



Assemblée générale

Distr. générale
19 mai 2005
Français
Original: anglais

Cinquante-neuvième session

Point 84 de l'ordre du jour

Mise en œuvre et suivi des textes issus de la Conférence internationale sur le financement du développement

Le rôle du secteur privé et l'entreprise dans le financement du développement

Rapport du Secrétaire général

Résumé

Le présent rapport expose dans leurs grandes lignes certains des principaux enjeux liés au rôle du secteur privé et de l'entreprise dans le financement du développement. Il fait suite à la résolution 2004/64 du Conseil économique et social, en date du 16 septembre 2004, dans laquelle le Secrétaire général a été prié de présenter un rapport sur cette question à la cinquante-neuvième session de l'Assemblée générale. Le rapport examine des questions liées à la création d'un environnement propice à l'activité économique et au renforcement des mesures favorisant l'entreprise et l'action du secteur privé afin de faciliter le développement. Il s'appuie largement sur le rapport de la Commission du secteur privé et du développement et sur les principes et recommandations convenus du Consensus de Monterrey issu de la Conférence internationale sur le financement du développement. Il se base également sur plusieurs autres sources, notamment des rapports et des études de la Banque mondiale, de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, du Programme des Nations Unies pour le développement et du Forum économique mondial. Enfin, il s'appuie sur des informations concernant des ateliers et des consultations tenues par les principaux acteurs économiques intervenant dans les activités de financement du développement organisées par les Nations Unies, des publications sur l'esprit d'entreprise et des recherches menées par des écoles de commerce.



Table des matières

	<i>Paragraphes</i>	<i>Page</i>
I. Introduction	1–2	3
II. Créer un environnement propice à l'activité économique	3–23	3
A. Le cadre législatif et réglementaire	4–9	3
B. Le droit du travail	10–12	5
C. L'accès au financement	13–15	5
D. L'équipement	16–18	6
E. L'information	19–20	7
F. L'environnement national et international	21–23	8
III. Renforcer l'esprit d'entreprise	24–37	9
A. Esprit d'entreprise et développement économique	26–28	9
B. La création d'entreprises : quelques théories	29–36	10
C. Implication pour le choix politique	37	13
IV. Le secteur privé et le développement	38–54	13
A. Initiatives du secteur privé qui contribuent au développement	39–44	14
B. Réseaux d'entreprises privées : conglomérats et liaisons verticales	45–49	16
C. Les marchés du « bas de l'échelle »	50–54	17

I. Introduction

1. Dans sa résolution 2004/64 en date du 16 septembre 2004, le Conseil économique et social a prié le Secrétaire général de présenter à la cinquante-neuvième session de l'Assemblée générale un rapport sur le financement du développement et le rôle du secteur privé, en prenant en considération le rapport intitulé *Libérer l'esprit d'entreprise : mettre le monde des affaires au service des pauvres*¹. Le présent rapport fait suite à cette demande.

2. Le rapport se compose de trois parties. La première examine les conditions essentielles de l'amélioration de l'environnement économique dans les pays en développement, et donc les progrès accomplis et les obstacles qui demeurent. La deuxième étudie les principaux facteurs concourant à la création d'entreprises saines, qui renforcent l'entreprise dans l'économie. La distinction entre les conditions qui encouragent l'essor des entreprises performantes et les facteurs particuliers qui favorisent l'esprit d'entreprise n'est cependant pas bien tranchée, compte tenu des liens d'interdépendance qui les unissent. La troisième partie du rapport, qui porte sur l'activité du secteur privé favorisant le développement, se penche sur les partenariats multiacteurs, les réseaux et les possibilités offertes pour fournir des biens et des services aux pauvres.

II. Créer un environnement propice à l'activité économique

3. Les facteurs constituant un environnement propice à l'activité économique sont diversement appréciés. Il est cependant utile de mettre l'accent sur six conditions premières, généralement admises comme éléments importants de cet environnement. Il s'agit de : l'existence de lois et de règlements appropriés et applicables, l'application de normes concernant l'emploi et de normes connexes, la disponibilité de financements, d'équipements, d'informations et d'un climat national et international favorable. Ces conditions sont cruciales pour l'activité des petites et moyennes entreprises, qui créent le plus d'emplois et de possibilités de revenus, et peuvent être considérées comme un des facteurs principaux de réduction de la pauvreté².

A. Le cadre législatif et réglementaire³

4. La législation et la réglementation ont notamment pour but de défendre l'intérêt général et de protéger les citoyens contre eux-mêmes ou contre autrui. Dans les pays industrialisés, la législation et la réglementation ont évolué en même temps que les conditions sociales, politiques et culturelles. Elles varient donc selon les pays. Ainsi, certains aspects du cadre législatif et réglementaire régissant l'activité économique dans les pays européens sont parfois très différents de ceux des États-Unis ou du Japon. Il n'existe pas d'architecture législative et réglementaire simple et prête à l'emploi dans les pays en développement. En outre, il est plus ou moins facile, selon les pays et les régions et leur histoire, leur culture et leur politique, de modifier le cadre législatif et réglementaire.

5. D'autre part, les lois et les règlements ne concourent pas toujours à la réalisation des objectifs sociaux dans de nombreux pays, y compris les pays en

développement, et peuvent nuire à l'activité économique par les coûts inutiles qu'ils imposent. Ils peuvent ainsi, par le maintien ou la création d'obstacles à la concurrence, augmenter l'incertitude et les risques. Il semble donc que beaucoup de pays disposent d'une marge de manœuvre importante pour réformer certains aspects de leur réglementation et de leur législation sans compromettre les objectifs sociaux. L'étendue des changements à apporter varie selon les pays. Elle est aussi tributaire des objectifs visés. On compte cependant trois domaines essentiels, définis ci-dessous, dans lesquels le cadre législatif et réglementaire peut exercer une grande influence sur le climat de l'activité économique.

6. Le premier concerne le lancement et la cessation de l'activité. Selon la Banque mondiale, les démarches administratives liées au lancement d'une activité dans de nombreux pays sont fastidieuses. Le lancement d'une activité est particulièrement laborieux en Amérique latine et en Afrique subsaharienne. Des améliorations ont cependant été constatées dans les pays en développement et les pays en transition de toutes les régions, notamment l'Argentine, la Jordanie, le Maroc, le Népal et le Sri Lanka⁴. En ce qui concerne la cessation d'activité, de nombreux pays en développement appliquent des lois et des règlements restreignant les possibilités de restructuration ou de fermeture des entreprises. En outre, il est important, en cas de faillite, de sauvegarder l'outil de production. Plusieurs pays ont ainsi modifié leur législation concernant les faillites.

7. Le deuxième aspect crucial porte sur les droits de propriété. Dans de nombreux pays en développement, une grande partie des biens fonciers n'est pas officiellement enregistrée. L'octroi de titres de propriété peut valoriser la terre et faciliter l'accès au crédit (la terre et les capitaux pouvant servir de garanties pour obtenir des crédits bancaires), notamment pour les petites entreprises et le secteur non structuré. La délivrance de titres de propriété sécurise les propriétaires et atténue le risque que des tiers réclament des droits sur la terre. Cependant, les programmes d'établissement de titres fonciers ne sont totalement efficaces que s'ils sont accompagnés de mesures complémentaires. L'établissement des titres fonciers doit notamment aller de pair avec l'amélioration du coût et de l'efficacité des services du cadastre, faute de quoi les transactions foncières continueront de s'opérer dans un cadre non structuré. Les données disponibles montrent que dans le monde en développement, certains pays d'Asie de l'Est ont mis en place des systèmes efficaces d'enregistrement des titres de propriété. De plus, il est nécessaire d'améliorer la législation sur les garanties (de sorte que les hypothèques ne soient pas trop pesantes), ainsi que le système juridique (qui autorise les banques à saisir les biens hypothéqués en cas de défaut de paiement).

8. Troisièmement, l'application efficace des contrats et la protection des droits des créanciers est une condition très importante de la mise en place d'un environnement propice à l'activité économique. Celle-ci exige, en retour, que le système judiciaire fonctionne correctement. Contrairement aux pays industrialisés, les procédures judiciaires de règlement des différends commerciaux sont, en règle générale, très pesantes dans les pays en développement. Plusieurs pays ont cependant apporté des améliorations dans ce domaine. C'est le cas de la Colombie, qui a réussi en 2003 à réduire de 30 % les délais de règlement des différends commerciaux⁵. De plus, une plus grande transparence et une meilleure information permettent de faciliter l'exécution des contrats en aidant les entreprises à choisir leurs partenaires et à connaître leurs activités antérieures et leur solvabilité. La question de l'information sera traitée plus avant au paragraphe II.D. Comme il a été

déjà précisé, la réforme de la législation sur les garanties devrait également renforcer les droits des créanciers.

9. La mise en place d'un cadre législatif et réglementaire adéquat dans les domaines précités doit être complétée par des mécanismes efficaces d'application, ce qui, à bien des égards, exige de renforcer l'infrastructure administrative et les tribunaux et de lutter contre la corruption. De plus, la réglementation ne doit être ni trop compliquée ni incohérente. Elle doit être compréhensible et applicable.

B. Le droit du travail

10. Les normes en matière d'emploi revêtent une importance particulière dans les économies qui ne disposent pas de systèmes de sécurité sociale. Elles sont généralement conçues pour protéger les travailleurs de l'arbitraire des employeurs. Ces normes sont parfois trop rigoureuses. Il arrive cependant que les employeurs soient entravés dans leur action par des obligations superflues et des règlements par trop pointilleux qui freinent la croissance de leur entreprise et, par voie de conséquence, les nouvelles embauches. Ces obligations peuvent aussi contribuer à développer le secteur informel, où les travailleurs ne sont généralement pas protégés.

11. On a fait valoir que certains pays pouvaient établir des normes d'emploi plus souples tout en assurant une protection sociale adéquate aux travailleurs⁶. Cette possibilité est cependant fonction des conditions économiques, sociales et politiques. Plusieurs pays en transition d'Europe ont introduit l'année dernière des règles plus souples concernant l'emploi⁷. Tout en veillant à une plus grande flexibilité des normes d'emploi, les pays devraient aussi s'attacher à garantir une certaine stabilité de l'emploi. La sécurité de l'emploi est certainement liée aux gains de productivité. Elle peut mettre les avantages de l'apprentissage au service de l'action, mais aussi pousser les entreprises à investir dans la formation⁸. Il s'agit donc de trouver un équilibre entre flexibilité et stabilité.

12. Il faut également établir des normes adéquates dans les domaines social et environnemental. Tout comme il est nécessaire de maintenir des normes d'hygiène et de sécurité appropriées sur les lieux de travail. Enfin, il importe de se doter de normes environnementales pour la surveillance et le contrôle des effets externes produits par l'activité des entreprises.

C. L'accès au financement

13. Selon diverses études, l'accès au financement constitue l'obstacle principal auquel se heurtent les entreprises de nombreux pays en développement, notamment les petites et moyennes entreprises (PME). Les PME sont plus vulnérables à la rareté des crédits du fait des risques élevés auxquels elles sont exposées et de l'importance des coûts de transaction, notamment en relation avec le volume des crédits accordés. Ces obstacles tiennent au manque d'information sur les entreprises, à la faiblesse de la protection juridique des créanciers, à la mauvaise application ou à l'inadéquation des normes régissant le droit de propriété. Les principales politiques visant à résoudre ces problèmes sont décrites aux paragraphes II.E et II.A. Il s'agit de mesures visant à élargir l'accès à l'information sur les PME, notamment par la création de bureaux et de services de renseignements sur le crédit permettant

de faciliter l'élaboration de plans d'action; du renforcement et de l'application de la législation contractuelle et de l'utilisation de garanties; du renforcement de la capacité des institutions financières d'évaluer l'efficacité des crédits et de la réduction des obstacles à l'accès des PME aux institutions de financement, notamment par la mise en place de règles plus souples.

14. En outre, d'autres initiatives ont été prises pour élargir l'accès des entreprises viables au financement. Des mécanismes de garantie des crédits ont été mis en place par des gouvernements et des organismes multilatéraux tels que la Société financière internationale (SFI), afin de couvrir une partie des pertes éventuelles dues à des défauts de paiement, ce qui permet d'atténuer les risques liés à l'octroi de crédits aux petites entreprises. On n'est cependant pas tout à fait d'accord sur l'efficacité des mécanismes de garantie des prêts, car on leur reproche plusieurs insuffisances, telles que l'aléa moral, les problèmes dus aux sélections adverses et les coûts de gestion élevés. Une autre initiative a consisté à promouvoir les accords de crédit-bail pour aider les PME à s'équiper. Au Pakistan, la Direction du développement et de la coopération de la Suisse a facilité l'octroi de ce type de crédits aux petites entreprises et aux microentreprises. Le crédit-bail, qui a aussi ses limites, n'est cependant pas toujours adapté aux besoins de toutes les entreprises⁹.

15. Des initiatives associant les secteurs public et privé ont également permis d'apporter des sources nouvelles et supplémentaires de financement aux petites entreprises. Les pays en développement ont créé des fonds de capital-risque axés sur le développement et de plus en plus d'institutions financières internationales et nationales intervenant dans le développement ont créé des fonds de capital-risque dans ces pays. La Commonwealth Development Corporation, la Development Finance Company des Pays-Bas et la Banque asiatique de développement comptent parmi les nombreuses institutions qui mènent ce type d'activités. Ces investissements à risque, qui n'exigent pas de garanties de la part du créateur, peuvent se révéler particulièrement adaptés aux besoins de financement de petites entreprises innovantes dans les pays en développement. Ils jouent cependant un rôle marginal compte tenu de l'absence de possibilités d'investissement et de l'insuffisance de mécanismes de sortie due au sous-développement des marchés des capitaux. Des initiatives ont également été menées dans certains pays afin d'encourager les PME à recourir à l'emprunt obligataire¹⁰. C'est ainsi qu'un des objectifs de l'initiative sur le marché obligataire asiatique¹¹ est de développer le financement obligataire des petites entreprises asiatiques.

D. L'équipement

16. Dans les pays en développement, l'équipement insuffisant – énergie, télécommunications et transports – pèse lourdement sur les activités des entreprises.

17. Ces problèmes, communs aux régions en développement, sont particulièrement aigus en Afrique subsaharienne et en Asie du Sud¹². L'apport des pouvoirs publics dans l'équipement est certes fondamental, mais on recommande de plus en plus de veiller à ce que le secteur privé participe aux travaux d'équipement et les finance, compte tenu de leur coût élevé et des moyens financiers limités de l'État. La participation du secteur privé à l'équipement des pays varie selon les secteurs, les pays et les régions des pays. Elle a très bien réussi dans les télécommunications, qui est un secteur de pointe qui procure un avantage certain aux opérateurs privés

expérimentés. Les opérateurs privés peuvent également jouer un rôle important dans le financement et la participation au secteur de l'électricité. Certains pays ont aussi mis en place des mécanismes associant les secteurs public et privé dans le financement, la construction et l'exploitation de routes et de systèmes de régie des eaux. Cependant, le secteur privé calcule mal les effets externes de l'existence d'un équipement¹³. Le cas échéant, le secteur public joue un rôle essentiel de financement et de fourniture des biens collectifs. La participation plus active des banques multilatérales de développement au financement des travaux d'équipement serait tout à fait justifiée¹⁴.

18. Malgré le besoin de plus en plus pressant de ressources privées pour réaliser des projets dans des secteurs comme l'électricité, les financements privés ont considérablement baissé ces dernières années dans les pays en développement¹⁵. C'est la raison pour laquelle des participants et des opérateurs économiques¹⁶ intervenant dans les travaux des Nations Unies sur le financement du développement, ont créé un groupe d'experts sur le financement des infrastructures afin de faciliter la concertation entre les secteurs public et privé sur l'atténuation des risques pour les investisseurs étrangers et locaux intervenant dans les projets d'infrastructure. Les membres du groupe se sont également consultés, dans le même cadre. Ces consultations ont réuni les divers acteurs concernés sous les auspices du Forum économique mondial. Certaines idées examinées à cette occasion ont porté sur les moyens d'atténuer les risques liés à la réglementation; l'élargissement du rôle de la Banque mondiale et des banques de développement régionales en matière d'atténuation des risques par l'augmentation du niveau de leurs garanties et le renforcement de l'emprunt en monnaie locale. Ces propositions, ainsi que d'autres, gagneraient cependant à être évaluées, étudiées et élaborées. De plus, on ne s'est pas accordé sur le niveau de couverture des risques encourus par les investisseurs dans des projets d'infrastructure. De l'avis général, le secteur privé doit assumer les risques normaux du marché, y compris le risque de dévaluation monétaire, et seuls les risques qui échappent à son contrôle, notamment ceux qui tiennent à la réglementation et à des cas de force majeure, doivent être couverts par le secteur public¹⁷.

E. L'information

19. L'absence ou la faiblesse de l'information peut perturber l'activité économique de diverses manières. Pour commencer, les institutions financières et les investisseurs hésitent à prêter de l'argent dans un tel environnement. La faiblesse de l'information signifie que les entreprises elles-mêmes ne disposent pas de données suffisantes sur les possibilités offertes et sur les risques. Ces problèmes peuvent être surmontés dans une certaine mesure par le biais de systèmes d'information sur le crédit et d'organes publics d'information financière. Au cours des deux dernières années, des systèmes d'information sur le crédit ont été établis en Arménie, en Bulgarie, en Inde, en Lettonie et en Slovaquie. Des systèmes similaires ont été améliorés dans 20 autres pays. Des organes publics d'information financière ont aussi été créés dans plusieurs pays, dont le Bangladesh, la Bolivie et le Nigéria¹⁸. Des pays ont également amélioré leurs normes comptables et de publication.

20. L'importance de l'information est telle qu'il faut la fournir en temps voulu et veiller à sa précision et à sa crédibilité. Des initiatives ont certes été menées aux niveaux international et national afin d'améliorer la qualité de l'information, mais

des représentants d'entreprises participant au processus du financement du développement ont, à l'occasion de débats et d'ateliers, appelé les secteurs public et privé à coopérer afin de produire des informations crédibles et sectorielles dans les pays en développement. Les mêmes personnes ont aussi recommandé de faire un meilleur usage de la technologie et de l'Internet pour diffuser l'information et faciliter les discussions en ligne entre les entreprises, les organes de promotion de l'investissement et les responsables gouvernementaux concernés.

F. L'environnement national et international

21. La stabilité macroéconomique est importante en ce qu'elle permet aux entreprises de fonctionner convenablement. Elle est ici entendue au sens large, c'est-à-dire qu'il faut assurer la stabilité des prix et conduire des politiques budgétaires saines, mais aussi veiller à une plus grande régularité des cycles économiques, à la compétitivité des taux de change, à la bonne gestion de la dette extérieure, à la bonne marche des systèmes financiers internes et à de bons bilans dans le secteur privé¹⁹. Ces variables ne sont pas nécessairement très liées les unes aux autres. Les responsables doivent donc veiller à établir un équilibre entre elles. Ainsi, lorsque le taux d'inflation est faible et stable, les entreprises peuvent planifier leurs investissements à long terme. En revanche, si les dirigeants s'acharnent à tenter de réduire encore des taux d'inflation déjà bas, les taux d'intérêt peuvent atteindre un niveau tel qu'ils découragent l'investissement et freinent la demande globale, ce qui pourrait compromettre les bilans des entreprises privées.

22. Il importe également de disposer de stratégies favorisant le secteur productif, y compris en matière de développement rural. Dans le cadre des règles de l'Organisation mondiale du commerce, il est important que les dirigeants s'emploient à recenser et à encourager le développement de nouveaux secteurs et de nouvelles activités dans lesquels un pays ou une région peut disposer d'avantages comparatifs. Les mesures d'encouragement consistent à favoriser le développement technologique, l'innovation et la connaissance²⁰. Il faut également s'intéresser de près à la complémentarité et à la mise en place de réseaux, notamment dans le secteur productif, afin de renforcer la diffusion et l'impact du changement technique et organisationnel²¹. Toutes ces actions visent à renforcer l'entrepreneuriat et à développer les entreprises compétitives dans des secteurs dynamiques pouvant profiter à l'économie dans son ensemble et donner de l'élan à la croissance et au développement. Dans l'analyse consacrée à ces questions dans les chapitres III et III.B du présent rapport, il est précisé qu'il n'y a pas de schéma stratégique unique touchant au secteur productif dans les pays en développement et que les politiques à mettre en place doivent être adaptées à l'étape du développement économique du pays ou de la région.

23. Un environnement plus propice à l'activité des entreprises est avant tout du ressort des pays en développement. Ceux-ci peuvent bénéficier d'un appui au niveau international. L'aide technique des organismes multilatéraux et bilatéraux peut être d'un grand secours et permettre à ces pays de réformer leur législation et leur réglementation, de renforcer leur système juridique, d'améliorer l'information, de faciliter l'investissement dans l'infrastructure et d'aider à concevoir des stratégies appropriées pour le secteur productif. Il est également possible d'agir pour rendre l'environnement international plus favorable aux entreprises des pays en développement, en coordonnant mieux l'aide et les activités des principaux

organismes donateurs bilatéraux et multilatéraux. La communauté internationale peut également tirer parti d'une réforme du système commercial international, qui ouvrirait plus de débouchés aux exportateurs de ces pays, favoriserait la stabilité et rendrait les règles et les procédures plus prévisibles. Enfin, il est essentiel de veiller à la stabilité de l'environnement macroéconomique mondial, en évitant notamment les évolutions importantes et brutales des taux d'intérêt et des taux de change.

III. Renforcer l'esprit d'entreprise

24. Alors que l'accent a été mis jusqu'à présent sur les conditions générales de l'essor d'entreprises saines et compétitives, le chapitre III traite des facteurs sous-jacents qui permettent de créer des entreprises saines et de renforcer l'esprit d'entreprise dans l'économie. On examine ici les facteurs qui peuvent affecter plus directement l'esprit d'entreprise, et notamment les conditions nécessaires à l'acquisition des qualifications et des connaissances voulues. Bien entendu, il existe un lien étroit entre les deux problématiques. Ainsi, les variables qui déterminent l'environnement des entreprises affectent la qualité de l'esprit d'entreprise, et réciproquement.

25. Le présent chapitre ne tente pas de couvrir l'ensemble de la réflexion sur l'esprit d'entreprise. Au contraire, son objet est un examen de quelques idées intéressantes qui ont été formulées sur ce sujet et qui ont été appliquées ou ont des implications pour les politiques à suivre.

A. Esprit d'entreprise et développement économique

26. L'esprit d'entreprise explique en grande partie la compétition et l'innovation qui règnent dans le monde des affaires, et son rôle est également essentiel pour les nations qui cherchent à être compétitives sur les marchés internationaux. Selon l'économiste Joseph Schumpeter, c'est là un processus de « destruction créatrice » : les innovations introduites par les entrepreneurs remettent en question et rendent démodés les technologies et les produits des vieilles industries. L'innovation est définie ici au sens large : introduction de nouvelles marchandises et de nouveaux services, développement de nouvelles méthodes de production ou de vente, ouverture de nouveaux marchés, découverte de nouvelles sources de matières premières ou exploitation de ressources déjà connues et création de nouvelles structures industrielles dans un secteur donné²². Les trois fonctions de l'entrepreneur les plus fréquemment mentionnées sont : la recherche du risque (il doit être prêt à prendre des risques et à maîtriser l'incertitude), l'esprit novateur (il produit, diffuse et applique des idées novatrices) et la recherche des créneaux (il repère et saisit de nouvelles possibilités de profit)²³.

27. Le modèle GEM (Global Entrepreneurship Monitor) pose l'existence d'une relation en U entre la création d'entreprises dans une économie ou dans une région donnée et le niveau du revenu national²⁴. Les entrepreneurs se divisent en « entrepreneurs par nécessité » (ceux qui créent une entreprise parce qu'ils n'ont pas d'autre emploi) et les « entrepreneurs par opportunité » qui remplissent les rôles traditionnels qui viennent d'être définis : la recherche du risque, l'esprit novateur et la recherche des créneaux). Dans les pays et régions à faible revenu, le niveau de la création d'entreprises est élevé mais c'est souvent le fait d'entrepreneurs par

nécessité. Ainsi, les « jeunes pousses », les nouvelles entreprises créées dans ces circonstances, utilisent généralement des technologies assez anciennes et n'innovent guère. À mesure que le pays ou la région s'enrichissent pour se rapprocher de la tranche de revenus intermédiaires, on constate d'abord une diminution du nombre total d'entreprises individuelles du fait de la diminution du nombre d'entrepreneurs par nécessité (qui, de plus en plus, trouvent des emplois dans des établissements industriels, nationaux ou étrangers, plus importants). Les pays et régions à revenu plus élevé connaissent ensuite une augmentation du nombre total d'entreprises, du fait essentiellement de la multiplication des créneaux d'activité possible, qui nécessitent une amélioration de l'équipement et un développement technologique²⁵.

28. La conséquence essentielle de ce qui précède est que les entrepreneurs de pays (ou régions) ayant atteint un niveau de développement économique différent se heurtent à des difficultés différentes, et les politiques et les conditions qui sont favorables à l'entreprise dans un pays ou une région à un moment donné ne le sont pas nécessairement à un autre moment. Ce point est analysé dans la section qui suit, où on trouve aussi une analyse des théories des moyens de renforcer l'esprit d'entreprise.

B. La création d'entreprises : quelques théories

1. Les conditions de la création d'entreprises

29. Le modèle GEM (Global Entrepreneurship Monitor) postule que la croissance économique est le résultat de deux ensembles d'activités liées entre elles. Le premier est associé au fonctionnement de grandes entreprises établies de longue date, qui influencent la croissance économique principalement par le développement des marchés, donnant ainsi des possibilités d'activité aux petites entreprises qui à leur tour créent des emplois²⁶. Ces facteurs subissent aussi l'influence de la conjoncture nationale. Cependant, la capacité des petites entreprises de saisir ces possibilités d'activité dépend de leur compétitivité et de leur dynamisme. Cela conduit au second ensemble d'activités qui entraînent la croissance économique – à savoir le rôle de l'esprit d'entreprise dans la création et l'essor des entreprises. Ces activités sont influencées par diverses caractéristiques supplémentaires du climat général de l'activité économique, désignées ici sous le nom de « conditions de la création d'entreprises »²⁷. Ces conditions déterminent la capacité d'un pays d'encourager la création de nouvelles entreprises et, s'ajoutant aux compétences et aux motivations de ceux qui souhaitent créer des entreprises, influent sur le processus de création d'entreprises. La combinaison réussie de ces conditions générales de l'activité économique et des conditions de création des entreprises devrait conduire à la création de nouvelles entreprises qui, à son tour, entraîne l'essor de l'innovation et de la compétitivité sur les marchés, et aide ainsi à accélérer la croissance économique.

30. Les implications du modèle GEM pour le choix des politiques à suivre découlent de la combinaison de l'analyse qui précède et de la relation conceptuelle posée au départ entre l'activité de création d'entreprises et le développement économique (relation décrite aux paragraphes 27 et 28). Dans le cas des pays ou régions à faible revenu, où un grand nombre d'entrepreneurs le sont par nécessité, et où la création de nouvelles entreprises ne présente guère de perspectives d'adoption de nouvelles techniques ou d'innovations, la politique suivie doit mettre l'accent sur

les conditions générales de l'activité économique qui déclenche la création d'entreprises. En d'autres termes, la priorité serait d'améliorer les conditions du développement des entreprises, nécessaires pour engendrer d'importants investissements qui à leur tour vont créer des marchés pour les petites entreprises. L'emploi créé par les entreprises plus grandes devrait également réduire la nécessité, pour certains, de se faire entrepreneur. Cependant, avec le développement de l'économie et la création de marchés nouveaux, qui facilite l'activité de petites entreprises, les politiques devraient viser de plus en plus les conditions de la création d'entreprises motivée par l'existence de possibilités économiques²⁸. Ces politiques devraient également viser à renforcer les services destinés aux entreprises, fournis par des opérateurs publics ou privés, afin de relever le niveau de qualification des entrepreneurs et améliorer la compétitivité des petites et moyennes entreprises sur le front de la technologie, du marketing et de la recherche-développement²⁹.

2. Analyse des « traits de caractère » de l'entrepreneur

31. Les conditions de la création d'entreprises visent à améliorer les compétences et la motivation des entrepreneurs individuels. Mais certaines des qualités indispensables aux nouveaux entrepreneurs sont de véritables « traits de caractère » et leur valorisation peut inspirer des mesures allant au-delà de la simple activité d'éducation et des programmes de formation. Pour favoriser l'esprit d'entreprise, une méthode consisterait à faciliter l'acquisition de ces traits de caractère par de futurs chefs d'entreprise. David McClelland recense 10 compétences personnelles communes à tous les pays, qui permettent de détecter et de renforcer le potentiel des futurs chefs d'entreprise³⁰.

32. Le programme Empretec de la CNUCED suit cette méthode des « traits de caractère » et a été développé après des recherches qui auront montré l'importance du caractère et du comportement de l'entrepreneur individuel et la nécessité de disposer de moyens qui, outre le développement des aspects techniques et des capacités de gestion des petites entreprises, renforceraient ces traits de caractère propres aux entrepreneurs. L'objet d'Empretec est d'aider à susciter cette capacité de créer des entreprises afin d'encourager ainsi la croissance de petites et moyennes entreprises internationalement compétitives dans les pays en développement. Au niveau d'un pays, le programme repère de futurs entrepreneurs prometteurs et leur dispense une formation, précisément pour conforter leur esprit d'entreprise (sur la base de leurs qualités personnelles et des traits de caractères propres à l'entrepreneur déjà évoqués) et de leurs compétences commerciales. Le programme aide également les entrepreneurs à avoir accès au financement et aux coentreprises, qui pourront se créer avec des entreprises bien établies et plus importantes, et à mettre en place des systèmes facilitant cette croissance. Une évaluation faite en 2002 de l'impact du programme Empretec au Brésil a montré qu'il avait réussi à créer des entreprises plus performantes³¹.

3. L'apprentissage organisationnel

33. On a pu montrer que, dans beaucoup de pays développés, le développement a été stimulé par un processus d'apprentissage organisationnel, grâce auquel les entreprises encouragent l'innovation et la compétitivité. L'innovation, dans ce sens, est l'adoption réussie de nouvelles techniques d'organisation et de production qui ont été développées ailleurs. Les conditions dans lesquelles les entreprises peuvent

allouer des ressources pour engendrer des produits de qualité et de coût moindre, ce qui à son tour favorise la croissance économique, sont d'importance essentielle³². L'organisation de la production dans les entreprises peut stimuler ce processus d'apprentissage et l'adoption de nouvelles techniques qui améliorent la rentabilité, la productivité et la qualité.

34. Selon un expert³³, les marchés des capitaux, de la main-d'œuvre et des équipements bien établis dans les pays développés sont plus le résultat que la cause du développement économique. Le développement économique est entraîné par un « processus d'apprentissage organisationnel » (ayant lieu dans les entreprises) souvent encouragé par l'État, qui a stimulé l'innovation et la compétitivité. Les conditions favorables à ce processus sont l'intégration organisationnelle, l'engagement financier et le contrôle stratégique. Par intégration organisationnelle, on entend les incitations à appliquer les compétences de chacun et les efforts que fait chacun pour participer à un apprentissage interactif, dans le but de réaliser les objectifs de l'entreprise. L'engagement financier est la possibilité de disposer d'un financement stable qui soutiendra ce processus d'apprentissage organisationnel jusqu'à ce que ses résultats se concrétisent. Le contrôle stratégique est l'exercice d'un contrôle sur les ressources, au sein de l'entreprise et par ses dirigeants, qui sont intégrés au sein de l'entreprise (leur succès personnel étant lié au succès de l'entreprise) et ont ainsi accès à des ressources financières.

35. Les conséquences de ce raisonnement pour le choix des politiques sont d'intérêt pour la réflexion actuelle. Les notions d'intégration organisationnelle donnent à penser que quand on remanie l'équilibre entre sécurité et flexibilité, les réformes du droit du travail ne doivent pas perdre de vue l'importance de la stabilité et de la loyauté à l'entreprise dans le déclenchement d'un apprentissage interactif et de l'esprit novateur. Pour ce qui est de l'engagement financier, on a pu faire valoir que l'obtention régulière des moyens de financement nécessaires pour assurer cet apprentissage organisationnel est tout aussi susceptible de provenir de bonnes relations avec les banques (fondées sur une connaissance et une confiance mutuelles) et sur des dispositifs financiers semblables, que sur le marché des capitaux proprement dit. Pour les entreprises établies de longue date, la principale source de financement n'est autre que les profits non distribués, mais au-delà, la nécessité de mobiliser leurs propres ressources suppose de bonnes relations avec le système bancaire, qui aide l'entreprise à affecter au mieux ses capitaux en fonction de ses perspectives commerciales à long terme, plutôt que de l'état de sa trésorerie à court terme. En fait, ce contrôle organisationnel sur les recettes et les bonnes relations avec les banques qui financent les entreprises ont dans une large mesure alimenté le redressement économique du Japon et de l'Allemagne après la guerre³⁴. Enfin, le contrôle stratégique implique qu'il est important que le pouvoir de décision soit confié à des dirigeants étroitement associés à leur entreprise, qui pourront prendre des décisions de longue portée, et non à l'horizon très rapproché qui intéresse les investisseurs dans la gestion de leur portefeuille³⁵.

36. Les théories de l'apprentissage organisationnel viennent conforter, plutôt que contredire, les conceptions du développement qui sont axées sur l'expansion des marchés. La conséquence, pour les pays en développement, est que s'ils libéralisent les marchés des capitaux, du travail et des produits, ils doivent s'assurer que les entreprises sont bien incitées à favoriser cet apprentissage organisationnel et qu'il existe bien des sources stables de financement pour les entreprises existantes ou nouvelles. Dans ce cadre, l'État peut jouer un important rôle d'appui en s'assurant

que les conditions précédentes sont satisfaites (comme cela a été le cas lors du développement des pays actuellement développés)³⁶. Un exemple intéressant, emprunté au monde en développement, est celui de la République de Corée, où le système des *chaebol*, c'est-à-dire l'intégration horizontale des entreprises, s'est révélé un avantage comparatif important dans la gestion du processus d'apprentissage, de réplication et d'adaptation des technologies existantes aux conditions locales et aux ressources locales, qui leur a permis ensuite d'être compétitives sur les marchés internationaux³⁷.

C. Implication pour le choix d'une politique

37. Les théories avancées dans la section III.B ci-dessus peuvent amener à définir un ensemble cohérent de mesures visant à faciliter la création d'entreprises. Comme on l'a vu plus haut, selon le modèle GEM, ces politiques doivent évoluer en fonction du niveau de développement atteint par l'économie ou la région. À tous les stades, cependant, des mesures complémentaires doivent être prises pour faciliter l'apprentissage organisationnel, non seulement en assurant un financement stable à long terme³⁸, mais également en faisant en sorte que les réformes soient bien compatibles avec des conditions qui permettent aux entreprises d'allouer leurs ressources d'une façon qui accroisse l'efficacité, la productivité et la qualité. En particulier, des mesures doivent faciliter l'apprentissage organisationnel en renforçant l'accès des petites et moyennes entreprises nouvelles aux moyens financiers, par les mesures décrites à la section II.C. Des mesures complémentaires doivent être prises pour valoriser les traits de caractère des futurs chefs d'entreprise et leurs qualifications, et c'est ce que fait par exemple le programme Empretec.

IV. Le secteur privé et le développement

38. Comme l'a montré la Commission sur le secteur privé et le développement, les décisions que prend le secteur privé pour contribuer au développement entrent dans deux catégories³⁹. Premièrement, des transactions commerciales répondant aux incitations marchandes, entrant dans le cadre de la stratégie de l'entreprise, et qui ont néanmoins d'importantes conséquences pour le développement – par exemple un investissement qui crée des emplois, améliore les possibilités qui s'offrent aux petites entreprises et aux industries auxiliaires et transfère des pratiques optimales. Deuxièmement, des initiatives spécifiquement conçues pour innover et qui appliquent des principes et des méthodes propres au secteur privé à des problèmes de développement – par exemple pour s'assurer que les collectivités locales recueillent bien les fruits des grands projets de développement, créer des alliances d'entreprises qui se consacrent à l'éducation, soutenir des opérations de microfinancement, ou encore fixer des normes pour les pratiques commerciales optimales. Les motivations des sociétés privées, dans ces initiatives, sont notamment de préserver leur bonne réputation, d'assurer un climat favorable aux affaires en réduisant l'acuité des problèmes politiques et sociaux, former une main-d'œuvre compétente et en bonne santé, répondre aux exigences des investisseurs et du gouvernement du pays d'accueil qui, de plus en plus, concernent les facteurs sociaux et environnementaux et les problèmes de bonne gouvernance qui retentissent sur le fonctionnement des entreprises⁴⁰. Ces deux catégories de motivation des décisions du secteur privé de contribuer au développement sont

analysées ici : la section IV.A traite du second type d'initiatives, et les sections IV.B et C du premier.

A. Initiatives du secteur privé qui contribuent au développement

1. Les partenariats multiacteurs créés pour contribuer au développement

39. La notion de partenariat public-privé a donné lieu à plusieurs définitions différentes. La Fondation pour les Nations Unies et le Forum économique mondial le définissent comme des entreprises communes ayant la volonté d'agir ensemble en mettant en commun leurs ressources, les risques et les résultats. Il s'agit de collaborations volontaires qui s'appuient sur les atouts respectifs et les compétences propres à chaque partenaire, optimisent l'allocation des ressources et obtiennent des résultats mutuellement bénéfiques, au bout d'une certaine période. Ces partenariats impliquent des liens dont la finalité est d'accroître les ressources, l'échelle et l'impact obtenus⁴¹. Les partenariats multiacteurs – dans lesquels entrent les sociétés privées, les autorités publiques, les organisations internationales et la société civile – ont, ces dernières années, vu leur nombre augmenter et leur champ d'action s'élargit. Ces partenariats sont par exemple des alliances d'entreprises, des organismes de bienfaisance ou des organisations de débat public et comprennent parfois des projets réalisés par des collectivités locales, des initiatives nationales ou même des projets mondiaux (voir sect. IV.A.2). Souvent, ils répondent à des défaillances du marché et à des lacunes de l'administration publique (le marché et l'État étant incapables de fournir certains biens publics d'importance décisive ou de résoudre certains problèmes sociaux et environnementaux)⁴².

40. L'Initiative mondiale pour la citoyenneté des entreprises du Forum économique mondial décrit sommairement plus de 40 partenariats, et donne une liste de 15 méthodes pratiques que peuvent appliquer les sociétés, en coopération avec d'autres acteurs, pour chercher à résoudre les grands problèmes de développement. Il peut s'agir d'aider à renforcer les institutions publiques et la capacité des administrations, d'investir dans l'emploi des jeunes et la création de jeunes entreprises, faciliter l'accès à des formes d'énergie propres, mobiliser des ressources et de la technologie pour l'éducation et créer des capacités dans les systèmes de santé publique. Par exemple, en Afrique du Sud, le Partenariat pour l'amélioration de la qualité de l'éducation, qui a été lancé par l'Initiative nationale des entreprises, coopère avec les administrations de l'éducation nationale, les administrateurs scolaires, les associations de parents d'élèves et les organisations non gouvernementales afin d'améliorer la qualité de l'enseignement dans les établissements publics. De même, au Bangalore, en Inde, un partenariat a été mis en place entre les autorités municipales et les sociétés informatiques pour améliorer la gestion de la ville (notamment pour améliorer les services des eaux, de l'électricité, de transports en commun, les télécommunications, l'administration et la police)⁴³.

41. Un grand nombre de ces partenariats sont encore assez peu développés, et il est encore trop tôt pour en mesurer pleinement l'impact. De plus, il est nécessaire de poursuivre l'analyse des conditions ou des chances de succès de ces partenariats. À ce sujet, le Forum économique mondial, en collaboration avec le Bureau du financement du développement du Département des affaires économiques et sociales

de l'ONU et avec l'appui de divers donateurs, coordonne une série de consultations entre acteurs, sur l'utilité des partenariats public-privé pour améliorer l'efficacité de l'aide au développement. Ces consultations portent sur l'eau, la santé publique et l'éducation, et leurs premières conclusions seront communiquées à l'Assemblée générale en 2005⁴⁴.

2. Partenariats public-privé mondiaux

42. Les alliances multiacteurs se multiplient au niveau mondial et tentent de résoudre des problèmes publics mondiaux comme la dégradation de l'environnement ou l'épidémie de sida. Selon le Bureau des études sur le développement du Programme des Nations Unies pour le développement, ces alliances entrent dans plusieurs catégories : coentreprises (qui visent les profits), entreprises à vocation mixte (qui visent à la fois des bénéfices et des objectifs sociaux) et des opérations à vocation uniquement sociale (qui cherchent avant tout à répondre à des préoccupations d'intérêt général, l'objectif étant par exemple la réduction de la pauvreté)⁴⁵. On peut citer en exemple les opérations lancées par le secteur privé qui concernent l'environnement (comme le Partenariat d'investissement pour le climat, qui cherche à familiariser les investisseurs tant publics que privés avec les marchés des émissions de carbone, et qui rassemble les autorités, les organismes de financement du développement, les banques privées, les sociétés privées et les associations) et les organes qui conçoivent et renforcent les normes (décrits à la section IV.A.3). Les opérations à vocation mixte investissent principalement dans les petites et moyennes entreprises et comprennent les fonds d'équipement, où le secteur public aide à couvrir les risques qui pourraient décourager les investisseurs privés, tandis que les partenaires privés gèrent les investissements. On trouvera à la section II.C des exemples de ces initiatives. Les exemples d'opérations à vocation purement sociale sont innombrables, en particulier dans le domaine de la santé publique, comme la Global Business Coalition (Alliance mondiale des entreprises pour la lutte contre le VIH/sida), les partenariats public-privé animés par le secteur privé.

43. Il demeure nécessaire de renforcer les relations afin d'accroître la cohérence et les complémentarités entre les partenariats public-privé et les organisations multilatérales étant donné que les uns et les autres risquent de faire le même travail et donc de détourner des ressources qui pourraient être affectées à la satisfaction d'autres besoins. Ainsi, les organisations internationales peuvent être amenées à constater qu'il serait plus utile de se demander quelles tâches elles pourraient confier à des partenariats mondiaux public-privé⁴⁶.

3. La fixation de normes

44. Comme on l'a vu plus haut, parmi les partenariats mondiaux public-privé figurent des organes qui ont pour tâche de définir des normes compatibles avec le développement durable. Il s'agit là de l'expression d'une tendance de plus en plus prononcée à considérer que l'entreprise a une responsabilité sociale et qu'elle doit s'autoréglementer, et on peut citer à cet égard l'Initiative sur le commerce équitable, l'Initiative mondiale sur l'établissement de rapports et le Pacte mondial, lancé par le Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies. Le Pacte mondial est devenu un réseau impliquant un grand nombre de partenaires, environ 1 300 entreprises du monde entier, mais aussi des organismes des Nations Unies, des syndicats, des associations, des organisations et des autorités locales. Le Pacte mondial invite les

entreprises à souscrire à 10 principes universellement convenus dans le domaine de l'environnement, du droit du travail, des droits de l'homme, de la lutte contre la corruption, et de les prendre en compte systématiquement dans leurs activités. Tout indique que l'attachement à ces principes se propage des grandes entreprises aux entreprises de leur filière et a donc un retentissement certain sur divers projets de développement. Le Pacte mondial a entraîné la création de plus de 40 réseaux nationaux, dont beaucoup dans les pays en développement.

B. Réseaux d'entreprises privées : conglomérats et liaisons verticales

45. Les réseaux d'entreprises, comprenant aussi bien des filières verticales que des conglomérats d'entreprises, dégagent des possibilités d'essor pour les petites entreprises et facilitent le transfert des compétences, de la technologie et de l'information. Ces réseaux peuvent renforcer l'esprit d'entreprise et ont également un impact profond et direct sur le développement aux niveaux local et régional. Il existe de plus en plus de ces liaisons verticales et de ces conglomérats horizontaux dans des pays en développement comme le Brésil, la Chine, l'Inde et la Malaisie⁴⁷.

46. Michael Porter, dans le *Global Competitiveness Report, 2004-2005*, du Forum économique mondial, définit ces conglomérats comme des ensembles d'entreprises, « géographiquement proches, liées entre elles, avec leurs fournisseurs, les fournisseurs de services, les institutions associées, dans un secteur particulier, qui sont rassemblées par des intérêts communs et des complémentarités⁴⁸ ». Ces entreprises sont souvent concentrées dans une région ou une ville particulière, par exemple le secteur de l'informatique en Inde, ou encore le secteur de la chaussure en Italie. De plus, dans un secteur donné, un ensemble de conglomérats d'entreprises peut également être dispersé entre différents emplacements et avoir des niveaux différents de complexité et de spécialisation. Les différents groupements doivent être liés entre eux, certains conglomérats entraînant l'innovation, d'autres se spécialisant dans la fourniture de services ou le montage. Des entreprises dans des conglomérats complexes peuvent avoir pour effet de stimuler d'autres groupements, en dispersant leurs activités afin de réduire les coûts et les risques⁴⁹. On peut citer en exemple la délocalisation de certaines tâches informatiques au profit de l'agglomération de Bangalore, en Inde.

47. Les conglomérats d'entreprises peuvent accroître la productivité et élargir les possibilités d'innovation, et peuvent également entraîner la création de nouvelles entreprises, étant donné que les obstacles à l'entrée sont abaissés par la présence de travailleurs qualifiés et expérimentés et aussi par l'accès aux produits intermédiaires nécessaires. De plus, ces groupements horizontaux d'entreprises peuvent dégager des externalités positives pour le reste de l'économie, contribuant ainsi au dynamisme du secteur privé et à l'augmentation de l'activité économique. Cependant, leur succès dépend d'un climat qui doit être généralement favorable à l'entreprise, et leur développement est souvent plus facile dans les pays et les régions qui se rapprochent de la tranche de revenu intermédiaire. À quelques exceptions près, les conglomérats d'entreprises, jusqu'à présent, sont encore très peu développés dans les pays en développement. Certains sont expressément voués à l'exportation, et dans ce cas, l'investissement étranger direct peut jouer un rôle important en les intégrant dans une filière mondiale de création de valeur ajoutée et peuvent aider à renforcer leur capacité d'exporter aussi bien du point de vue de la

production que de la distribution⁵⁰. Des recherches seront encore nécessaires sur les conditions dans lesquelles de simples amas de petites entreprises peuvent se transformer en conglomérats dynamiques, novateurs et compétitifs d'entreprises dans les pays en développement⁵¹.

48. L'intégration verticale en filière d'offre peut également être un moyen efficace, pour les entreprises locales, d'avoir accès aux marchés, aux moyens de financement, aux compétences et au savoir-faire. Cependant, toutes ces liaisons verticales ne sont pas forcément bénéfiques et la mesure dans laquelle les fournisseurs en profitent dépend de la nature de leurs relations. Par exemple, les fournisseurs de produits et de services relativement simples, normalisés, d'un niveau technique assez faible, risquent d'être très vulnérables aux fluctuations du marché et leurs relations avec des entreprises nationales ou étrangères plus importantes n'impliqueront vraisemblablement pas beaucoup d'échanges d'informations et de connaissances. De plus, le manque de fournisseurs nationaux dynamiques est souvent le principal obstacle à la création de liens locaux, par les sociétés transnationales, qui à plusieurs occasions ont donc été amenées à encourager des fournisseurs étrangers à créer des usines locales ou à préférer produire leurs propres produits intermédiaires. En revanche, là où il existe une volonté d'obtenir localement des produits intermédiaires, les sociétés transnationales ont établi leurs propres programmes pour développer l'activité de fournisseurs dans le pays d'accueil et ont souvent apporté leur appui par des moyens financiers, une formation, le transfert de la technologie et la fourniture de l'information. Par exemple, au Brésil, au Costa Rica, en Inde, en Malaisie, en Pologne et au Viet Nam, des sociétés transnationales ont offert à des fournisseurs locaux des possibilités de participer à leurs programmes internes de formation⁵².

49. Comme dans le cas des conglomérats d'entreprises, la formation et les avantages de la création d'une filière dépendent de la qualité de l'environnement de l'activité économique, et notamment de l'existence d'un cadre réglementaire approprié, d'équipements et d'informations sur les possibilités de créer ces filières. Celles-ci dépendent aussi de la qualité de l'esprit d'entreprise dans l'économie, étant donné que l'existence même de fournisseurs locaux et leurs possibilités sont d'importance décisive⁵³.

C. Les marchés du « bas de l'échelle »

50. La notion de « bas de l'échelle » renvoie principalement à la fraction de la population qui est la plus pauvre, dans un pays en développement, et qui tend en général à être complètement oubliée des multinationales et des entreprises nationales établies de longue date⁵⁴. Selon certains universitaires et certains stratèges d'entreprise⁵⁵, outre les implications éthiques de cette notion, son application pratique serait une erreur de la part des entreprises, puisque dans un certain nombre de pays en développement il existe un vaste marché émergent constitué des pauvres, qui sont comme les autres groupes sociaux désireux de consommer des biens et des services de qualité. Malgré leurs faibles revenus, leur simple nombre fait que les gens en bas de l'échelle, s'ils sont bien ciblés par les entreprises, pourraient offrir d'importantes possibilités de croissance et d'activité. Un tel ciblage aurait également pour effet d'améliorer la qualité de la vie de ce groupe très nombreux, de réduire la pauvreté et donc d'aider à réaliser les objectifs du Millénaire pour le développement.

51. Cependant, pour opérer avec succès sur ces marchés, les entreprises doivent innover, car les produits, services et méthodes de gestion traditionnels risquent de ne pas être du tout appropriés ni de correspondre à ce que souhaitent les plus pauvres. En particulier, comme ceux-ci tendent à avoir très peu de moyens, ils doivent pouvoir consommer des biens et des services de façon différente. Par exemple, une méthode qui se propage rapidement consiste à faciliter la consommation et le choix « au bas de l'échelle » en offrant des produits en très petites quantités unitaires, à un prix très accessible, grâce à un conditionnement conçu pour une seule utilisation. Dans le cas des ruraux pauvres, la mise en place de mécanismes de distribution efficaces est également d'une grande importance; certaines tentatives en cours en Inde retiennent l'attention. Les recherches effectuées⁵⁶ par Prahalad dans ce pays donnent à penser que les consommateurs pauvres peuvent être tout autant conscients du rapport qualité-prix que n'importe qui d'autre, et pour les desservir en leur offrant des produits d'un coût abordable, les sociétés multinationales et les entreprises locales établies de longue date doivent concentrer leurs efforts sur la réduction des coûts et accroître l'efficacité de leurs procédés de fabrication et de distribution. Cet auteur estime que cela est possible et cite de nouveaux exemples de sociétés qui produisent pour les marchés des populations pauvres de façon efficace et novatrice.

52. Comme on l'a indiqué plus haut, les avantages, pour les pauvres, peuvent être extrêmement divers. Les habitants des quartiers pauvres paient généralement des sommes plus élevées pour des biens et services de base que ceux des quartiers riches – en particulier pour le crédit, l'eau et les médicaments. Par exemple, la recherche montre que les habitants du quartier de taudis de Dharavi, à Mumbai (Inde), paient sensiblement plus, pour des articles et des services de base de ce genre, que les habitants des quartiers plus riches de Warden Road, dans la même ville⁵⁷. La « pénalité de pauvreté » résulte de l'existence de monopoles locaux, de l'accès insuffisant aux services publics, d'une mauvaise distribution et de la persistance d'intermédiaires traditionnels puissants, et tout cela pourrait être empêché par l'entrée sur le marché d'autres entreprises compétitives. En même temps, les consommateurs pauvres peuvent obtenir un élargissement de leurs choix et ainsi exercer leur emprise sur le marché. De plus, les grosses entreprises apportent avec elles des moyens financiers, de la technologie et leurs relations avec d'autres entreprises, et cela peut aider à déclencher la croissance de filiales locales, d'entreprises auxiliaires et de petites entreprises dans les quartiers pauvres, ce qui à son tour entraîne la création d'emplois de type moderne, avec les revenus correspondants.

53. Comme un nombre grandissant d'entreprises pénètrent sur les marchés « du bas de l'échelle », la protection des consommateurs et de l'environnement donne lieu à des préoccupations légitimes. À ce sujet, de nombreuses propositions ont été faites, tendant à ce que les entreprises coopèrent avec la société civile et avec les autorités pour trouver des solutions et tenter de résoudre certains problèmes. Les organisations non gouvernementales et les autres entités de la société civile peuvent jouer un rôle important en surveillant et vérifiant le comportement des entreprises. Par exemple, on peut citer un projet de « déclaration des droits du consommateur » que les grandes entreprises signeraient, pour avoir accès aux marchés du « bas de l'échelle⁵⁸ ».

54. Plus généralement, le développement a toujours été considéré comme un processus de coopération entre les pouvoirs publics, les entreprises, les

organisations de la société civile, les particuliers, où chacun a un rôle à jouer. À ce sujet, les principes et les engagements énoncés dans le Consensus de Monterrey ainsi que dans de nombreux autres documents des Nations Unies relatifs au développement devraient servir de guide pour les tâches encore à accomplir.

Notes

- ¹ Numéro de vente F.04.III.B.4.
- ² Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, « Promotion de la compétitivité à l'exportation des PME », TD/B/COM.3/EM.23/2.
- ³ Les informations figurant au chapitre II.A s'inspirent d'études et d'analyses récentes de la Banque mondiale : voir Banque mondiale, *World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone* (Washington, D.C., 2004) et Banque mondiale, *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth* (Washington, D.C., 2005).
- ⁴ Banque mondiale, *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth* (Washington, D.C., 2005).
- ⁵ Ibid.
- ⁶ A. Bonilla Garcia et J. V. Gruat, *Social Protection: A Life Cycle Continuum Investment for Social Justice, Poverty Reduction and Sustainable Development* (Genève, Bureau international du Travail, 2003).
- ⁷ Banque mondiale, *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth* (Washington, D.C., 2005).
- ⁸ Bureau international du Travail, *Rapport sur l'emploi dans le monde, 2004-2005* (Genève, 2005).
- ⁹ CNUCED, *Contribution du financement et du financement électronique aux activités et à la compétitivité des PME* (TD/B/COM.3/EM.13/2).
- ¹⁰ Jae-young Kim, "Korea Seeks Major Role in Asian Market Integration", *Korea Times* (13 mai 2004); et Nomura Securities Co., Ltd., communiqué de presse (8 décembre 2004).
- ¹¹ L'Initiative sur le marché obligataire asiatique a été approuvée par la réunion des dirigeants de l'ANASE+3, qui s'est tenue en décembre 2002 à Chiang Mai. Elle vise à établir un marché obligataire efficace en Asie.
- ¹² Banque mondiale, *Global Monitoring Report 2005*; voir figure 2.17 (Washington, D.C., 2005).
- ¹³ Par exemple, les avantages économiques et sociaux à long terme.
- ¹⁴ Le Plan d'action de la Banque mondiale en faveur des infrastructures, qui a été élaboré en 2003, reconnaît que le champ d'intervention du secteur privé, et donc l'importance de l'engagement des institutions multilatérales, varie selon les secteurs (voir "Strengthening the Foundations for Growth and Private Sector Development: Investment Climate and Infrastructure Development", Washington, D.C., Banque mondiale, 2004).
- ¹⁵ La participation du secteur privé à l'investissement d'équipement a diminué de près de 130 milliards de dollars en 1977, niveau le plus élevé jamais atteint, à un peu plus de 40 milliards de dollars aujourd'hui. Les promoteurs privés et les investisseurs à long terme se sont retirés, notamment parce que les gouvernements n'ont pas été en mesure de mettre en place des politiques durables garantissant des rendements rémunérateurs et prévisibles, en particulier dans les secteurs politiquement sensibles de l'électricité et de l'eau (Banque mondiale, *ibid.*).
- ¹⁶ Au nombre des principaux contributeurs, on citera AMBAC, Inc, Samuels and Associates et le Conseil des entreprises pour les Nations Unies. La Chambre internationale de commerce et le Forum économique mondial ont également participé à ces activités et contribué à les faire connaître. Le Groupe d'experts est composé d'un grand nombre d'entreprises et d'institutions.

- ¹⁷ Organisation des Nations Unies, Bureau du financement du développement, Atelier sur la mobilisation de l'investissement privé dans les pays en développement (2004).
- ¹⁸ Banque mondiale, *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth* (Washington, D.C., 2005).
- ¹⁹ Jose Antonio Ocampo, "Beyond the Washington Consensus: What do we mean?", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, n° 2.
- ²⁰ Pour un exposé plus détaillé sur l'innovation et l'évolution technique, voir Giovanni Dosi, *Technical Change and Economic Theory* (Londres et New York, Pinter Publishers, 1988); Chris Freeman et Luc Soete, *The Economics of Industrial Innovation*, troisième édition (Cambridge, Massachusetts, MIT Press, 1997); Jorge Katz et Bernardo Kosacoff, "Technological Learning, Institution Building and the Microeconomics of Import Substitution", in *Economic History of Twentieth-Century Latin America*, Enrique Cardenas, Jose Antonio Ocampo et Rosemary Thorp, ed. (New York, Palgrave Mcmillan, 2001); et Richard Nelson, *The Sources of Economic Growth* (Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1996).
- ²¹ Jose Antonio Ocampo, "The Quest for Dynamic Efficiency: Structural Dynamics and Economic Growth in Developing Countries", in *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*, Jose Antonio Ocampo, ed. (Palo Alto, Stanford University Press et Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes, 2005).
- ²² Ibid.
- ²³ CNUCED "Entrepreneurship and economic development, the Empretec showcase" (Genève, 2004).
- ²⁴ Le GEM est un programme de recherche (fondé et organisé par le Babson College et la London Business School) qui offre chaque année une évaluation du niveau d'activités entreprises entre les pays. Cette activité nationale d'entreprises est calculée à l'aide de la proportion de la population active qui gère une entreprise nouvelle de moins de 42 mois.
- ²⁵ Global Entrepreneurship Monitor, *GEM 2004 Executives Report* (Babson Park, Massachusetts, Babson College; et London Business School, 2004).
- ²⁶ Le succès économique des grandes entreprises crée de nouveaux marchés dont profitent les petites et moyennes entreprises, par une augmentation de la demande de biens et de services, les retombées technologiques, l'intégration à des réseaux de fournisseurs, par exemple. Voir : CNUCED, "Entrepreneurship and economic development: the Empretec showcase" (Genève, 2004).
- ²⁷ Les conditions découlant de la situation économique générale du pays comprennent la plupart des facteurs analysés à la section 2, mais aussi les compétences de la direction des entreprises et le rôle des pouvoirs publics. Les conditions qui constituent le cadre de l'activité des entreprises sont les politiques publiques et les programmes publics visant à renforcer la création d'entreprises, les activités d'éducation et de formation, la recherche-développement, l'accès à l'infrastructure, les normes culturelles et sociales, la situation financière et l'infrastructure commerciale et juridique. Divers aspects de l'infrastructure juridique, financière et physique sont pris en compte dans les conditions générales de l'activité des entreprises.
- ²⁸ Global Entrepreneurship Monitor, *GEM 2004 Executive Report* (Babson Park, Massachusetts, Babson College; et London Business School, 2004).
- ²⁹ CNUCED, « La fourniture de services financiers et non financiers durables pour le développement des petites et moyennes entreprises » (TD/B/COM.3/EM.7/2).
- ³⁰ Les 10 compétences personnelles sont : la capacité de chercher des occasions d'activité économique et l'initiative, la prise de risques, l'exigence d'efficacité et de qualité, la persévérance, l'engagement à respecter le contrat de travail, la recherche de l'information, la fixation d'objectifs, la planification et le suivi systématique, la capacité de persuasion et de création de réseaux, l'indépendance et la confiance en soi [voir : David McClelland, *The Achieving Society* (Princeton, New Jersey, Van Nostrand, 1961)].

- ³¹ CNUCED : “Entrepreneurship and economic development: the Empretec showcase” (Genève, 2004).
- ³² William Lazonick, “Public and corporate governance: the institutional foundations of the market economy”, document présenté à la Commission économique pour l’Europe (2001).
- ³³ William Lazonick, *ibid.*, et INSEAD.
- ³⁴ *Ibid.* Selon Lazonick, même aux États-Unis et au Royaume-Uni, l’émission d’action constitue une source relativement peu importante de capitaux utilisés par les entreprises durant leur développement économique.
- ³⁵ *Ibid.*
- ³⁶ Cependant, il y a lieu de faire une distinction entre le soutien fourni par l’État et une intervention excessive de l’État dans le secteur privé. Dans ce dernier cas, il risque d’y avoir une mauvaise affectation des ressources et la formation de monopoles, qui risquent de léser les consommateurs.
- ³⁷ Jan Kregel, “Two views on the obstacles to development”, *Social Research*, vol. 71, n° 2 (Été 2004).
- ³⁸ Par exemple, par un renforcement des institutions qui fournissent des capitaux à long terme, comme les banques de développement et, le cas échéant, les marchés des obligations.
- ³⁹ Voir *Libérer l’esprit d’entreprise : mettre l’entreprise au service des pauvres* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.04.III.B.4).
- ⁴⁰ L’initiative mondiale pour une citoyenneté d’entreprise du Forum économique mondial a réalisé une enquête à l’occasion de laquelle les entreprises ont été invitées à classer leurs trois principales raisons de s’engager dans des partenariats visant le développement durable. Les réponses sont proches de celles qui sont mentionnées au paragraphe 38.
- ⁴¹ Forum économique mondial, *Le partenariat pour le succès : perspectives des partenariats multiacteurs* (Genève, 2005).
- ⁴² Les partenariats réunissant des associations d’entreprises peuvent également aider à résoudre les problèmes du manque de coordination des investissements privés, dont certains théoriciens tels que Paul Rosenstein-Rodan font l’analyse (voir Ha-Joon Chang, *The Political Economy of Industrial Policy*, 2^e éd.) (Londres, Macmillan Press, 1994).
- ⁴³ Forum économique mondial, *Le partenariat pour le succès : perspectives des partenariats multiacteurs* (Genève, 2005).
- ⁴⁴ La CNUCED a également publié une enquête sur les pratiques optimales du dialogue entre le secteur public et le secteur privé; les pratiques optimales sont le résultat de l’analyse de la situation dans plusieurs pays (UNCTAD/ITE/TEB/4).
- ⁴⁵ Programme des Nations Unies pour le développement, “Between markets and States: international cooperation through global public-private partnership”, in *The New Public Finance: Responding to Global Challenges*, Inge Kaul *et al.*, éd. (New York, Oxford University Press, 2004).
- ⁴⁶ *Ibid.*
- ⁴⁷ Voir *Libérer l’esprit d’entreprise : mettre le monde des affaires au service des pauvres* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.04.III.B.4).
- ⁴⁸ Forum économique mondial, *Rapport mondial sur la compétitivité, 2004-2005* (Genève, 2004).
- ⁴⁹ *Ibid.*
- ⁵⁰ CNUCED, “Entrepreneurship and economic development: The Empretec showcase” (Genève, 2004).
- ⁵¹ Des conglomérats et des réseaux d’entreprises compétitives se forment souvent sous l’effet de politiques économiques et sociales délibérées, menées aux niveaux local, régional et national.

S'il existe déjà un climat favorable aux affaires et une infrastructure physique et sociale locale qui facilite l'existence d'externalités et d'une structure d'appui, des mesures bien ciblées, telles que la création de centres de recherche et de formation, des instituts de contrôle de la qualité et des offices de promotion des exportations peuvent également stimuler l'apprentissage interactif, la circulation des connaissances et l'innovation. De ce fait, c'est tout un ensemble de variables qui jouent au niveau local et au niveau d'un pays pour engendrer la formation de conglomerats d'entreprises [Torbjörn Fredriksson, "Forty years of UNCTAD research on FDI", *Transnational Corporations*, vol. 12, n° 3 (décembre 2003)].

⁵² CNUCED, Rapport mondial sur l'investissement, 2001 (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.01.II.D).

⁵³ La CNUCED a établi un répertoire des pratiques optimales pour assurer le bon fonctionnement des filières [CNUCED, "Business linkages: roster of good practices" (Genève, 2004)].

⁵⁴ Voir *Libérer l'esprit d'entreprise : mettre le monde des affaires au service des pauvres*, publication des Nations Unies, numéro de vente : F.04.III.B.4.

⁵⁵ En particulier, ce point de vue est celui de C. K. Prahalad [voir *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits* (Upper Saddle River, New Jersey, Wharton School Publishing, 2004)].

⁵⁶ Prahalad, *ibid.*

⁵⁷ *Ibid.*

⁵⁸ Nick Mathiason, "Big firms 'must sign bill of rights'", *The Observer* (19 décembre 2004).

Bibliographie

Banque mondiale (2004a). *Strengthening the Foundations for Growth and Private Sector Development: Investment Climate and Infrastructure Development*. Rapport au Comité du développement. Washington, D.C.

___ (2004b). *World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone*. Washington, D.C. : Banque mondiale et New York : Oxford University Press.

___ (2005a). *Global Monitoring Report 2005*, Washington, D.C.

___ (2005b). *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*. Washington, D.C.

Bonilla Garcia, A. et J. V. Gruat (2003), *Social Protection: A Life Cycle Continuum Investment for Social Justice, Poverty Reduction and Sustainable Development*. Genève : Bureau international du Travail.

Bureau international du Travail (2005). *Rapport sur l'emploi dans le monde, 2004-2005*. Genève.

Chang, Ha-Joon. (1996). *The Political Economy of Industrial Policy*, deuxième édition. Londres : Macmillan Press.

CNUCED (1999). Fourniture de services financiers et non financiers durables pour le développement des PME. TD/B/COM.3/EM.7/2.

___ (2000). Contribution du financement et du financement électronique aux activités et à la compétitivité des PME. TD/B/COM.3/EM.13/2.

___ (2001a). *Survey of Good Practice in Public-Private Sector Dialogue*. UNCTAD/ITE/TEB/4.

___ (2001b). *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2001 : Vers de nouvelles relations interentreprises*. Numéro de vente : F.01.II.D.

___ (2004c). Bulletin du Programme de développement de l'entrepreneuriat et des capacités technologiques (Empretec) (décembre 2004).

___ (2004a). *Business Linkages: Roster of Good Practices*. Genève.

___ (2004d). *Promotion de la compétitivité à l'exportation des PME*. TD/B/COM.3/EM.23/2.

___ (2004b). *Entrepreneurship and Economic Development: the Empretec Showcase*. Genève.

Forum économique mondial (2004). *The Global Competitiveness Report, 2004-2005*. Genève.

(2005). *Partnering for Success: Business Perspectives on Multistakeholder Partnerships*. Genève.

Fredriksson, Torbjörn, (2003). « Forty Years of UNCTAD Research on FDI ». *Transnational Corporations*, vol. 12, n° 3, (décembre 2003).

Freeman, Chris et Luc Soete (1997). *The Economics of Industrial Innovation*, troisième édition. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.

Global Entrepreneurship Monitor (2004). *GEM 2004 Executive Report*. Babson Park, MA : Babson College; Londres : London Business School.

Katz, Jorge et Bernardo Kosacoff (2000). « Technological Learning, Institution-Building and the Microeconomics of Import Substitution » in *Economic History of Twentieth-Century Latin America*, Enrique Cardinas, Jose Antonio Ocampo et Rosemary Thorp, ed. New York : Palgrave Macmillan.

Kim, Jae-kyoung (2004). *Two Views of the Obstacles to Development*. *Social Research*, vol. 71, n° 2. (été 2004).

Lazonick, William (2001). « Public and Corporate Governance: The Institutional Foundations of the Market Economy ». Communication présentée à la Commission économique pour l'Europe, mai 2001.

Mathiason, Nick (2004). « Big Firms Must Sign Bill of Rights ». *The Observer* (19 décembre).

McClelland, David (1961). *The Achieving Society*. Princeton, NJ : Van Nostrand.

Nelson, Richard R. (1996). *The Sources of Economic Growth*. Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press.

Nomura Securities Co., Ltd. (2004). « Arrangement of Korean Collateralized Bond Obligation ». Communiqué de presse (8 décembre).

Ocampo, Jose Antonio (2004). « Beyond the Washington Consensus : What do we mean? » *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, n° 2.

(2005). « The Quest for Dynamic Efficiency: Structural Dynamic and Economic Growth in Developing Countries » in *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*, Jose Antonio Ocampo, ed. Palo Alto : Stanford University Press et CEPALC.

ONU (2002). Rapport de la Conférence internationale sur le financement du développement. Monterrey (Mexique), 18-22 mars 2002. Numéro de vente : F.02.II.A.7.

___ (2004). *Libérez l'esprit d'entreprise : Mettre le monde des affaires au service des pauvres*. Numéro de vente : F.04.III.B.4.

___ Bureau du financement du développement. (2004). Atelier sur la mobilisation de l'investissement privé dans les pays en développement.

PNUD. (2005). « Between Markets and States: International Cooperation Through Global Public-Private Partnerships » in *The New Public Finance: Responding to Global Challenges*, Inge Kaul et autres, ed. New York : Oxford University Press.

Prahalad, C.K. (2004). *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*. Upper Saddle River, NJ : Wharton School Publishing.

Société financière internationale (2004). *2004 Annual Review. Small Business Activities*. Washington, D.C., Banque mondiale.