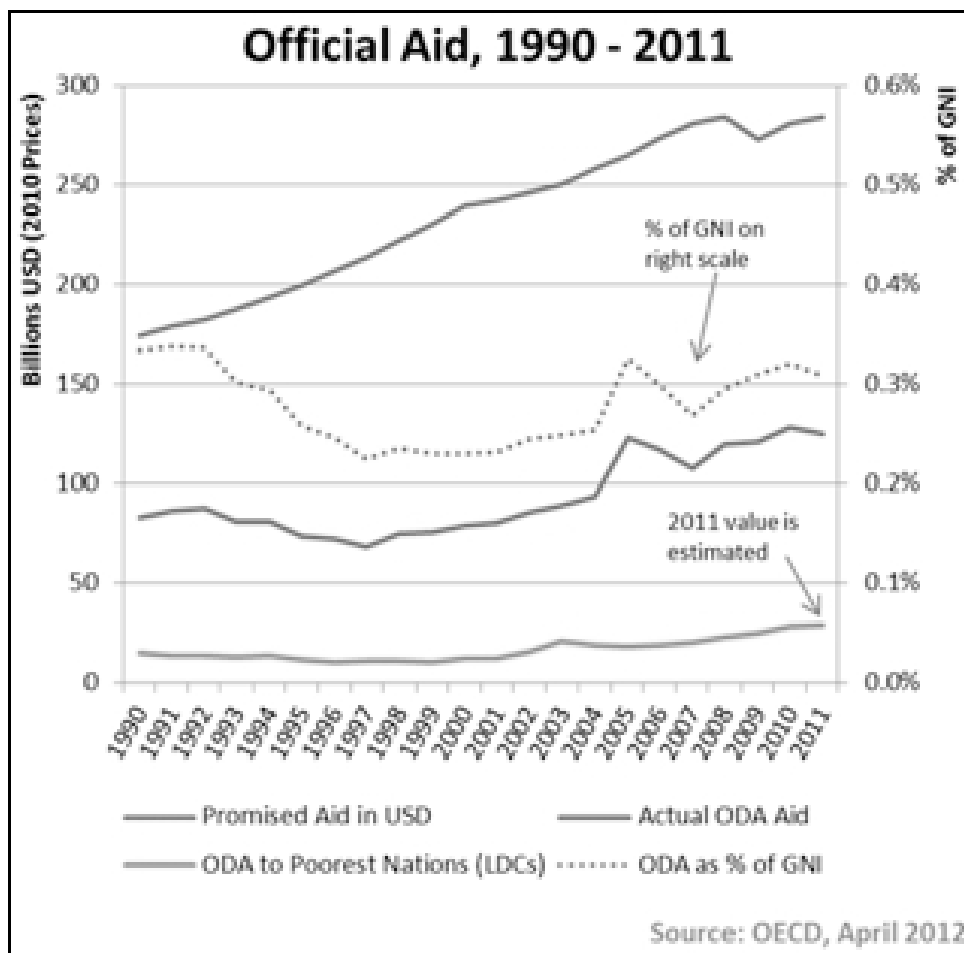
Cependant, de 1983 à 2000, le pourcentage du RNB des pays de l'OCDE — CAD attribué à l'aide a régulièrement baissé. Il a, ensuite, régulièrement augmenté après 2000, lorsque les pays ont renouvelé leur engagement pour l'aide et le développement. Cependant, dans l'ensemble, il est toujours resté bien en deçà de l'engagement de 0,7 %.

En 2011, 16 des 23 pays donateurs du CAD ont réduit leur aide. En effet, seuls cinq pays – la Suède, la Norvège, le Luxembourg, le Danemark et les Pays-Bas – ont atteint l'objectif fixé de longue date, à savoir consacrer 0,7 % de leur revenu national brut à l'APD.³

Bien que les décaissements d'APD aient augmenté en valeur, ils ont chuté par rapport à la hausse des revenus des pays donateurs. Ceci au moment où, les ressources nécessaires à l'atteinte des objectifs des OMD étaient attendues de la part des pays donateurs, à hauteur de 0,7 % de leur RNB. Ainsi, le déclin de l'APD indique-t-il aussi l'incapacité persistante des États donateurs à répondre à leurs engagements formels vis-à-vis de l'aide (Voir Encadre 8).

Le déclin relatif de l'APD et l'échec persistant des pays donateurs à respecter leurs engagements en matière d'APD sont liés à : (a) leurs préoccupations géopolitiques stratégiques après le 9/11, avec l'aide en termes de sécurité dirigée vers une poignée de pays (Tarnoff et Lawson 2011, 14) ; et (b) la crise de 2008 et son incidence constante sur de nombreuses

³ Aide en proportion du revenu national est une statistique clé. Il fournit une représentation proportionnelle de l'APD qui englobe et représente la croissance des économies des bailleurs de fonds. Il a, à ce titre, été reconnu par un débat sur les objectifs commençant dans les années 1950. Voir aussi: (Salle de presse de l'OCDE 2012)

Tableau 3. Assistance officielle, 1990-2011, en % du RIB

Source : World Bank

économies du Nord, comme les programmes d'austérité budgétaire et les restrictions plus sévères sur les fonds d'aide au développement.⁴ Ces deux facteurs contribuent à la tendance à impliquer le secteur privé dans la coopération au développement.

En particulier, les effets persistants de la crise dans la plupart des pays donateurs de l'OCDE les ont obligés à utiliser leurs budgets d'aide de plus en plus restreints comme moyen de pression, en insistant sur la « rentabilité » et la « valeur de l'argent, » en recherchant des mécanismes de financement

⁴ The Guardian, 3 octobre 2012

innovants, des solutions sectorielles inspirées de partenariats directs avec les acteurs du secteur privé (CPDE 2013).

Quel est l'impact des récents sommets sur le rôle du secteur privé dans la coopération au développement ?

Les OSC s'engagent dans le processus pour l'efficacité de l'aide

Dans ce contexte, l'OCDE, par le biais de son Comité d'aide au développement, a organisé une série de forums de haut niveau (FHN) impliquant les États donateurs et les bénéficiaires, les institutions multilatérales et récemment, les organisations de la société civile, afin de consolider l'aide dirigée par le processus de l'OCDE.

Les premier, deuxième et troisième FHN, qui se sont respectivement tenus à Rome, Paris et Accra, ont reconnu les nombreux défauts et enjeux du système mondial de l'aide – celui-ci n'apporte pas les résultats escomptés. Lors de ces forums, on s'est accordé sur l'agenda de l'efficacité de l'aide et sur un ensemble de principes à travers la Déclaration de Paris et du Programme d'action d'Accra.

Le **FHN 1**, à Rome, avait porté sur la question de l'harmonisation de l'aide, en réaction à l'augmentation du nombre de programmes auxquels sont confrontés les pays bénéficiaires. Cette question a été suivie d'un mouvement vers « l'efficacité de l'aide » lors du **FHN 2**, à Paris. Les OSC ont adopté l'agenda pour l'efficacité de l'aide et ont invité les pays donateurs à étendre le concept vers un cadre plus large de l'efficacité du développement et les principes énoncés dans la Déclaration de Paris.

Les OSC se sont à nouveau impliquées dans le processus du **FHN 3** de l'OCDE-CAD, qui s'est tenu à Accra, au Ghana. En faisant campagne pour une interprétation plus démocratique et inclusive de la Déclaration de Paris, les OSC ont remporté une victoire remarquable en étant officiellement reconnues « acteurs du développement à part entière ». ⁵ Cependant, un grand nombre de questions sont restées sans réponse, avec de larges alliances des

⁵ Programme d'action d'Accra, paragraphe 20

OSC poussant à l'adoption des principes pour l'efficacité du développement fondés sur les droits de l'homme et la gouvernance démocratique.

Ces questions ont été soumises à l'occasion du **quatrième FHN** à Busan, en Corée du Sud, qui a également été chargé d'évaluer la mise en œuvre de la Déclaration de Paris et de définir les orientations futures et l'architecture de la coopération au développement.

Appels renouvelés en faveur du renforcement du rôle du secteur privé

Entre le FHN 3 à Accra et le FHN 4 à Busan, la crise financière et la récession qui en a résulté à partir de 2008 ont provoqué des changements majeurs dans le paysage de la coopération au développement. De façon générale, les États donateurs du Nord ont été confrontés à la raréfaction des ressources pour l'aide au développement ainsi qu'à des revendications pour une meilleure utilisation de l'argent des contribuables favorisant des mesures de relance et le soutien économique au le secteur privé. Leur solution était de mobiliser les diverses sources de financement privé, par un appel renouvelé au secteur privé l'invitant à participer plus activement à la coopération au développement.

Début de 2011, un « groupe de donateurs qui partage les mêmes opinions », comprenant le Royaume-Uni, le Canada, l'Allemagne, le Danemark et la Suède, a publié un document qui identifie ses principales priorités : faire en sorte que le financement du développement (a) obtienne des résultats et une importance en termes d'argent ; (b) observe la transparence et la reddition des comptes ; et (c) entre en partenariat avec le secteur privé. À l'opposé, les OSC ont appelé à une Convention de Busan sur l'efficacité du développement « pour mettre les droits de l'homme et l'appropriation démocratique au cœur du développement mondial. » (BetterAid 2012, 1)

Les débats latents ont finalement été abordés lors du quatrième FHN qui s'est tenu fin 2011. Le Document final de Busan, qui reflète la position dominante des donateurs du Nord, a affirmé le rôle clé du secteur privé et la nécessité de travailler en partenariat avec lui dans le processus de coopération au développement. Il y est souligné que : « Nous reconnaissons le rôle central du secteur privé dans la promotion de l'innovation, la création de richesse, de revenus et d'emplois, et la mobilisation des ressources

intérieures, éléments qui en retour contribuent à la réduction de la pauvreté.
 »⁶

Alors que le sommet de Busan et son document final étaient bénéfiques pour les OSC dans certains domaines du plaidoyer pour le développement, le sommet a aussi renforcé le rôle du secteur privé dans la coopération au développement. Le document final a attribué une section entière à la rubrique « Secteur privé et développement ». Il y est déclaré que : « Nous reconnaissons le rôle central du secteur privé dans la promotion de l'innovation, la création de richesse, de revenus et d'emplois, et la mobilisation des ressources intérieures, éléments qui en retour contribuent à la réduction de la pauvreté. » (Busan Document final, point 32 ; voir aussi l'encadré 9).

En effet, au cours des préparatifs du sommet, un représentant d'un pays donateur avait remarqué que « Busan ferait pour le secteur privé ce qu'Accra a fait pour la société civile » (Eurodad 2012a). La conclusion étant que Busan permettrait d'élever le statut du secteur privé au centre du développement, de la même manière que les OSC avaient été reconnues comme « acteurs de développement dans leur propre droit » à Accra.

Le document de Busan a identifié diverses sources de financement pour soutenir le développement, telles que « la fiscalité et la mobilisation des ressources intérieures, l'investissement privé, l'aide pour le commerce, les œuvres caritatives, le financement public non confessionnel et celui du changement climatique. » Il a également appelé à « de nouveaux instruments financiers, d'options d'investissement, de partage de technologie et de connaissances, et de partenariats public-privé » (Busan Document final, para. 10). De nombreuses OSC ont critiqué et se sont opposées à la requête émise à Busan pour recadrer l'APD comme un simple catalyseur pour favoriser le développement du secteur privé.⁷

D'autres sommets ont fait écho aux appels du secteur privé

Le sommet de Busan, qui s'est déroulé un an après celui du G20, a désigné le secteur privé comme l'un de ses « principes de développement » dans le Consensus de développement de Séoul pour une croissance partagée.

⁶ Document final de Busan, paragraphe 32

⁷ Entretien avec Antonio Jr Tujan

Encadré 9. Le Document final de Busan sur le secteur privé (paragraphe 32)

Nous reconnaissons le rôle central du secteur privé dans la promotion de l'innovation, de la création de richesse, de revenus et d'emplois, de la mobilisation des ressources intérieures et sa contribution à la réduction de la pauvreté. À cette fin, nous allons :

- a) S'engager avec les associations représentatives des entreprises, les syndicats et autres pour améliorer l'environnement juridique, réglementaire et administratif pour le développement de l'investissement privé ; et aussi, pour assurer une politique saine et un environnement réglementaire pour le développement du secteur privé, l'augmentation de l'investissement direct étranger, les partenariats public-privé, le renforcement des chaînes de valeur de manière équitable et accorder une attention particulière aux dimensions nationales et régionales, et intensifier les efforts à l'appui des objectifs de développement ;
- b) Permettre la participation du secteur privé dans la conception et la mise en œuvre des politiques et stratégies de développement pour favoriser la croissance durable et la réduction de la pauvreté ;
- c) Développer des mécanismes financiers novateurs pour mobiliser des financements privés pour des objectifs de développement communs ;
- d) Promouvoir « l'aide pour le commerce » en tant que moteur du développement durable, en mettant l'accent sur les résultats et les répercussions, pour renforcer les capacités productives, aider à résoudre les défaillances du marché, renforcer l'accès aux marchés de capitaux et promouvoir des approches qui atténuent les risques rencontrés par les acteurs du secteur privé ;
- e) Inviter des représentants des secteurs public et privé et les organisations apparentées à jouer un rôle actif en vue d'explorer les voies et moyens permettant de faire avancer les deux objectifs du développement et des affaires afin qu'ils se renforcent mutuellement.

Au quatrième point, parmi les six points du Consensus de Séoul, les mêmes thèmes liés au DSP ont été réitérés.

Ensuite, lors de la réunion du G20 en 2012 au Mexique, le document final du sommet a souligné à plusieurs reprises, l'importance de l'investissement

du secteur privé, en particulier dans les projets d'infrastructures, les initiatives de sécurité alimentaire, et la croissance verte inclusive dans les pays en voie de développement (G-20 Communiqué paragraphes 66, 59, et 73).

Encore une fois, lors de la Conférence des Nations Unies sur le développement durable, qui s'est tenue à Rio de Janeiro en juin 2012, les États du Nord ont mis en avant l'économie verte comme politique de pivot. Celle-ci se porte principalement sur le financement des grandes entreprises dirigées par le privé, les finances publiques étant reléguées à « être un catalyseur, un fournisseur d'investissements à un stade précoce, un coparticipant au risque et à la garantie des infrastructures et services publics » (Chandy 2011, 10; IBON International 2011).

Dans une perspective plus large, ces sommets internationaux montrent que le discours sur les rôles du secteur privé a déjà dépassé les stratégies du DSP, décrites en premier lieu par l'OCDE et la Banque mondiale dans les années 1990 et début des années 2000. Ainsi, nous avons noté une focalisation accrue de la part des institutions multilatérales et des pays donateurs sur la recherche de partenariats de développement plus étendus avec le secteur privé, pour enjoindre des entreprises à relever les grands défis de développement, à identifier les solutions au développement et la mise en œuvre des activités de développement (CPDE 2013, 1). Ceci est déjà bien loin des PPP spécifiques au projet dans les domaines très hétérogènes de l'économie.

Alors que le secteur privé a longtemps eu un rôle important à jouer dans le développement, la communauté mondiale du développement fait face maintenant à une nouvelle configuration dans laquelle le secteur privé est placé dans une position officielle pour engager la coopération au développement, relever les défis de développement et fournir des solutions pour le développement — en partenariat avec les États et les institutions multilatérales, et souvent avec l'accès à l'APD.

En effet, ce à quoi nous avons assisté au cours des dernières années est la cristallisation d'un nouveau changement de politique : la privatisation systématique de la coopération au développement. En vertu de cette nouvelle politique, l'APD demeure une source majeure de financement, mais elle jouera de plus en plus un rôle de catalyseur. Pendant ce temps, les diverses formes d'aide privée au développement sont en train de prendre le dessus.

À la lumière de cette nouvelle politique, tous les acteurs du développement doivent ajuster leurs propres stratégies, fonctions et créneaux d'opérations.

Comme le POED l'a déclaré dans son récent document d'information sur l'engagement du secteur privé dans le développement (2013, 1) : « Le secteur privé est non seulement un espace donné pour mieux contribuer aux débats politiques nationaux et internationaux sur la coopération au développement à travers les efforts concertés des donateurs qui les engagent, mais il est également prévu qu'il serve en tant que partenaire important au développement ».

Quel est le nouveau rôle « catalyseur » de l'APD ?

Dans le nouveau changement de politique, l'APD est maintenant principalement considérée comme un catalyseur — un levier par le biais duquel on peut apporter d'autres formes de financement au développement, qui pourraient éventuellement mener au sevrage de pays bénéficiaires de l'APD.

Bien que la notion d'APD comme catalyseur ne soit pas nouvelle, elle bénéficie aujourd'hui d'une prééminence certaine (Rogerson 2011, 1). Comme l'a souligné le rapport d'Eurodad, les gouvernements du Nord, entravés par des mesures d'austérité, sont à la recherche d'une situation « gagnant-gagnant » bon marché, où l'APD serait réduite — ou tout au moins, pas augmentée —, mais dans laquelle elle serait soigneusement déployée pour servir de catalyseur à d'autres sources de financement du développement extérieur (et aussi bien qu'internes) (Eurodad 2012, 7 ; voir aussi l'encadré 10).

Ce nouvel accent mis sur le rôle de catalyseur de l'APD est en train de changer beaucoup d'anciennes règles de financement du développement. L'APD est mise à profit pour créer un lien avec les différentes sources potentielles ou réelles de financement qui peuvent être exploitées pour le développement. Ces sources comprennent le financement des entreprises privées, ainsi que les ressources internes et les envois de fonds depuis l'étranger.

Encadré 10. L'OCDE sur « rendre plus stratégique l'APD visant à rehausser les investissements »

En 2006, l'OCDE a publié : « Promouvoir l'investissement privé pour le développement : le rôle de l'APD », un guide écrit pour les bailleurs de fonds dans le but de rendre plus stratégique « l'APD visant à rehausser les investissements ». La directive adopte une approche destinée à s'assurer que l'APD peut améliorer le climat des investissements dans les pays en voie de développement. Elle suggère que :

- Les programmes de réformes soient harmonisés – les agences de développement agissent de façon trop indépendante, parfois en concurrence à propos de fonds pour des projets ;
- La capacité des personnes, des organisations et de la société à gérer leurs affaires soit mieux développée. Les domaines-clés consistent à aider les entrepreneurs et la main-d'œuvre locale à faire un meilleur usage de la connaissance et de la technologie ; accroître l'accès aux services financiers pour les micros et petites entreprises ; évaluer et mieux gérer les risques ; créer un cadre juridique transparent et prévisible, et améliorer le fonctionnement du secteur public, y compris sa capacité à élaborer des politiques cohérentes qui ont un impact sur le climat de l'investissement ;
- Le dialogue public-privé structuré vise à identifier les réformes politiques et institutionnelles qui favorisent l'esprit d'entreprise et aide à mobiliser l'investissement privé ;
- Les approches plus durables et axées sur le marché soient utilisées pour fournir un soutien aux entreprises. Pour éviter les distorsions des marchés, les agences de développement peuvent promouvoir des initiatives axées sur la demande et appliquer les critères suivants pour apporter un soutien aux entreprises : i) mettre l'accent sur les causes des problèmes ; ii) promouvoir à un niveau de jeu sur un pied d'égalité et favoriser la capacité d'y accéder ; iii) éviter ou minimiser les subventions ; iv) appliquer les principes de l'aide basée sur les résultats et lier les décaissements sur fonds publics à la prestation effective des services ou des résultats ; et v) avoir une claire stratégie de sortie.

Encadré 11.a. Les membres de l'IEFD

Autriche : OeEB – The Development Bank of Austria

Belgique : BIO – Belgian Investment Company for Developing Countries

Belgique : SBI – BMI – Belgian Corporation for International Investment

Danemark : IFU — The Industrialisation Fund for Developing Countries

Finlande : FINNFUND - Finnish Fund for Industrial Cooperation Ltd

France : PROPARGO - Société de Promotion et de Participation pour la
Coopération Economique

Allemagne : DEG - Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH

Italie : SIMEST - Società Italiana per le Imprese all'Estero

Norvège : Norfund – Norwegian Investment Fund for Development
Cooperation

Portugal : SOFID – Sociedade para o Financiamento do Desenvolvimento

Espagne : COFIDES – Compañía Española de Financiación del Desarrollo

Suède : SWEDFUND – Swedfund International AB

Suisse : SIFEM – Swiss Investment Fund for Emerging Markets

Pays-Bas : FMO - Netherlands Development Finance Company

Royaume-Uni : CDC – CDC Group plc

Le rôle des institutions de financement du développement

Les institutions de financement du développement (IFD)⁸ jouent un rôle clé dans l'utilisation de l'APD pour catalyser les autres financements du développement. Elles sont aussi souvent des actrices majeures dans la promotion du DSP à travers des intérêts commerciaux de financement, et elles devraient surtout faire des profits sur ce qui est souvent appelé le financement de l'APD investi.

En Europe, l'Association des institutions européennes de financement du développement (IEFD) réunit 15 institutions bilatérales qui opèrent

⁸ Les IFD peuvent se référer à toute une gamme de fournisseurs de financement du développement, mais dans ce cas, il se réfère à de grands fonds soutenus par l'État

Encadré 11.b. Le cas de la Société belge d'investissement pour les pays en voie de développement

BIO, créée en 2001, avait un capital de départ de 6,5 millions dollars, réuni par l'État belge et la Société belge pour les Investissements Internationaux (IMC). Ce capital a été étendu à 650 milliards dollars d'APD, au cours de la prochaine décennie.

BIO fournit des financements pour les entreprises privées dans les pays en voie de développement. Elle participe au développement des entreprises et émet des prêts aux conditions du marché, à la fois indirectement par l'intermédiaire des fonds et des intermédiaires financiers et directement dans les entreprises des pays du Sud. BIO devrait, selon les attentes de l'État, obtenir un rendement d'environ 5 % et prévoir d'orienter ses investissements et son assistance technique aux PME et institutions de micro finance pour promouvoir un « secteur privé fort qui soit à la base du développement durable et de la prospérité. »

BIO est actif dans les pays les moins avancés — à faible revenu et les pays à revenu intermédiaire —, en mettant l'accent sur les pays partenaires de la coopération bilatérale belge.

Entre 2002 et 2011, BIO a investi près de 40 millions d'euros dans les banques commerciales, en particulier en Afrique. Elle a aussi investi dans l'agro-industrie, les combustibles fossiles, l'industrie pétrochimique. Elle ne se considère pas comme un outil pour la coopération au développement.

Parmi les 10 premiers investissements directs effectués par BIO entre 2006 et 2011, seulement quatre ont rapporté des bénéfices aux propriétaires dans le pays ciblé. BIO bénéficie des avantages de la propriété même si le titre n'est pas en son nom. Les entreprises qui reçoivent des prêts ou des placements en actions sont souvent des filiales de sociétés transnationales ou des « véhicules de titrisation » spécifiquement créés pour mettre en œuvre un projet particulier.

Source : Eurodad : Faire des affaires pour combattre la pauvreté

dans les pays en voie de développement. Ces 15 (voir encadré 11) sont mandatées par leurs gouvernements et reçoivent souvent une partie de l'APD pour favoriser la croissance des entreprises durables, réduire la pauvreté et améliorer la vie des gens, et contribuer à la réalisation des objectifs du

millénaire pour le développement (OMD). En 2011, elles disposaient d'un portefeuille consolidé de 30,8 milliards de dollars répartis sur 4.421 projets.⁹

L'APD pour la promotion de « meilleures politiques économiques »

Un objectif politique spécifique de « l'APD catalytique » a déchaîné l'investissement privé pour la promotion « de meilleures politiques économiques et des institutions soutenues par les programmes d'aide ». Pour les pays bénéficiaires ciblés, tel est le même discours qui accompagne le DSP — les entreprises seront plus susceptibles d'investir (et de générer des profits) dans un environnement spécifique de politique économique. Les pays donateurs considèrent l'APD catalyseur comme une nécessité politique, « répondant aux critiques de l'aide et en même temps aux besoins des intérêts nationaux, tels que les lobbies d'exportateurs et d'investisseurs ». (Rogerson 2011, 1-2)

La plupart des bailleurs de fonds bilatéraux et multilatéraux et les IFD ont toujours poussé les représentants du secteur privé à s'impliquer dans le développement des politiques (Nelson 2011, 83). Maintenant, avec l'utilisation de « l'APD catalytique » pour imposer des politiques économiques, qui encouragent l'investissement privé, on sape l'autorité des États en développement pour élaborer leurs propres stratégies de développement au bénéfice de leurs propres citoyens.

Les pièges dans l'emploi de l'APD comme catalyseur

Il reste difficile de savoir si l'aide peut être utilisée comme un catalyseur dans la promotion du financement du secteur privé à travers la réforme des politiques. D'une part, comme Collier et Dollar (cité dans Rogerson 2011, 3) l'ont noté, « il n'y a aucune preuve que l'aide basée sur la carotte et le bâton peut déclencher de manière durable un changement politique et institutionnel, en l'absence de l'existence d'un consensus national ». D'autre part, le type de réforme adopté par les donateurs de l'OCDE et des IFI (réduire les régulations du gouvernement ou bien éliminer la paperasserie) ne favorise pas nécessairement l'investissement.

⁹ Voir <http://www.edfi.be/about/edfi.html>

À cet égard, les cas du Rwanda et du Nigeria se révèlent instructifs. Le Rwanda, largement considéré comme un « chouchou » de la communauté de l'aide internationale, est arrivé en tête du classement 2010 de la Banque mondiale pour les pays qui réforment. Le Nigeria est régulièrement mal classé. Cependant, cet État est considéré comme une destination privilégiée des investissements internationaux, prenant 50 % des votes contre 6 % pour le Rwanda, d'après une enquête sur le sentiment des investisseurs dans les pays africains. La raison est simple : les investisseurs à but lucratif voient la possibilité de se faire plus d'argent au Nigeria. (Akinola 2012)

Quel secteur privé en bénéficie ? Avec la tendance croissante de l'APD allouée au développement du secteur privé, il devient essentiel de demander quel est le secteur privé bénéficiaire : ce sont les acteurs du secteur privé qui en ont le plus besoin, comme ceux dans les pays les plus pauvres qui ne peuvent pas accéder à un financement suffisant, mais qui, par contre, peuvent avoir une grande incidence sur leurs localités, et donner ainsi les contributions les plus positives au développement ? Ou, est-ce que, comme déjà bien établi, ce sont les entreprises du Nord qui ont des avantages commerciaux, des bénéfices toujours élevés et des impacts discutables sur le développement ?

Des études ont montré que l'APD acheminée directement aux PME locales dans les zones rurales a un impact de développement plus positif que celle des sociétés transnationales. Mais il reste que les sociétés transnationales domiciliées au Nord et d'autres grandes entreprises dans les pays donateurs tirent le plus d'avantages de la coopération au développement, à travers les contrats gagnés et d'autres formes d'aide liées – et ils ont l'intention de les maximiser.

L'approvisionnement et l'aide qui y est liée. Les flux d'APD vers le secteur privé prennent aussi la forme de contrats d'approvisionnement. La Suède et la Belgique, par exemple, ont rapidement augmenté l'APD pour le secteur privé : entre 2006 et 2012, l'APD suédoise au secteur privé a été multipliée par sept, tandis que l'équivalent de l'APD de la Belgique a quadruplé. La majorité de ces flux se présentent sous la forme de contrats d'acquisition de biens et de services, et la majorité d'entre eux vont à des entreprises domiciliées dans les pays riches (Eurodad 2012, 4). Comme l'a révélé le rapport d'Eurodad, intitulé « Comment le dépenser : l'approvisionnement intelligent pour une aide plus efficace » :

- Les 20 % de l'ensemble de l'aide bilatérale restent formellement liés ;
- Les deux tiers des contrats d'aide formellement non liée vont aux entreprises des riches pays donateurs ;
- La plupart des contrats dispensés par les agences d'aide sont attribués à des entreprises des pays donateurs ;
- La moitié de la valeur des contrats de projets financés par la Banque mondiale dans la dernière décennie est allée à des entreprises des pays donateurs. En 2008, 67 % des montants des contrats financés par la Banque mondiale sont revenus aux entreprises de 10 pays ;
- Les banques multilatérales de développement ont recours à l'appel d'offres international, ce qui augmente les chances des grandes entreprises des pays donateurs de remporter les marchés.

Eurodad note également que près de la moitié de l'APD est utilisée pour les passations de marchés — un processus par lequel les biens et services sont achetés auprès du secteur privé pour mettre en œuvre des projets publics ou fournir des services publics. (Eurodad 2011, 27)

Quel est le rôle des PPP ?

Tant dans l'agenda élargi du DSP que dans le schéma de l'ESPCD encore en évolution, la privatisation pure et simple et à pleine échelle, cède la place à d'autres modalités connues, telles que les partenariats public-privé (PPP). Dans ces diverses modalités, les rôles correspondants des secteurs privé et public sont soigneusement calibrés et raccordés, bien que les objectifs primordiaux restent compatibles avec l'appel général à la privatisation.

Un bon nombre de preuves démontre que, si certains projets basés sur des partenariats public-privé (PPP) ont réussi dans une certaine mesure, à la fois au Nord et au Sud, le coût de ces derniers pour le public a souvent été énorme. En plus de coûter souvent plus d'argent au public que les projets entrepris par le seul secteur public, les recettes fiscales sont également perdues par les

Encadré 12. Étude de cas du Ghana

Au Ghana, les réformes des systèmes d'approvisionnement en eau ont été imposées au cours des années 1980 par la Banque mondiale et le Fonds monétaire international, dans le cadre d'un ajustement structurel plus large nécessaire pour recevoir des prêts. Il est frappant que l'accent sur le « recouvrement des coûts » (ci-dessus) ait été placé avant l'amélioration de l'accès à l'assainissement et à l'eau potable.

En 2006, la Société de l'eau Aqua Vitens Rand Ltd a signé un contrat de cinq ans avec le gestionnaire des services d'eau urbains du Ghana. Cependant, en 2011, son contrat n'a pas été renouvelé après qu'elle eut échoué à respecter toutes ses obligations contractuelles, y compris l'augmentation de la production d'eau, la non-réduction des revenus de l'eau, et l'amélioration du recouvrement des factures. Après avoir mis fin au contrat, le gouvernement ghanéen a annoncé la création de la Compagnie d'eau du Ghana Ltd, en remplacement d'Aqua Vitens Rand Ltd.

investisseurs dans les PPP, prenant le large pour les emplacements dans des paradis fiscaux (Hildyard 2012, 48)

Les gouvernements et le public courent les risques les plus écrasants des projets PPP, tandis que les entreprises privées ont leurs rendements garantis sans risque. Par exemple, aux Philippines, le gouvernement a protégé tous les projets d'infrastructures en PPP contre le « risque réglementaire » — le risque que les réglementations futures, environnementales ou sociales puissent compromettre la rentabilité des investissements. Le gouvernement indonésien a pris des mesures semblables pour protéger les investisseurs contre de potentiels futurs changements de politiques (Hildyard 2012, 10-11).

Les PPP sont censés aider à réduire la pauvreté et à relancer le développement. Cependant, leur capacité à le faire a été contestée, notamment par la Banque mondiale elle-même. En 2003, une évaluation de la BM a révélé que dans les projets d'infrastructure à base de PPP, « les pauvres sont souvent les derniers à bénéficier d'un accès accru » et « ont tendance à être négligés » par des opérateurs privés. Elle a également constaté que les « effets de ruissellement » des résultats attendus... ont été lents ». (Bretton Woods Project 2012)

Box13. Étude de cas : la Bolivie

En 1997, la Banque mondiale a octroyé une aide supplémentaire pour les services d'eau en Bolivie, à condition que les systèmes d'eau urbains, à El Alto/La Paz et Cochabamba, soient privatisés. En 1999, le contrôle du système d'eau de Cochabamba a été repris par le seul soumissionnaire, une société contrôlée par la société américaine, Bechtel Corporation.

Les tarifs d'eau ont en moyenne augmenté d'environ 50 % dans les semaines suivant la privatisation, avec des citoyens descendant dans les rues en signe de protestation, dans ce qui est sera connu sous le nom de « révolte de l'eau de Cochabamba ». Une Loi martiale a alors été adoptée, contraignant finalement Bechtel à quitter la Bolivie. Toutefois, l'entreprise et son co-investisseur espagnol, Abengoa, intentèrent un procès de 50 millions de dollars pour récupérer ses investissements et la perte de futurs profits — devant un tribunal dirigé par la Banque mondiale et le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements — contre la Bolivie. Après une couverture médiatique négative et des pressions politiques, Bechtel a finalement abandonné l'affaire en 2006.

La Banque mondiale a été le principal partisan des stratégies de privatisation de l'eau dans les services urbains d'approvisionnement en eau dans les pays pauvres, au cours des 15-20 dernières années. Elle offre la plus grande source de financement extérieur et en est la conseillère la plus importante (Magdahl 2012, 6-7). Les études de cas du Ghana et de la Bolivie (encadrés 12 et 13) ont mis en lumière des cas où les PPP ont entraîné des coûts excessifs pour le public ou une aggravation de la fourniture d'infrastructures par le développement du secteur privé.

Quelle est l'évolution du rôle des organisations caritatives privées ?

La philanthropie privée implique la plupart du temps des fondations d'entreprises, souvent en tant que fonction de leurs programmes de « responsabilité sociétale de l'entreprise » (voir ci-dessous pour une discussion sur la RSE) — et d'autres fondations généralement créées suite à des legs de particuliers et de familles très riches.

Les fonds philanthropiques privés financent des ONG et des organisations similaires, qui présentent des projets caritatifs ou de développement. Leur échelle de grandeur peut aller des énormes fondations basées sur la richesse personnelle, comme la Fondation Gates, la Fondation Ford et la Fondation Rockefeller, à des fondations d'entreprises comme la Fondation Volkswagen et Fondation Syngenta en passant par des fondations politiques, comme Frederick Ebert Stiftung et par des petites fondations et des personnalités, qui utilisent leur statut de célébrités pour solliciter des dons en faveur d'une certaine cause.

La philanthropie est devenue une source de plus en plus importante de l'aide au développement, avec des estimations de 56 à 75 milliards de dollars par an de dons privés en faveur du développement international. En effet, un groupe d'OSC des États-Unis signale que, il y a 20 ans, 70 % des financements provenaient de sources gouvernementales. Aujourd'hui, 70 % proviennent de sources privées (Kharas et Rogerson 2012, 10). La fondation Bill et Melinda Gates, actuellement la plus grande organisation philanthropique du monde, a un actif de près de 40 milliards de dollars et rivalise avec l'OMS pour son financement dans le secteur de la santé.

Les avantages perçus de la philanthropie privée par rapport aux aides d'État comprennent l'absence de frais généraux et de lourdeurs bureaucratiques. Cela permet la mise en œuvre de projets plus risqués ou novateurs. Un nouveau cadre qui se met en place est que les États et les groupes philanthropiques privés peuvent travailler ensemble plus étroitement.¹⁰ Cependant, les contributions philanthropiques privées ont tendance à se spécialiser dans certains secteurs, comme l'agriculture, la planification familiale et le contrôle des maladies infectieuses (OCDE-CAD 2003).

La philanthropie privée représente aujourd'hui à peu près la même chose que « l'aide programmable » des bailleurs de fonds officiels – quelque 60 milliards de dollars par an. Sur les 160.000 fondations fournisseurs d'aide existant rien qu'aux États-Unis et en Europe, le financement du développement international s'élève à au moins 20 % de leurs ressources totales. Cela équivaut à quelque 10 milliards de dollars, dont une grande partie

¹⁰Un rapport du Comité de développement international de la Chambre des communes du Royaume-Uni encourage le Département britannique à travailler plus étroitement avec les organisations philanthropiques pour le développement international

va directement à des projets et programmes gérés en particulier par les ONG et OSC du Nord. Les fondations des États-Unis, à elles seules, investissent environ 20-25 % de leurs dépenses directement avec des partenaires dans les pays en voie de développement (Série de documents de recherche GPPi N° 10, 2008). En 2009, les fondations privées et des entreprises ont mobilisé 52,5 milliards de dollars en faveur du développement international.¹¹

Le financement philanthropique privée se concentre également dans des secteurs particuliers. En 2004, environ 49,1 % ont été consacrés à la santé à travers le monde, avec l'éducation, « la société civile et la bonne gouvernance », l'agriculture et l'environnement, les autres secteurs de pointe. En fait, 42 % de ce financement vient d'une organisation, la Fondation Bill et Melinda Gates.¹²

Ces avancées ont été reconnues comme présentant à la fois des opportunités et des enjeux. Les organisations philanthropiques privées sont considérées comme moins bureaucratiques et présentent moins de frais administratifs que les donateurs bilatéraux. Elles ont une plus grande capacité à innover et ne doivent remettre des redditions des comptes externes qu'en termes de respect des exigences réglementaires et fiscales. Elles ne sont pas non plus soumises à des exigences réglementaires et fiscales formelles pour rendre compte de leur performance dans leur apport au changement social.

Les principales fondations travaillent de plus en plus avec les gouvernements, comme l'Agence Internationale pour le développement, signant un partenaire de quatre ans avec la Fondation Clinton pour travailler sur le VIH/sida dans la région Asie-Pacifique.¹³

Cependant, la domination sectorielle d'un bailleur de fonds privé peut avoir des conséquences négatives. Par exemple, un expert du paludisme et ancien haut responsable de l'OMS a fait valoir que : « Gates peut résoudre les problèmes avec de l'argent, mais beaucoup d'argent conduit à un monopole et décourage les rivaux plus petits et la concurrence intellectuelle. »¹⁴

11 Etudes de l'Institut de Développement <http://www.ids.ac.uk/news/philanthropic-foundations-should-be-included-in-discussions-on-development-cooperation>

12 IBID

13 IBID <http://www.un.org/en/ecosoc/newfunct/defphilanthropic.shtml>

14 L'observatoire Australienne de l'Aide

Encadré 14. Les 15 premières fondations américaines pour les dons en faveur du développement international, en 2004

La fondation Bill et Melinda Gates **1.233.160.002 \$**

La fondation Ford **258.502.043 \$**

La fondation Gordon et Betty Moore **83.184.068 \$**

La fondation John D. et Catherine T. Mac Arthur **73.138.000 \$**

La Fondation Rockefeller **72.306.649 \$**

La fondation William et Flora Hewlett **56.595.034 \$**

La fondation W.K. Kellogg **56.315.269 \$**

La fondation Freeman **53.456.718 \$**

La fondation Carnegie de New York **42.4150000 \$**

La fondation Starr **41.392.820 \$**

Source : Transformer le développement ? Le rôle des fondations philanthropiques dans la coopération internationale au développement. GPPi document de recherche n° 10 (2008). Disponible en ligne [consulté le 28 octobre 2012] à www.gppi.net/fileadmin/gppi/Witte_GMF_July_14_Invitation.pdf

Responsabilité sociétale des entreprises

« La responsabilité sociétale des entreprises » (RSE) est un terme commun pour désigner des actions volontaires menées par des entreprises (au-delà de la conformité aux exigences légales minimales), généralement au bénéfice direct de la société dans son ensemble, de la communauté locale et de leurs propres employés. (Forstater et al 2010, 13 ; Blowfield 2005, 515)

Déjà une pratique de longue date, avant même que le terme ait été adopté, la RSE a connu une résurgence au cours de la dernière décennie, et continue d'évoluer aux côtés de la philanthropie privée avec laquelle elle a des liens très étroits. Les grandes entreprises mettent davantage de fonds internes et externes dans leurs programmes et projets en matière de RSE. Les programmes de RSE de nombreuses grosses entreprises sont passés de la première et deuxième génération à des approches de troisième génération, dans lesquelles les stratégies commerciales des entreprises sont alignées plus largement vers le développement durable. (Blowfield 2005, 16)

Encadré 15. Les dix principes du Pacte mondial des Nations Unies

Droits de l'homme

Principe 1 : Les entreprises doivent soutenir et respecter la protection des droits de l'homme internationalement proclamés ; et

Principe 2 : s'assurer qu'elles ne sont pas complices de violations des droits de l'homme.

Travail

Principe 3 : les entreprises sont invitées à respecter la liberté d'association et la reconnaissance effective du droit de négociation collective ;

Principe 4 : l'élimination de toutes les formes de travail forcé et obligatoire ;

Principe 5 : l'abolition effective du travail des enfants ; et

Principe 6 : l'élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession.

Environnement

Principe 7 : les entreprises devraient soutenir une approche préventive des défis environnementaux ;

Principe 8 : entreprendre des initiatives tendant à promouvoir une plus grande responsabilité environnementale ; et

Principe 9 : encourager le développement et la diffusion de technologies respectueuses de l'environnement.

Contre la Corruption

Principe 10 : les entreprises doivent agir contre la corruption sous toutes ses formes, y compris l'extorsion et la corruption.

Les programmes volontaires de RSE et les bénéfices des entreprises sont en hausse : en 2008, 80 % des 250 plus grandes entreprises du monde ont publié des rapports RSE. Dans le même temps, les bénéfices des sociétés ont augmenté de façon constante au cours de la dernière décennie, avec le taux le plus rapide jamais enregistré en 2010.¹⁵

Au cours des dernières années, l'ONU est également devenue plus active dans la promotion de la RSE et des partenariats impliquant les grandes

¹⁵Le "New York Times" du 8 janvier 2011

entreprises. En 2000, elle a lancé le « Pacte mondial », une initiative de la citoyenneté d'entreprise composée de 10 principes et soutenue par six agences de l'ONU cherchant à réunir des sociétés avec des groupes de la société civile et les syndicats de travail pour « s'assurer que les marchés, le commerce, la technologie et la finance vont dans des directions qui profitent aux économies et aux sociétés partout dans le monde ». (Voir Encadré 15.) L'ONU décrit le Pacte mondial comme une « initiative politique stratégique » pour les entreprises engagées à s'aligner « sur les dix principes universellement acceptés dans les domaines des droits de l'homme, du travail, de l'environnement et de la lutte contre la corruption. »

Cette démarche de l'ONU a été accompagnée par une croissance rapide dans les initiatives en matière de RSE volontaires, allant de codes de conduite pour améliorer les normes de santé et de sécurité, aux rapports sur la politique et la performance sociale et environnementale, en passant par l'investissement dans des projets de développement. (Forstater et al. 2010, 24)

Avantages en matière de RSE pour les entreprises, les impacts sociaux réels

Une étude coécrite par la Banque mondiale et la IFC sur le cas de l'entreprise en matière de RSE dans les pays en voie de développement a montré que, parallèlement à l'amélioration de la réputation, elle renforce également les ventes, réduit les coûts, et améliore l'accès au capital. Toutefois, comme un projet de recherche des Nations Unies l'a souligné, de nombreux exemples d'« écoblanchiment » (utiliser les relations publiques des entreprises pour couvrir des pratiques commerciales peu recommandables) ont également été identifiés dans des projets de RSE. (Utting 2003)

Souvent, des programmes de RSE très médiatisés permettent aux STN de se présenter comme progressistes sur le plan social et environnemental. Le risque, cependant, est que l'on passe sous silence des activités sous-déclarées, qui ont un impact négatif sur les pays en voie de développement. Comme l'a noté un Institut de recherche des Nations Unies pour le développement social, les hypothèses selon lesquelles la RSE doit être bonne pour le développement devraient être réexaminées à la lumière des caractéristiques et impacts suivants de la RSE :

- Le programme de la RSE tend à être mené par le Nord et se concentre sur un ensemble assez étroit des questions et d'objectifs, qui ne sont pas nécessairement pertinents pour les pays en voie de développement ;
- Le « social » dans la RSE met fortement l'accent sur les relations entreprise-communautés et sur les conditions de travail dans les entreprises de base et les usines, tout en donnant beaucoup moins d'attention à l'autonomisation des travailleurs, aux relations industrielles et aux droits du travail, et aux conditions dans les activités de sous-traitance de travail ;
- Des questions de genre importantes sont souvent mises à l'écart, non pas seulement les préoccupations et des besoins spécifiques des travailleuses, mais aussi la participation des femmes dans les processus plus larges liés à la RSE ;
- Les petites et moyennes entreprises dans les pays en voie de développement, qui font partie des chaînes d'approvisionnement des sociétés transnationales, sont souvent tenues de payer les coûts de la RSE, en libérant les sociétés transnationales ou les consommateurs du Nord de leur part des coûts ;
- La RSE peut renforcer les tendances concernant la concentration du pouvoir des entreprises, en éliminant les petites entreprises des chaînes d'approvisionnement et en concentrant la production dans les grandes entreprises qui présentent une plus grande capacité à mettre en œuvre des initiatives en matière de RSE ;
- Le programme de la RSE ignore souvent la « grande image », à savoir les déterminants structurels et politiques du sous-développement, tels que certaines politiques macro-économiques ; les questions de pouvoir de l'entreprise, de lobbying et d'influence politique ; les prix de transfert, les flux financiers intra-entreprises et l'évasion fiscale ; l'investissement et des habitudes de consommation non viables et la relation des entreprises à ces déterminants. (Utting 2003)

La question centrale qui sous-tend la RSE est de savoir comment équilibrer la course pour le gain privé contre celle pour le bien public. À cet égard, la RSE doit être analysée de manière critique sur la façon dont on

peut réconcilier ses objectifs avec les principes fondamentaux axés sur la recherche du profit et le marché inhérents aux entreprises. (Blowfield 2005, 520)

Quels sont les enjeux et les risques globaux impliqués dans cette tendance croissante ?

Cette consolidation du rôle du secteur privé dans une nouvelle politique de coopération au développement au niveau mondial a soulevé de nombreuses questions et critiques de la part des autres acteurs engagés dans la coopération au développement, principalement des OSC investies dans le travail réel de développement à la base, des mouvements sociaux et ceux impliqués dans le travail de plaidoyer sur l'efficacité du développement et la justice de développement.

Au centre de ces préoccupations se trouve la demande pour que les principes de l'efficacité du développement – en particulier celui de l'appropriation démocratique par les pays –, le cadre de la justice de développement et l'approche fondée sur les droits de l'homme soient respectés pour garantir que l'aide au développement, que ce soit l'APD ou ADP, profite vraiment aux pays en voie de développement et à l'ensemble de leur population, en particulier les secteurs pauvres et marginalisés.

Vagues critères de sélection des partenaires du secteur privé

Les investissements de l'entreprise dans le développement seront-ils vraiment complémentaires en termes de résultats en sus du soutien du donateur comme partenaire du secteur privé ? Le soutien du donateur aura-t-il un impact sur le partenariat en termes de comportement de l'entreprise (par exemple dans l'amélioration d'un projet spécifique ou pour changer la stratégie d'entreprise dans son ensemble) ? Les résultats du partenariat contribueront-ils sensiblement à éclairer les objectifs de développement, tels que la lutte contre la pauvreté ou les normes des droits de l'homme ? Quelles sont les entreprises qui peuvent assurer que ces produits et résultats soient dignes de l'appui des bailleurs de fonds ? Ces questions indiquent la nécessité de critères soigneusement conçus pour guider les partenariats avec le secteur privé.

Un problème non négligeable à cet égard est que de tels jugements sont généralement effectués avant la mise en œuvre du projet. Or, jusqu'à présent, il reste très difficile de distinguer la part du résultat du projet qui découle de l'appui des donateurs des efforts du secteur privé. Jusqu'à présent, les études de partenariats donateur-entreprise (Kindornay et Reilly-King, Heinrich, cités par le POED) ont constaté que de nombreux donateurs ne respectaient pas strictement les critères d'additionnalité mentionnés ci-dessus. Ils se concentrent plutôt sur la viabilité commerciale, l'éligibilité technique, les pouvoirs financiers et impacts attendus, et même dans ces cas, ils ne cherchent pas des critères spécifiques et des indicateurs minimaux — au lieu d'exiger des bilans des entreprises relatifs aux impacts sociaux, économiques et environnementaux positifs comparables à ce que les OSC doivent fournir comme preuve lors de requêtes de financement. » (POED 2013, 8)

À cet égard, les critères pour la sélection des partenaires du secteur privé de donateurs peuvent fausser les règles du jeu en faveur des grandes entreprises, qui sont généralement domiciliées dans des pays donateurs. Ces grandes entreprises du Nord pourraient être préférées en raison de leurs niveaux élevés de ressources, d'expertise et de capacité à fournir à plus grande échelle, même si ces entreprises avaient obtenu les mêmes effets (si elles en avaient eu l'intention), sans partenariat. À l'autre extrémité, les petites entreprises, telles que celles qui sont généralement basées dans les pays en voie de développement, sont plus familières et rattachées aux conditions locales, mais elles souffrent généralement de ressources et de capacités techniques plus faibles — ce qui les rend moins fiables et plus coûteuses à soutenir, du point de vue des donateurs.

Jusqu'à présent, au niveau de la politique, il n'est pas clair à propos des « Quelles sont les caractéristiques que les donateurs trouvent souhaitables dans les partenariats potentiels en termes de leur nationalité — national (donateurs), étranger (multinationales) ou domestique (pays récipiendaire) — et la taille — de la micro à de grandes entreprises dans les secteurs formels et informels. » (POED 2013, 9) Cette faiblesse peut avoir potentiellement des impacts énormes sur la distorsion de la sélection des partenaires du secteur privé en faveur des grandes entreprises situées au Nord.

Négligence de la cohérence des politiques pour le développement

Lorsque les bailleurs entament des partenariats avec le secteur privé pour le développement, l'accent tellement mis sur la cohérence des politiques pour le développement, en particulier du point de vue des cadres juridiques et réglementaires. Il est encore plus rare qu'ils défient les systèmes mondiaux qui minent le développement. Au contraire, l'accent est mis sur des projets et programmes individuels avec des objectifs de développement spécifiques dans les pays en voie de développement. Ces projets sont compatibles avec les propres intérêts économiques du secteur privé.

« Par exemple, un bailleur pourrait s'engager aux côtés du secteur privé pour soutenir les chaînes d'approvisionnement durables, mais sans aborder les barrières tarifaires qui empêchent les pays en voie de développement d'accéder plus facilement des chaînes d'approvisionnement internationales. » (POED 2013, 9-10)

Certains bailleurs de fonds en partenariat avec le secteur privé peuvent se concentrer sur les cadres juridiques et réglementaires, mais ceux-ci sont au niveau des pays en voie de développement, généralement dans le contexte d'assurer un environnement favorable aux entreprises. En revanche, lorsque les donateurs abordent les pratiques des entreprises de leurs propres partenaires du secteur privé, ils soulignent des lignes directrices volontaires contre les mauvaises pratiques des entreprises plutôt que les cadres juridiques et réglementaires et l'amélioration de la responsabilité des entreprises dans son ensemble.

Le non-respect des principes d'efficacité de développement

La plupart des stratégies des bailleurs de fonds sur le partenariat avec le secteur privé ne se réfèrent pas spécifiquement aux principes de l'efficacité de développement, tels qu'ils sont énoncés dans la Déclaration de Paris et dans le Programme d'action d'Accra. Comme le papier de POED l'a noté (2013, 10), « on a accordé très peu d'attention à l'appropriation démocratique des pays, à l'alignement et l'harmonisation des bailleurs de fonds, à la transparence et à la responsabilisation, à l'autonomisation des femmes, et aux résultats. »

Les partenariats avec le secteur privé (comme ils se sont déroulés jusqu'à présent) ont une grande tendance potentielle et réelle à ignorer ou

saper l'espace politique nécessaire aux pays en voie de développement afin de définir et mettre en œuvre leurs propres stratégies de développement. Au lieu de cela, les stratégies sectorielles dépendant du secteur privé « créent un important espace pour l'intervention des bailleurs de fonds dans de multiples domaines » et permettent à de tels partenariats de « contourner les systèmes mis en place par les pays et les marchés publics traditionnels. » (POED 2013, 10)

Il y a aussi un accent biaisé dans l'application de la transparence et de la responsabilité des règles pour les gouvernements des pays en voie de développement qui reçoivent l'aide, étant donné que ces mêmes règles ne sont pas appliquées de manière égale aux pays donateurs et à leurs partenaires du secteur privé. Bien que certaines améliorations aient été faites parmi les donateurs en se référant à des initiatives internationales volontaires, comme les conventions de l'OIT et les instruments des Nations Unies sur les pratiques des entreprises, il reste difficile de savoir comment ces normes seront intégrées dans les activités commerciales des entreprises, qui obtiennent le soutien des donateurs.

Conflits dus aux asymétries de pouvoir

Dans de nombreux cas, les bailleurs de fonds adoptent des approches à leurs partenariats avec le secteur privé qui méconnaissent les réalités politico-économiques dans les pays en voie de développement, dans lesquels il existe des asymétries de pouvoir et d'intérêts parmi les gouvernements des pays donateurs, les gouvernements bénéficiaires, le secteur privé (étranger et national) et la civile société. D'importants conflits peuvent survenir lorsque les intérêts du secteur privé ne sont pas alignés sur les priorités des pays en voie de développement, et ont un impact négatif sur certains secteurs ou certaines communautés. (CPDE 2013, 10-11)

Le manque de suivi et de l'évaluation des résultats

Les bailleurs de fonds ne sont pas aussi circonspects et attentionnés dans l'évaluation de l'impact des interventions du secteur privé sur la réduction de la pauvreté et des inégalités. Au contraire, l'accent est mis sur les résultats qualitatifs, des histoires de réussite sélectives, et les impacts dans l'avenir. Ceci contraste, par exemple, avec les exigences en matière de suivi et d'évaluation strictes qu'elles imposent aux gouvernements bénéficiaires et des OSC.

Par exemple, dans l'ensemble d'indicateurs destinés à mesurer l'impact de la création d'emplois du secteur privé dans le développement du Groupe de travail du G20, il y a de grandes lacunes qui créent des angles morts sur les droits des travailleurs, les taux de salaires et la négociation collective. (CPDE 2013, 11)

Autres préoccupations

La question la plus importante dans la nouvelle politique de privatisation de la coopération au développement est qu'elle augmente le potentiel pour les sociétés les plus dominantes du secteur privé — transnationales et autres grandes entreprises basées dans les pays du Nord, y compris toutes sortes de spéculateurs financiers — pour utiliser les ressources officielles et des partenariats tant avec les gouvernements donateurs qu'avec les pays bénéficiaires afin de prioriser le gain privé sur le bien public, pour permettre la recherche du profit à piétiner les peuples et la planète.

La stratégie PSD n'a pas encore fait ses preuves dans la pratique au cours des deux dernières décennies ou plus de son existence, et en fait, elle n'a pas empêché la récente série de crises financières, les récessions économiques, et l'aggravation globale des inégalités. Maintenant que la notion de PSD est placée sur la plate-forme plus élevée et plus large de la coopération internationale pour le développement, le danger est que cela va empirer au lieu d'atténuer les inégalités flagrantes entre pays riches et pays pauvres, et entre nationaux au sein des pays.

Ceci est particulièrement dangereux dans la situation actuelle dans laquelle il n'y a pas de responsabilité publique suffisante pour les sociétés, surtout pour les sociétés transnationales et les grandes maisons d'investissement, compte tenu des limites de l'autorégulation volontaire, leur longue histoire de création ou d'aggravation de facteurs économiques, sociaux, et environnementaux négatifs, et l'élan politique généré dans les longues décennies de pensée néolibérale de développement.

La nouvelle politique de facto brouille également davantage la distinction entre les modes publics et privés de financement. Cela augmente les risques de permettre de à ceux qui cherchent des buts lucratifs de se cacher derrière et de profiter des opérations PSEDC, philanthropiques et RSE, soutenues par l'APD. En particulier, les motifs discutables, des mécanismes et des résultats obtenus en mettant de l'argent public pour la SDP, dans l'utilisation

de l'APD en tant que catalyseur pour la SDP, n'ont pas reçu de réponses acceptables....

CHAPITRE III

Vers l'appropriation démocratique du développement

Pour commencer, il faut noter que le développement est multidimensionnel, inclusif, équitable, équilibré et durable dans ses processus et ses répercussions. Cette forme de développement, qui doit être vue comme étant démocratique, adopte une approche basée sur les droits de l'homme et requiert un changement dans les relations de pouvoir. Dans le contexte de la coopération au développement entre les pays, cela vise une appropriation démocratique, par laquelle les pays en voie de développement doivent être libres de mettre en œuvre leurs propres stratégies, politiques et programmes.

L'appropriation démocratique implique que tous les acteurs doivent prendre part au processus et aux résultats du développement. Ces acteurs sont le gouvernement national, les parlements, les autorités nationales et autres institutions publiques, les acteurs non étatiques – et les OSC en particulier, lesquelles sont les porte-parole des pauvres et des marginalisés, et jouent un rôle d'acteurs indépendants du développement de plein droit –, et enfin, les citoyens eux-mêmes.

Dans le cadre de l'appropriation démocratique, le secteur privé et ses diverses composantes doivent maximiser les contributions positives au développement et la coopération au développement au profit de chaque citoyen, des pauvres en particulier. Chaque pays doit tenir compte de l'histoire et des particularités de son propre secteur privé. C'est sur cette base que l'on doit établir consensus démocratique pour mettre en œuvre des entreprises et des coopératives nationales

en lien étroit avec l'agriculture, l'industrie et les services locaux. L'accent doit être mis sur les PME et les microentreprises.

Les partenariats publics, ou leur soutien par l'Etat, avec le secteur privé qui ont été imposés par l'extérieur et se sont révélés problématiques doivent revenir entre les mains d'un contrôle public. Les services publics de base doivent rester au cœur des responsabilités gouvernementales.

Les engagements du secteur privé doivent se conformer aux mécanismes de régulation, être choisis pour soutenir ou pour établir un partenariat par le biais de critères rigoureux qui comprennent l'additionnalité, la transparence et la responsabilisation.

DERRIÈRE TOUS LES EFFORTS POUR COMPRENDRE et esquisser le rôle du secteur privé dans le développement comme un tout, et particulièrement dans la coopération au développement, il doit y avoir une morale sous-jacente à propos de ce qu'est le développement, de qui doit en bénéficier et comment. Une telle morale doit offrir un cadre large et progressif, dont toutes les politiques et pratiques doivent être tirées.

Par conséquent, nous commençons avec ce que le développement doit être, et à partir de ce cadre, nous allons tirer des conclusions et recommandations sur le rôle du secteur privé dans la coopération au développement, ainsi que sur ses interactions avec les autres acteurs du développement.

Il est maintenant généralement admis que le développement, pour être équitable et profiter à l'ensemble de la société, doit aller au-delà de la simple production de davantage de biens et de l'augmentation des revenus de la population. La croissance économique doit, par une redistribution équitable, conduire à l'éradication de la pauvreté et des inégalités multidimensionnelles. La même approche multidimensionnelle s'applique à la réalisation du développement humain.¹ Ainsi, aux côtés de l'économique, le développement doit également intégrer les dimensions physique, biologique, mentale, émotionnelle, sociale, éducative et culturelle. (Voir encadré)

¹ L'indice de pauvreté multidimensionnelle

Dans le même temps, le développement doit être durable afin d'être bénéfique sur le long terme. Le concept de durabilité est lié aux impératifs économiques, sociaux et environnementaux qui permettent d'assurer que le développement est visé de manière équilibrée et durable. De cette manière, les résultats sont profitables non pas à une seule génération, mais à celles qui suivront.

Pourquoi l'appropriation démocratique est-elle au cœur de l'efficacité du développement ?

Le développement, dans cette vision élargie, doit être vu comme un développement démocratique. Il est démocratique parce que, pour être réellement multidimensionnel, inclusif, équitable, équilibré et durable.

L'un des aspects clés de la nature de la démocratie du développement est son approche basée sur les droits de l'homme, qui à son tour renvoie vers la capacité des populations à faire des choix et à revendiquer leurs droits, individuellement et collectivement. Les approches basées sur les droits de l'homme appliquées au développement induisent et requièrent un changement dans les relations de pouvoir. Il est nécessaire de modifier les structures du pouvoir par le biais desquelles les droits et la responsabilisation peuvent être mis en place.

Les gens sont le principal moteur de la croissance économique.

L'appropriation démocratique du développement

Dans le cas d'un pays qui veut profiter de la coopération au développement, en particulier lorsqu'il s'agit d'un pays bénéficiaire recevant l'aide au développement de la part d'un pays donateur, il est important de mettre en avant le fait que les processus et les résultats de cette aide doivent être détenus par le pays lui-même.

Comme cela a été lors d'une précédente publication d'IBON : « Les pays bénéficiaires doivent faire preuve de leadership sur leurs propres stratégies de développement, politiques et programmes créés en fonction de leurs besoins. Ils doivent avoir recours à leurs propres systèmes pour choisir et intégrer l'aide. » (IBON International 2011b, 37)

Encadré 16 : Le point de vue d'IBON International sur le développement

Le développement humain peut être considéré comme le processus de réalisation et de renforcement d'un niveau optimal de santé et de bien-être des hommes ou d'une nation. Il comprend des éléments physiques, biologiques, mentaux, émotionnels, sociaux, éducatifs, économiques et culturels.

Le développement humain va bien au-delà des revenus nationaux. Les gens sont la vraie richesse des nations. Ainsi, le développement est lié à la création d'environnements dans lesquels les gens peuvent valoriser leur plein potentiel et mener une vie productive et créative en accord avec leurs besoins et intérêts. Le développement consiste à élargir les choix offerts aux personnes de mener une vie qu'elles apprécient.

La croissance économique est seulement un moyen — même s'il est très important — pour élargir les choix offerts aux gens. Renforcer les capacités humaines est fondamental pour l'expansion de ces choix — la série de choses que les gens peuvent faire ou être dans la vie —, dont les plus élémentaires sont de mener une vie longue et saine, d'être informé, d'avoir accès aux ressources nécessaires pour un niveau de vie décent, et d'être en mesure de participer à la vie de la communauté. Sans cela, beaucoup de choix ne sont tout simplement pas accessibles, et de nombreuses opportunités demeurent inatteignables. Aussi, les gens doivent-ils avoir la capacité et la liberté d'exercer leurs choix, et le pouvoir d'influencer les décisions qui affectent leurs vies, pour que ces choix aient un sens réel.

Le développement humain partage ainsi une vision commune avec les droits de l'homme. L'ambition est la liberté humaine. Les gens doivent être libres d'exercer leurs choix et de participer à la prise de décisions qui concernent leur vie. Le développement humain et les droits de l'homme se renforcent mutuellement, en aidant à assurer le bien-être et la dignité de toutes les personnes, la construction du respect de soi et du respect des autres.

Cette façon expansive d'envisager le développement n'est pas nouvelle, et beaucoup de ces propositions sont largement acceptées. Le problème réside dans la définition des moyens et dans la formulation des stratégies et des politiques à ces fins. Les partisans du néolibéralisme, par exemple, considèrent la croissance économique comme le moyen principal pour promouvoir le développement. Ils estiment également que les politiques de

libéralisation du marché rentrent dans une stratégie efficace pour favoriser la croissance économique. Par conséquent, encourager le développement revient à encourager la libéralisation du marché. Toutefois, force est de reconnaître que cette croissance économique n'a pas permis de répondre aux objectifs d'amélioration du bien-être des gens ni à l'expansion de leurs libertés. Cette croissance a plutôt accentué les inégalités, renforcé la pauvreté et a même conduit à une récession économique. Tout le contraire de ce qui était donc avancé.

Approche fondée sur les droits de l'homme. Alors que les échecs néolibéraux se font de plus en plus manifestes, l'ONU défend une « approche basée sur les droits de l'homme » (ABDH) pour le développement, en essayant de soutenir le développement humain par le « renforcement des capacités des détenteurs de droits, surtout ceux dont les droits sont violés, et des investis de devoirs, qui ont l'obligation de respecter, protéger, promouvoir et réaliser ces droits ».

Cette approche attribue un rôle central aux États plutôt qu'aux marchés pour assurer des résultats au développement. Du point de vue de l'ABDH, le gouvernement est dans l'obligation minimale d'établir un cadre réglementaire et politique qui assure l'accès aux services essentiels, même à ceux qui sont, autrement, incapables de payer pour ces services s'ils devaient être uniquement disponibles à des conditions commerciales.

Limites de l'ABDH. Toutefois, les critiques dénoncent l'ironie de certains défenseurs de l'ABDH, qui font porter le fardeau des devoirs aux gouvernements du Sud tout en faisant abstraction des obligations des droits de l'homme auxquels doivent se tenir les gouvernements du Nord, les institutions internationales, tels que la Banque mondiale et le FMI, et les sociétés transnationales. Ceci est doublement ironique puisque les ressources économiques ainsi que les instruments de politique sont maintenant très bien contrôlés par les élites du Nord par le biais de ces institutions. (Uvin 2002)

Ce contournement de l'ABDH permet à la Banque mondiale et à d'autres bailleurs de fonds de parler le langage des droits, alors même qu'ils poursuivent la privatisation, les mesures d'austérité et les remboursements des dettes nationales qui faussent les priorités de développement des pays du Sud. Elle permet également aux nombreuses multinationales de couvrir beaucoup de méfaits d'entreprise avec ce qu'on appelle la responsabilité sociétale des entreprises.

Sources : Primer IBON du développement et efficacité de l'aide (2007), Primer IBON sur l'APD et de l'efficacité du développement (2009), Programme de développement des Nations Unies, <http://hdr.undp.org/hd/>.

Une appropriation démocratique du développement, entreprise par et pour le peuple (en particulier les pauvres du Sud), doit se trouver au cœur des politiques internationales de développement, plutôt que de dépendre uniquement des gouvernements ou, bien pire encore, des stratégies menées par le secteur privé. Les pays en voie de développement doivent être libres de mettre en place leurs propres mécanismes et d'en décider les différents éléments.

Un tel modèle inclusif d'appropriation nationale implique que tous les acteurs mentionnés participent à l'ensemble du processus de formulation, de mise en œuvre et d'évaluation des politiques et programmes de développement. Ces éléments constituent l'essence de l'appropriation démocratique.

C'est par le biais du gouvernement que le mécanisme institutionnel sera le plus apte à aider un pays à exercer son leadership. Cela ne vise pas seulement le gouvernement national ni simplement sa branche exécutive. Toutes les branches et tous les niveaux du gouvernement, des parlements et des autorités locales sont concernés.

Néanmoins, des acteurs non étatiques, tels que les organisations de la société civile et les médias de masse sont tout aussi importants. Ils représentent des secteurs de tailles et peuvent donc user de leur capacité indépendante pour mobiliser des ressources et offrir un rôle équilibré ou de fiscalisation dans des situations présentant des failles et des défauts de gouvernance.

Favoriser et permettre le rôle des OSC comme élément de base d'une appropriation démocratique est crucial. En effet, ces dernières peuvent faire entendre la voix des pauvres et des marginalisés dans les processus de développement. Leur rôle clé est de régler les problèmes majeurs qui comptent le plus pour leurs secteurs, même si elles assument d'autres rôles tels que, par exemple, la surveillance et le renforcement des capacités. Les OSC sont aujourd'hui reconnues par la communauté internationale pour le développement en tant « qu'acteurs indépendants du développement dans leurs pleins droits ». (IBON International 2011b, 38-40)

Bien sûr, la légitimité des OSC n'est pas universelle. Comme l'indique Tujan, on peut considérer que : « Cette légitimité suppose que les citoyens aient recours à leurs droits, et que de fait les OSC soient indépendantes. La

légitimité se trouve amoindrie ou perdue lorsqu'une OSC est l'accessoire d'un gouvernement ou du secteur privé pour des raisons opérationnelles, telles que la direction ou le financement. (Tujan 2012, 32; italics added)

Comment maximiser le rôle positif du secteur privé dans le développement ?

Le secteur privé et ses divers constituants sont en mesure de maximiser leurs contributions bénéfiques au développement et à la coopération au développement lorsqu'ils jouent leur rôle dans le cadre de l'appropriation démocratique.

Le secteur privé, pris dans un contexte mondial ou national, est stratifié en micros, petits, moyens, et grands constituants, lesquels se démarquent les uns des autres sous différents angles. Au sein de chaque pays, il existe également une distinction entre nationalité et base principale. Chaque pays (et le pays en voie de développement en particulier) doit aboutir à une entente commune concernant l'histoire et les spécificités actuelles de son propre secteur privé. C'est sur cette base qu'ils doivent ensuite dégager un consensus démocratique sur les programmes des entrepreneuriats et coopératives pour le développement intérieur qui sont liés à l'agriculture, l'industrie et autres services industriels locaux.

Les pays en voie de développement peuvent trouver assez simple de définir les exigences minimales comme base d'un traitement égalitaire pour la sélection des entités du secteur privé au sein de leurs frontières nationales. En même temps, ils doivent aller au-delà du plus petit dénominateur commun, faire la part des choses et établir les priorités et les politiques adéquates pour chaque catégorie.

Suivant le principe d'appropriation démocratique, les pays du Sud qui cherchent de l'aide au développement doivent être en mesure de mettre en place leurs propres programmes de développement sans être contraints, au travers des conditionnalités de l'aide, d'emprunter une voie mise en avant par les donateurs ou agences bilatérales du Nord. Dans le même temps, les propositions de politiques des États donateurs et des agences soutenant les initiatives du secteur privé pour le développement, notamment les PPP, doivent s'appuyer sur des éléments concrets plutôt que sur des suppositions.

Ces propositions doivent également être en accord avec les priorités des pays bénéficiaires plutôt que sur celles des pays donateurs.

Les populations comme moteur de la croissance – les PME et microentreprises

Contrairement à la notion de DSP selon laquelle « le secteur privé est le moteur principal de la croissance économique », le point de vue du développement démocratique est radicalement différent, tient beaucoup plus compte de l'histoire, et est en pratique plus stimulant et démocratique : la population y est le moteur de la croissance économique.

En s'appuyant sur l'axiome selon lequel « les populations sont le moteur de la croissance économique, » la préférence et la priorité doivent clairement aller à ces domaines du secteur privé qui sont les plus enracinés dans le peuple – ceux qui fournissent le plus de moyens de subsistance et de revenus pour le plus grand nombre des gens, en particulier les pauvres et les marginalisés, et pour lesquelles toute aide au développement aurait l'impact le plus direct.

Dans la plupart des pays en voie de développement, ces domaines sont représentés par les microentreprises de l'économie informelle, y compris l'agriculture paysanne, la pêche, l'artisanat et les professions secondaires rurales et les services connexes. Ce sont les zones qui ont besoin le plus de l'aide extérieure, contrairement, par exemple à des géants transnationaux.

État de livraison des services publics vis-à-vis des partenariats public-privé

Dans de nombreux pays, au nord ou au sud, l'État continue de fournir, de manière efficace et responsable, des services et biens publics à sa population sans qu'une intervention d'entreprises non lucratives ne soit nécessaire. Ce faisant, l'État offre également des emplois à ses citoyens. Les politiques de développement et l'aide au développement devraient revisiter la valeur stratégique et la vaste expérience des entreprises détenues par l'État, en tirant des leçons et les meilleures pratiques.

Assurer l'accès universel aux services publics de base dans les pays en voie de développement devrait rester au cœur des responsabilités des gouvernements, qui devrait considérer cet accès comme faisant partie des

Encadré 17. Principes pour l'efficacité du développement pour l'engagement du secteur privé (Déclaration du Groupe de coordination Better Aid)

- Le secteur privé devrait, comme le font les autres acteurs du développement, adhérer aux principes et au programme pour l'efficacité du développement, y compris les engagements pris à Paris et à Accra, qui sont pertinents pour le secteur. Il devrait également se conformer aux normes établies au niveau international et aux normes relatives aux droits de l'homme, à l'égalité des sexes, aux droits du travail et du travail décent, à l'invalidité et à la durabilité environnementale.
- La cohérence des politiques est essentielle pour la croissance économique, pour réussir à contribuer au développement : les politiques sociales, de l'emploi, économiques, commerciales, financières et environnementales doivent aller de pair.
- L'appropriation nationale doit être soutenue et promue par le respect et l'utilisation des systèmes nationaux par défaut (y compris les appels d'offres publics locaux).
- L'appropriation démocratique et inclusive du développement devrait être soutenue et des engagements doivent être pris pour promouvoir l'intégration sociale en encourageant des sociétés stables, sûres et justes, qui sont fondées sur la promotion et la protection de tous les droits de l'homme et sur la non-discrimination, la tolérance, le respect pour la diversité, l'égalité des chances, la sécurité et la participation de toutes les personnes, y compris les groupes et personnes défavorisées et vulnérables.
- Le secteur privé doit encourager et adhérer à une pratique saine des affaires, à la transparence et à la reddition des comptes dans la coopération au développement.

devoirs relatifs aux droits de l'homme qu'ils doivent à leurs citoyens. Cet accès ne devrait pas être laissé entre les mains du seul secteur privé.

Les partenariats publics avec le secteur privé ou le soutien de l'État ne devraient pas entraver le rôle principal de l'État qui consiste à diriger le développement national – en coordination avec les OSC et autres acteurs du

développement – et devraient être un fournisseur responsable des services et biens publics.

Mécanismes de régulation

Bien que l'État reconnaisse que le secteur privé joue un rôle positif dans le développement, il devrait d'autant plus exercer ses fonctions et mécanismes de régulations, pour garantir que ce rôle est maximisé et que tout effet négatif peut être rapidement réglé.

Les standards de politiques et réglementations nationales et internationales déjà existants doivent être renforcés pour garantir que le secteur privé, et notamment les entreprises travaillant à l'étranger, suivent les lignes directrices sur l'emploi et les droits de l'homme – également celles émises par le Code de conduite pour les sociétés transnationales de l'ONU. Les initiatives en faveur de l'établissement de lignes directrices internationales pour l'efficacité du développement du secteur privé doivent être encouragées.

Assurer l'additionnalité

Les partenaires du développement doivent se mettre d'accord sur les résultats prioritaires liés à l'éradication de la pauvreté et des inégalités. Ils doivent également s'assurer que les initiatives du secteur privé contribuent grandement à des tels résultats sans être gênés par considérations excessives concernant le profit et les risques. Les investissements publics dans le secteur privé doivent être traduits dans les résultats prioritaires et les réalisations concrètes en termes de moyens de subsistance durables, de création d'emplois décents, de respect des droits et normes du travail, et d'amélioration générale des conditions sociales et environnementales.

Les partenaires du développement doivent se mettre d'accord sur les indicateurs qui servent d'outils pertinents et qui permettent l'évaluation des exigences financières et autres coûts requis pour répondre à un large ensemble de préoccupations en matière de développement.

Transparence et responsabilisation

Des normes élevées de transparence et de responsabilisation doivent être appliquées de façon égale (voire plus encore) aux engagements pris par le

secteur privé dans le développement et aux OSC. Ces engagements doivent impliquer une participation citoyenne plus importante dans la prise de décisions liée au développement, une meilleure communication et diffusion des données et un accès public plus large aux informations concernant l'assistance.

Bibliographie

Action Aid, Bretton Woods Project, Campagna per la riforma della Banca Mondiale, Christian Aid, Eurodad, and Third World Network. 2010. Bottom Lines, Better Lives? Rethinking multilateral financing to the private sector in developing countries. Consulté le 01 octobre 2012. <http://www.brettonwoodsproject.org/art-566197>

African Development Bank Group. 2012. Private Sector Development Policy of the African Development Bank Group. Consulté le 23 septembre 2012. <http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Policy-Documents/AfDB%20Private%20Sector%20Development%20Policy-Draft.pdf>

AidWatch Australia. « Philanthropy ». Consulté le 01 octobre 2012. <http://aidwatch.org.au/where-is-your-aid-money-going/what-is-aid/the-emergence-of-new-donors/philanthropists>

Akinola L. 2012. Africa: Is Good Governance Always a Prerequisite for Investment? AllAfrica.com. Consulté le 06 octobre 2012. <http://allafrica.com/stories/201209220426.html>

Allard, Gayle and Candace Agrella Martinez. 2008. The Influence of Government Policy and NGOs on Capturing Private Investment. Paper presented at the OECD Global Forum on International Investment, 27-28 mars 2008.

Barsky, Jennifer. N.d. UNDP and the Private Sector: Building Partnerships for Development. UNDP. <http://www.ongawa.org/rscpymes/files/2011/10/undpandprivatesector.pdf>

BetterAid. 2012. http://betteraid.org/en/resources/doc_download/720-cso-analysis-of-busan-partnership-for-effective-development-cooperation-english.html

Blowfield, M. .2005. Corporate Social Responsibility: reinventing the meaning of development? *International Affairs* 81, 3. Consulté le 29 octobre 2012. [http://www.chathamhouse.org/sites/default/files/public/International Affairs/Blanket File Import/inta_466.pdf](http://www.chathamhouse.org/sites/default/files/public/International%20Affairs/Blanket%20File%20Import/inta_466.pdf)

Bretton Woods Project Institutions Index. N.d. International Finance Corporation. Consulté le 20 septembre 2012. <http://www.brettonwoodsproject.org/item.shtml?x=537851>

Bretton Woods Project. 2012. Access for the poor? World Bank's infrastructure approach under increased scrutiny. Consulté le 27 septembre 2012. <http://www.brettonwoodsproject.org/art-570795>

Byiers, Bruce and Anna Rosengren. 2012. Common or Conflicting Interests? Reflections on the Private Sector (for) Development Agenda. Maastricht: European Centre for Development Policy Management. Consulté le 30 mars 2014. [http://www.ecdpm.org/Web_ECDPM/Web/Content/Download.nsf/0/ACC1BA3B4E5D3332C1257A38005A5905/\\$FILE/DP%20131%20final%20layout.pdf](http://www.ecdpm.org/Web_ECDPM/Web/Content/Download.nsf/0/ACC1BA3B4E5D3332C1257A38005A5905/$FILE/DP%20131%20final%20layout.pdf)

Chandy, L. 2011. Reframing Development Cooperation. Brookings Institution. Consulté le 19 septembre 2012. http://www.brookings.edu/~media/research/files/reports/2011/9/global%20development/2011_blum_reframing_development_cooperation_chandy

Chege, S. 1999. Donors shift more aid to NGOs. *Africa Recovery*, Vol 13, No 1, juin 1999.

CPDE (CSO Partnership for Development Effectiveness). 2013. CPDE Background Paper on Private Sector Engagement in Development.

Daily Telegraph, septembre 15, 2012. « » Poverty barons' who make a fortune from taxpayer-funded aid budget. » Consulté le 29 septembre 2012. <http://www.telegraph.co.uk/news/politics/9545584/Poverty-barons-who-make-a-fortune-from-taxpayer-funded-aid-budget.html>

- Daily Telegraph, septembre 22, 2012. « British still giving hundreds of millions of pounds in aid to wealthy countries ». Consulté le 24 septembre 2012. <http://www.telegraph.co.uk/news/politics/9560326/British-still-giving-hundreds-of-millions-of-pounds-in-aid-to-wealthy-countries.html>
- DFID. 2008. Private Sector Development Strategy. (Prosperity for all: Making markets work). Consulté le 30 mars 2014. <http://www.enterprise-development.org/download.ashx?id=1727>
- DFID. 2011. The Engine of Development: The Private Sector and Prosperity for Poor People. Consulté le 30 mars 2014. https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/67490/Private-sector-approach-paper-May2011.pdf
- Eggenberger-Argote, Niklaus. 2005 (Feb). Private Sector Development in the context of Poverty Reduction Strategy Papers. Consulté le 30 mars 2014. http://www.gersterconsulting.ch/docs/prsp_private_sector.pdf
- Eurodad. 2002. “Private Sector Development – Pro-poor, or merely Poor, Service Delivery? » Consulté le 05 octobre 2012.
- Eurodad. 2011. How to spend it: Smart procurement for more effective aid. Consulté le 05 octobre 2012.
- Eurodad. 2012a. Aid and the Private Sector. January 7, 2012. Consulté le 05 octobre 2012. <http://eurodad.org/4741/>
- Eurodad. 2012 b. Private profit for public good? Can investing in private companies deliver for the poor?
- Forbes Magazine. 2007. The Top 50 Microfinance Institutions. Consulté le 24 septembre 2012. http://www.forbes.com/2007/12/20/microfinance-philanthropy-credit-biz-, cz_ms_1220microfinance_table.html
- Forstater et al. 2010. Corporate Responsibility in African Development: Insights From An Emerging Dialogue. Working Paper no.60. Corporate Social Responsibility Initiative. Consulté le 28 octobre 2012. www.hks.harvard.edu/m-rcbg/CSRI/publications/workingpaper_60.pdf

Fourth High Level Forum on Aid Effectiveness Concept Note. Consulté le 23 septembre 2012. http://www.aideffectiveness.org/busanhlf4/images/stories/TS_Private_Sector_final.pdf

Fourth High Level Forum on Aid Effectiveness. 2011. Busan partnership for effective development co-operation. Consulté le 29 octobre 2012. http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/capacity_building/Busan_Effective_Development_EN.pdf

Gibb, Heather, John Foster and Ann Weston. 2008. Human Rights and Private Sector Development: A Discussion Paper. The North-South Institute. Consulté le 23 septembre 2012. <http://www.nsi-ins.ca/wp-content/uploads/2013/01/2008-Human-Rights-and-Public-Sector-Development.pdf>

Gore, C. 2000. The Rise and Fall of the Washington Consensus as a Paradigm for Developing Countries. *World Development*, Vol. 28, No. 5. Consulté le 30 octobre 2012. <http://siteresources.worldbank.org/INTDECINEQ/Resources/gore.pdf>

GPPI (Global Public Policy Institute). 2008. Transforming Development? The role of philanthropic foundations in international development cooperation. Research Paper Series No. 10 (2008) Consulté le 09 octobre 2012. <http://www.isn.ethz.ch/isn/Digital-Library/Publications/Detail/?ots591=cab359a3-9328-19cc-a1d2-8023e646b22c&lng=en&id=57130>

The Guardian, December 8, 2010. WikiLeaks cables: Shell's grip on Nigerian state revealed. Consulté le 07 octobre 2012. <http://www.guardian.co.uk/business/2010/dec/08/wikileaks-cables-shell-nigeria-spying>

The Guardian/ Gurria, A, November 27, 2008. The Global Dodgers. Consulté le 29 septembre 2012. <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2008/nov/27/comment-aid-development-tax-havens>

- Habbard, Pierre. 2014 (mars 17). The Private Sector and its Role in Development: A Trade Union Perspective (for TUAC and ITUC). CPDE blog. Consulté le 30 mars 2014. <http://www.csopartnership.org/share/blog/159-the-private-sector-and-its-role-in-development-a-trade-union-perspective>
- Harvey, David. 2005. A Brief History of Neoliberalism. Oxford University Press.
- Hellinger, D. 1987. NGOs and the Large Aid Donors: Changing the Terms of Engagement. Consulté le 06 juin 2012. http://www.developmentgap.org/foriengn_aid/ngos_and__the_large_aid_donors_changing_the_terms_of_engagem.pdf
- Hildyard, N. 2012. Infrastructure-as-asset-class : Financing development or developing finance? Cornerhouse. Consulté le 01 octobre 2012. <http://www.thecornerhouse.org.uk/sites/thecornerhouse.org.uk/files/Bricks%20and%20Mortar.pdf>
- Hirata, K. 2002. Whither the developmental state? The growing role of NGOs in Japanese Aid Policy Making. Journal of Comparative Policy Analysis Vol. 4, no. 3.
- Hudson Institute. 2010. Index of Global Philanthropy and Remittances : 2010. Center for Global Prosperity. Santa Barbara, Calif.
- IBON International. 2011a. Policy Brief on the Green Economy: Gain or Pain for the Earth's Poor? Consulté le 28 septembre 2012. http://iboninternational.org/page/whats_new/115
- IBON International. 2011 b. IBON Primer on Aid and Development Effectiveness: At a Crossroads at Busan?
- IFAD. 2007. <http://www.ifad.org/pub/policy/private/e.pdf>
- IFC. 2005. An Evaluation of IFC's Investment Climate Activities. Consulté le 29 septembre 2012. http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/9b64f9804a9893b8b75af79e0dc67fc6/investment_climates_eval_oeg.pdf?MOD=AJPERES

- IFC. 2011. International Finance Institutions and Development Through the Private Sector. A joint report of 31 multilateral and bilateral development finance institutions. Consulté le 30 mars 2014. http://www.miga.org/documents/IFI_report_09-13-11.pdf
- IFC. 2013. Vol. 7 Issue 1. Private Sector Development Solutions. « Jobs ». Consulté le 30 mars 2014. http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/6cb30b804e22c3ab9234ba7a9dd66321/TOS_jobs_Jan2013.pdf?MOD=AJPERES
- IIC. 2004 (mars 12). Private Sector Development Strategy. Consulté le 30 mars 2014. <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=352366>
- ILO. 2007. The Promotion of Sustainable Enterprises. International Labour Conference, 96 th Session, 2007, Report VI.
- ILO (Paul Vandenberg). 2009. Micro, small and medium-sized enterprises and the global economic crisis: impacts and policy responses. Consulté le 30 mars 2014. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/@emp_ent/documents/publication/wcms_108413.pdf
- ILO/WTO. 2009. Globalization and Informal Jobs in Developing Countries. Consulté le 26 septembre 2012. <http://www.ilo.org/public/english/bureau/inst/download/globalinform.pdf>
- Joint Civil Society Statement to the 17th Session of the Human Rights Council (2011). Consulté le 09 octobre 2012. <http://www.hrw.org/news/2011/05/30/joint-civil-society-statement-17th-session-human-rights-council>
- Kantak, P. 2011. Growth in Commercial Microfinance 2005 – 2008. Council of Microfinance Equity Funds. Consulté le 23 septembre 2012. <http://www.accion.org/document.doc?id=912>
- Kaufmann, D. 2012. SEC's Day of Reckoning on Transparency: Dodd-Frank Section 1504 on Disclosure of Natural Resource Revenues. Brookings Institution. Consulté le 20 septembre 2012. <http://www.brookings.edu/research/opinions/2012/08/21-dodd-frank-kaufmann>

- Kaufman, Daniel and Veronika Penciakova. 2012 (Aug 28). Brookings Institution. SEC Passes Natural Resource Transparency and Conflict Minerals Rules: The Glass is Fuller than Expected. Consulté le 09/10/2012 : <http://www.brookings.edu/research/opinions/2012/08/28-sec-transparency-kaufmann>
- Kharas, Makino, Jung. 2011. Overview: An Agenda for the Busan High-Level Forum on Aid Effectiveness. In : Kharas, Makino Jung, eds. 2011. Catalyzing Development: A New Vision for Aid. Brookings Institution.
- Kharas, H. and Rogerson, A. 2012. Horizon 2025 : Creative Destruction in the Aid Industry. Overseas Development Institute. Consulté le 24 septembre 2012. <http://www.odi.org.uk/resources/docs/7723.pdf>
- Kumhof, M, and Ranciere, R. 2010. Inequality, Leverage and Crisis. IMF Working Paper. Consulté le 05 octobre 2012. <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=24378.0>
- Lee, McCann, and Torm. 2005. The World Bank's "Employing Workers" index: Findings and critiques – A review of recent evidence. International Labour Review.
- Lewis, David. 1998. Development Policy and Development NGOs: the Changing Relationship. Social Policy and Administration, Vol. 32, No. 5, December, pp. 501-512. Consulté le 28 octobre 2012. <http://personal.lse.ac.uk/lewisd/images/SocPolAdmin-1998.pdf>
- Magdahl, J. 2012. From Privatisation to Corporatisation. The Association for International Water Studies.
- Mallampally, Padma and Karl P. Sauvant. 1999. Foreign Direct Investment in Developing Countries. Finance & Development. mars 1999, Volume 36, Number 1. Consulté le 19 septembre 2012. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1999/03/mallampa.htm>

- Nelson, J. 2011. The Private Sector and Aid Effectiveness: Towards New Models of Engagement. In : Kharas, Makino Jung, eds. 2011. Catalyzing Development: A New Vision for Aid. Brookings Institution. Consulté le 28 octobre 2012. www.brookings.edu/~/... /20100729_development_aid_agenda.pdf
- Norwegian Church Aid. 2011. Investing in Private Sector Development: What Are the Returns? A review of the development impact evaluation systems used by development finance institutions in Europe. Consulté le 30 mars 2014. http://www.kirkensnodhjelp.no/PageFiles/1891/NCA_report_investing_in_private_sector_development.pdf
- Oakland Institute. 2010. (Mis) investMent in Agriculture : The Role of the International Finance Corporation in Global Land Grabs. Consulté le 02 octobre 2012. <http://www.oaklandinstitute.org/misinvestment-agriculture-role-international-finance-corporation-global-land-grab>
- ODI (Christian Kingombe, Isabella Massa and Dirk Willem te Velde). 2011. Comparing Development Finance Institutions: Literature Review. Consulté le 30 mars 2014. https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/67635/comparing-DFIs.pdf
- ODI (Bateman, M). 2011. Microfinance as a development and poverty reduction policy. Overseas Development Institute Background Note.
- OECD-DAC. 1995. Support of Private Sector Development. Development Cooperation Guidelines Series. <http://www.oecd.org/dac/povertyreduction/36563372.pdf>
- OECD-DAC. 2003. Philanthropic Foundations and Development Cooperation. DAC Journal, 2003, Vol. 4, No 3. Consulté le 19 septembre 2012. <http://www.oecd.org/investment/aidstatistics/22272860.pdf>
- OECD-DAC. 2006. Promoting Pro-Poor Growth: Private Sector Development. Development Cooperation Guidelines Series. <http://www.oecd.org/dac/povertyreduction/36427804.pdf>

- OECD. 2010. History of the 0.7% ODA Target. Originally in DAC Journal 2002, Vol 3 No 4, pages III-9 – III-11. Consulté le 05 octobre 2012. <http://www.oecd.org/dac/aidstatistics/45539274.pdf>
- OECD Newsroom, April 4, 2012. Aid to developing countries falls because of global recession. Consulté le 08 octobre 2012. <http://www.oecd.org/newsroom/developmentaidtodevelopingcountriesfallsbecauseofglobalrecession.htm>
- Reality of Aid. 2012. Aid and the Private Sector: Catalysing Poverty Reduction and Development? Consulté le 30 mars 2014. http://www.nsi-ins.ca/wp-content/uploads/2012/12/ROA_Report_2012-Aid_and_the_Private_Sector-2.pdf
- Rogerson, A. 2011. What if development aid were truly ‘catalytic’? Overseas Development Institute Background Note, November 2011. Consulté le 28 octobre 2012. www.odi.org.uk/resources/docs/7373.pdf
- Sagasti, F. 2005. Official Development Assistance: Background, context, issues and prospects. Consulté le 03 octobre 2012. <http://www.i20.org/publications/Phase%20III/ODA/ODA%20Sagasti.pdf>
- Sengupta, A. 1987. The Right to Development as a Human Right.
- SIDA. 2004. The Informal Economy. Fact-Finding Study. Consulté le 28 septembre 2012. <http://rru.worldbank.org/Documents/PapersLinks/Sida.pdf>
- Submission by Civil Society Organizations to the International Finance Corporation. Commenting on The Social and Environmental Sustainability Policy, Performance Standards and Disclosure Policy. 2010. Consulté le 03 octobre 2012. <http://www.ciel.org/Publications/Civil%20Society%20Submission%20to%20IFC%2011Mar10.pdf>
- Tarnoff, Curt and Marion Leonardo Lawson. 2011. Foreign Aid: An Introduction to U.S. Programs and Policy. CRS Report for Congress. Consulté le 01 octobre 2012. <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R40213.pdf>

- Tarnoff, C, Nowels, L. 2004. Foreign Aid: An Introductory Overview of U.S. Programs and Policy. CRS Report for Congress. Consulté le 18 septembre 2012. <http://fpc.state.gov/documents/organization/31987.pdf>
- Tax Justice Network. 2012. The Price of Offshore Revisited. Consulté le 30 septembre 2012. <http://tjn-usa.org/>
- Tomlinson, Brian. 2004. A CCIC Commentary on the CPSD Report. Consulté le 30 septembre 2012. http://www.ccic.ca/_files/en/what_we_do/002_aid_undp_private_sector_dev.pdf
- Tujan, Antonio Jr. 2012. Civil society – new power in aid and development. In : Moksnes, H, and Melin, M, (eds) Global Civil Society: Shifting Powers in a Shifting World. Uppsala Center for Sustainable Development. Sweden.
- UK Parliament International Development Committee Thirteenth Report – Private Foundations. January 11, 2012. Consulté le 23 septembre 2012. <http://www.publications.parliament.uk/pa/cm201012/cmselect/cmintdev/1557/155702.htm>
- UNCTAD. 2001. Improving the Competitiveness of SMEs in Developing Countries. Background Paper. Consulté le 19 septembre 2012. http://unctad.org/en/Docs/itetebmisc3_en.pdf
- UNCTAD. 2012. World Investment Report 2012. Consulté le 30 octobre 2012. unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf
- UNDP. 2004 (mars 1). Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor. Report to the Secretary-General of the United Nations of the Commission on the Private Sector and Development. New York. Consulté le 30 mars 2014. <http://web.undp.org/cpsd/documents/report/english/fullreport.pdf>
- UNDP. 2012a. Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World. Consulté le 30 mars 2014. <http://www.undp.org/content/dam/philippines/docs/HDR/HDR2013%20Report%20English.pdf>

- UNDP. 2012 b. Background Study for the 2012 Development Cooperation Forum: Trends in International Financial Cooperation for LDCs.
- UN Economic and Social Council. 2008. Background Study for the Development Cooperation Forum: Trends in South-South and Triangular Development Cooperation
- UN Human Rights Council. 2011. Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises, John Ruggie. Consulté le 10 octobre 2012. <http://www.business-humanrights.org/media/documents/ruggie/ruggie-guiding-principles-21-mar-2011.pdf>
- UNIDO. 2008. Creating an enabling environment for private sector development in sub-Saharan Africa. Consulté le 30 mars 2014. http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/documents/creating_an_enabling_environment_for_private_sector_development_in_subSaharan_Africa.pdf
- UN Office of the Special Adviser on Africa. 2006. The Contribution of the Private Sector to the Implementation of the New Partnership for Africa's Development (NEPAD). Consulté le 30 mars 2014. http://www.un.org/africa/osaa/reports/English_The%20contribution%20of%20the%20private%20sector%20to%20...NEPAD%20June%2006.pdf
- Utting, P. 2003. Promoting Development through Corporate Social Responsibility – Prospects and Limitations. Consulté le 07 octobre 2012. <http://www.un.org/en/development/desa/oesc/pdf/presentation.Uttig.pdf>
- Vanheukelom, Jan, Stefano Migliorisi, Alisa Herrero Cangas, Niels Keijzer, Eunike Spierings. 2012. Reporting on Development: ODA and Financing for Development. ECDPM. Consulté le 30 mars 2014. http://eudevdays.eu/sites/default/files/Reporting_on_Development_2012_0107452_final.pdf
- World Bank. 2002. Private Sector Development Strategy – Directions for the World Bank Group.

- World Bank. 2003 (May 1). World Bank Group Private Sector Development Strategy Implementation Progress Report. Consulté le 30 mars 2014. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2003/05/07/000160016_20030507183121/Rendered/PDF/2587910WBG0PSD0STRATEGY.pdf
- World Bank (Mumssen, Yogita, Lars Johannes, Geeta Kumar). 2010. Output-Based Aid: Lessons Learned and Best Practices. Consulté le 30 mars 2014. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/2423/536440PUB0outp101Official0Use0Only1.pdf?sequence=1>
- Worthington, S. and Pipa, T. 2010. International NGOs and Foundations: Essential Partners in Creating an Effective Architecture for Aid. Brookings Institution. Consulté le 27 septembre 2012. http://www.brookings.edu/~media/Research/Files/Papers/2010/9/development%20aid/09_development_aid_worthington.PDF

Acronymes

BAAsD – Banque asiatique de développement
BAfD – Banque africaine de développement
BPd – Partenariat de Busan pour l’efficacité du développement
OSC – Organisation de la société civile
RSE – Responsabilité sociale des entreprises
CAD – Comité d’aide au développement de l’OCDE
DFID – Département du développement international — RU
IEFD — Association des institutions européenne pour le financement du développement
BEI – Banque européenne d’investissement
IDE – Investissement direct étranger
PNB – Produit national brut
IFC – (Banque mondiale) Société financière internationale
IFI – Institution financière internationale
OIT – Organisation internationale du travail
FMI – Fond monétaire international
ONGI – Organisation non gouvernementale internationale
CSI – Confédération syndicale internationale
OMD – Objectifs du Millénaire pour le développement
MFI – Institution de microfinance
ME – Entreprise multinationale, aussi : TNC (en anglais)
ONG – Organisation non gouvernementale
ODI – Overseas Development Institute
OCDE – Organisation de Coopération et de Développement Économiques
APD – Aide publique au développement
PPP – Partenariat public-privé
DSRP – Document stratégique pour la réduction de la pauvreté
DSP – Développement du secteur privé
ESPD – Engagement du secteur privé dans le développement
PAS – Programme d’ajustement structurel
SEC – United States Securities and Exchange Commission

RU – Royaume Uni

ONU – Organisation des Nations Unies

CNUDD – Conférence des Nations Unies sur le développement durable,
ou Rio+20

CNUCED – Conférence des Nations Unies sur le commerce et le
développement

PDNU – Programme de développement des Nations Unies

E-U – États-Unis d'Amérique

SIDA – Agence suédoise de coopération au développement international

BM – Banque mondiale

OMS – Organisation mondiale de la santé

