



Assemblée générale

Distr. générale
5 octobre 2001
Français
Original: anglais

Cinquante-sixième session

Point 96 a) de l'ordre du jour

Questions de politique sectorielle : les entreprises et le développement

Les entreprises et le développement

Rapport du Secrétaire général*

Table des matières

<i>Chapitre</i>	<i>Page</i>
I. Introduction	2
II. Tendances relatives à la création d'entreprises	2
A. Des conditions propices à la création d'entreprises	3
B. Caractéristiques de l'entrepreneuriat	4
C. Besoins de financement des entreprises.	5
III. Questions connexes	6
A. Droits de propriété.	6
B. Acquisition du savoir	7
C. Cadre réglementaire et gouvernance	9
IV. La responsabilité sociale de l'entreprise	11
A. Quelles responsabilités pour l'entreprise.	11
B. Responsabilité sociale des entreprises considérée comme un choix économique quasi rationnel	12
C. Rôle de l'opinion publique	13
D. Tendances actuelles	13

* Rapport présenté après la date limite du fait qu'il a fallu attendre les résultats des consultations approfondies tenues avec les organismes des Nations Unies et les autres organismes.

I. Introduction

1. Le présent rapport est soumis en application de la résolution 54/204 de l'Assemblée générale en date du 22 décembre 1999, intitulée « Les entreprises et le développement ». Ladite résolution invitait l'Assemblée à examiner de nouveau la question des entreprises et du développement à la lumière des progrès réalisés grâce à : a) des partenariats entre les gouvernements, les institutions multilatérales et le secteur privé; b) l'instauration d'un climat propice au développement des entreprises; et c) l'adoption de méthodes commerciales tenant compte des intérêts collectifs.

2. Par ailleurs, dans un souci d'établir des partenariats dynamiques aux fins du développement et de l'atténuation de la pauvreté, l'Assemblée générale a demandé dans sa résolution 55/215 du 21 décembre 2000, intitulée « Vers des partenariats mondiaux », un rapport sur les moyens de renforcer la coopération entre l'Organisation des Nations Unies et tous les partenaires concernés, en particulier le secteur privé, en vue de faire en sorte que la mondialisation devienne une force bienfaitrice pour tous. Le présent rapport complète le rapport du Secrétaire général sur la coopération entre l'Organisation des Nations Unies et tous les partenaires concernés, en particulier le secteur privé (A/56/323). Il traite de deux questions clefs : d'une part, les conditions de nature à garantir la création d'entreprises dans le monde et, d'autre part, les conditions à réunir pour que les entreprises mènent leurs activités dans le respect des intérêts collectifs.

II. Tendances relatives à la création d'entreprises

3. Stimuler la création d'entreprises est devenu une priorité pour de nombreux décideurs aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement, dans les économies de marché que dans les pays en transition. Cela est perçu comme une façon de parvenir à un niveau de développement économique plus élevé, d'augmenter la productivité, d'encourager la création d'emplois et de faciliter une plus large participation de la population, notamment des pauvres et des femmes, à des activités rémunératrices.

4. Le système des Nations Unies a contribué à stimuler la création d'entreprises dans les pays développés et dans les pays en développement par des mécanismes intergouvernementaux, la concertation, l'information, la recherche, l'éducation et des activités opérationnelles. Les conférences internationales des années 90 ont mis en évidence l'importance du rôle du secteur privé et des autres acteurs de la société civile ainsi que de l'entrepreneuriat dans la poursuite d'un développement économique, social et environnemental durable. Le chapitre 30 d'Action 21 portait sur le renforcement du rôle du commerce et de l'industrie aux fins du développement durable. Les participants au Sommet mondial pour le développement social ont fait un certain nombre de recommandations aux entreprises en vue d'atteindre les objectifs de développement social. Les chefs d'entreprise ont participé à la Conférence des Nations Unies sur les établissements humains (Habitat II) dans le cadre du forum mondial des entrepreneurs. L'Organisation des Nations Unies s'emploie par ailleurs à renforcer ses rapports avec le secteur privé, obéissant en cela à une demande figurant dans la Déclaration du Millénaire [résolution 55/2 de l'Assemblée générale; voir également la résolution 48/180 de l'Assemblée générale et les rapports du Secrétaire général du 12 septembre 1995 (A/50/417) et du 30 octobre 1997 (A/52/428)].

5. La plupart des initiatives de l'ONU visant à stimuler la création d'entreprises mettent l'accent sur les problèmes que rencontrent les petites et moyennes entreprises (PME) pour accéder aux marchés, aux capitaux, aux compétences spécialisées et à la technologie, difficultés qui dans de nombreux cas se sont aggravées ces 10 dernières années en raison de l'intensité de la concurrence sur les marchés mondiaux.

6. Par exemple, le Centre (CNUCED/GATT) du commerce international s'est doté d'un programme ambitieux pour aider les entreprises à s'implanter sur les marchés. Conscient que la coopération interentreprises sous forme de partenariats, de réseaux et de regroupements peut aussi aider les entrepreneurs à trouver nombre des ingrédients dont ils ont besoin pour stimuler leurs activités, la CNUCED poursuit l'exécution d'un programme axé sur le renforcement des compétences spécialisées, l'accès aux capitaux et le développement des partenariats et des réseaux. Il a également entrepris d'évaluer de manière approfondie les relations existant dans les pays en développement entre les filiales rattachées à des sociétés

multinationales et les entreprises locales, en vue d'améliorer la compétitivité des entreprises nationales¹. L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) propose quant à elle une vaste gamme de services, qui doit permettre aux fédérations professionnelles de mettre au point des programmes de formation et des services consultatifs à l'intention de leurs membres, en particulier les PME. L'ONUDI a lancé un programme de partenariat en 1998 afin de renforcer la compétitivité des PME et de faciliter leur insertion dans le concert mondial.

7. Les pays en développement et les pays en transition prennent des mesures pour stimuler l'entrepreneuriat et la création de PME. Ils ont conscience que moyennant des investissements modestes ces entreprises créent des emplois, stimulent l'activité économique de tout un pays et facilitent la répartition des bénéfices tirés du développement économique². L'hypothèse que création d'entreprises et croissance économique sont étroitement liées sous-tend l'ensemble de ces mesures.

A. Des conditions propices à la création d'entreprises

8. L'importance donnée à l'entrepreneuriat et la facilité avec laquelle les entreprises peuvent être créées dans un pays sont perçues comme des facteurs déterminants de la croissance économique de toute société. Certaines conditions sont propices à l'épanouissement de l'esprit d'entreprise, d'autres contribuent à l'étouffer. Babson College et la London Business School³ ont récemment achevé une étude qui démontre qu'entrepreneuriat et croissance économique sont étroitement liés et que le nombre de création d'entreprises diffère grandement d'un pays à un autre.

9. Par ailleurs, l'analyse des facteurs qui expliquent les différences existant en matière de création d'entreprises fait apparaître des constantes, notamment :

- a) Le rôle fondamental de la structure démographique;
- b) La sous-représentation générale des femmes;
- c) Certaines caractéristiques intrinsèques des régimes économiques, comme le niveau d'intervention des pouvoirs publics dans l'économie, la fiscalité, le

fonctionnement du marché du travail et les investissements consentis en matière d'éducation;

- d) Le sentiment que l'époque se prête ou non à la création d'entreprises;
- e) L'existence des capacités nécessaires à la création d'entreprises;
- f) La disponibilité de capitaux d'amorçage aussi bien publics que privés;
- g) Le niveau d'acceptation sociale associé aux entreprises.

10. Appliquer les principes ci-après semble fondamental pour s'implanter sur les marchés mondiaux :

- a) Apprendre à analyser la conjoncture afin d'en tirer parti;
- b) Apprendre à reconnaître les possibilités associées aux nouvelles techniques;
- c) Se doter de mécanismes de veille à la concurrence;
- d) Mettre en place un réseau afin d'avoir accès aux marchés financiers mondiaux;
- e) S'adapter aux goûts locaux et aux besoins des consommateurs.

11. L'analyse figurant dans Global Entrepreneurship Monitor, publié tous les ans dans le cadre du projet du Babson College et de la London Business School, pose pour principe que la croissance économique d'un pays est fonction de deux groupes concomitants d'activités interdépendantes, à savoir les activités concernant les grandes entreprises et celles directement liées à l'entrepreneuriat. Souvent présentes sur les marchés mondiaux, les grandes entreprises sont indéniablement l'un des principaux moteurs de la croissance économique et de la création de richesses. Leur succès dépend en partie du contexte national dans lequel elles opèrent, c'est-à-dire de l'ouverture des marchés, du degré d'intervention et du rôle des pouvoirs publics, de l'efficacité des marchés financiers, du niveau technologique atteint et de l'intensité du recours aux techniques, des investissements dans la recherche-développement, de l'infrastructure, des aptitudes en matière de gestion, de la flexibilité du marché du travail et des institutions.

12. Toutefois, l'expérience a montré que seule une fraction de la croissance économique mondiale est imputable aux échanges entre les grandes entreprises. L'entrepreneuriat semble expliquer en bonne partie pourquoi les pays sont plus ou moins prospères. Il se nourrit de la combinaison de deux facteurs : d'une part, la capacité à repérer l'existence de débouchés commerciaux et, d'autre part, l'existence des compétences et de la volonté nécessaires pour tirer parti de ces débouchés. De l'avis général, l'entrepreneuriat se développe mieux dans un cadre qui allie, entre autres, un accès ouvert aux capitaux, des politiques et des programmes propices à la création d'entreprises et une politique d'éducation et de formation de nature à promouvoir l'esprit d'entreprise⁴.

B. Caractéristiques de l'entrepreneuriat

13. Selon le numéro de 2000 de Global Entrepreneurship Monitor, on compte deux fois plus d'hommes que de femmes parmi les chefs d'entreprise. Cela se vérifie aussi bien dans les pays en développement que dans les pays développés, même si le niveau de participation des femmes varie largement d'un pays à un autre. Par exemple, le rapport entre les hommes et les femmes s'établit à 12 pour 1 en France et à 1,6 pour 1 au Brésil. Dans les pays en développement et dans les pays en transition, créer et posséder une entreprise revêt une importance particulière pour les femmes. Bien souvent, elles n'ont pas accès à un emploi dans le secteur formel alors qu'elles assument de plus en plus la charge financière de leur famille. Les femmes ont démontré qu'elles avaient à cœur de rembourser les prêts qui leur avaient été octroyés (comme en témoignent plusieurs programmes de microcrédit) et tendent à réinvestir une bonne partie de leurs revenus dans des activités ou produits qui bénéficient aux individus (c'est-à-dire des produits alimentaires, la santé et l'éducation). Toutefois, lorsqu'il s'agit de se procurer des ressources et des services déjà rares en eux-mêmes, elles doivent surmonter des obstacles considérables liés à des contraintes culturelles, aux difficultés d'accès aux services juridiques et, dans certaines sociétés, au fait qu'elles ne sont pas suffisamment diplômées ou savent à peine lire et écrire. Les programmes en faveur des femmes chefs d'entreprise ont souvent pris la forme d'interventions alliant octroi de prêts et assistance technique dans le cadre de projets particuliers. Il est

cependant apparu qu'il fallait adapter et renforcer le cadre administratif et instaurer des systèmes institutionnels autochtones de nature à encourager et à faciliter l'émergence de l'esprit d'entreprise chez les femmes⁵.

14. Les facteurs économiques, sociaux et institutionnels qui existent aux plans local et régional entrent pour beaucoup dans le développement des entreprises. La nature des activités varie au niveau infranational eu égard au cadre directif général ou particulier existant. Au niveau national, l'activité économique peut être très concentrée : aux États-Unis, on estime que 61 % de la production nationale sont le fait d'entreprises regroupées sur quelque 380 sites. L'Italie du Nord, la Silicon Valley aux États-Unis, Silicon Glen (entre Glasgow et Édimbourg) en Écosse et la région de Valence en Espagne constituent autant d'exemples en ce sens. Dans les pays en développement et dans les pays en transition, on peut aussi observer des contrastes marqués entre les grands centres urbains, qui abritent une activité économique dynamique, et la plupart des zones rurales, qui sont à la traîne. On constatera cependant que la plupart des regroupements d'entreprises se sont produits spontanément, sans intervention des pouvoirs publics. Ceux-ci peuvent toutefois conforter certains des avantages offerts par des bassins d'activité bien établis ou au contraire tout juste éclos en instaurant un cadre institutionnel adapté. Par ailleurs, un certain nombre de problèmes sociaux, tels que ceux posés par les zones urbaines en crise ou le chômage parmi les minorités, touchent plus particulièrement certaines régions, lesquelles pourraient bénéficier grandement d'une politique ciblée au niveau local⁶.

15. L'entrepreneuriat repose sur la capacité à repérer des débouchés commerciaux et sur l'existence des compétences et de la volonté nécessaires pour tirer parti de ces débouchés. Les innovations technologiques et la libéralisation de l'économie ont créé des débouchés au niveau mondial, ouvert de nouveaux marchés et entraîné une réorganisation des facteurs de production. La mondialisation de l'économie, qui entraîne une mobilité accrue des facteurs de production, des biens et des services, et les progrès des technologies de l'information et de la communication ont tous deux permis de défricher de nouveaux espaces économiques. Ils ont prêté une nouvelle dimension au phénomène de l'entrepreneuriat, en atténuant l'importance des frontières nationales et en facilitant

l'intégration de marchés qui ne se limitent pas à une seule région. Les technologies de l'information et de la communication ont frayé de nouvelles voies pour l'échange d'informations et de connaissances, celles de la cyberéconomie, et introduit de nouveaux modes de production et de distribution. L'implantation géographique n'a plus autant d'importance dans la nouvelle économie, dans le sens où des pans entiers de ce nouveau secteur dépendent au premier chef du niveau de formation technique et du sens des affaires des employés. Les entreprises de pointe peuvent être implantées en Inde, dans la Silicon Valley ou à Londres, mais ce qui compte c'est leur capacité à étendre le maillage qui les unit.

C. Besoins de financement des entreprises

16. Dans le monde entier, le problème de l'accès au financement constitue l'un des principaux obstacles au développement des entreprises. On a constaté que les aides au démarrage étaient étroitement liées au niveau d'activité de l'entreprise⁷. Les petites sociétés naissantes n'ont par définition pas encore fait leurs preuves et environ la moitié d'entre elles fermeront probablement leurs portes dans un délai de cinq ans⁸. Les formes traditionnelles de crédit – prêts bancaires, obligations ou émissions boursières – sont rarement disponibles pour l'activité à haut risque liée au démarrage d'une nouvelle entreprise. Le caractère essentiellement conservateur du secteur bancaire l'empêche de jouer un rôle important⁹. De plus, seule une société bien établie peut espérer remplir les critères requis pour être cotée en bourse.

17. Les entrepreneurs obtiennent généralement des crédits par le biais de fonds de capital-risque ou d'investisseurs informels (par exemple, amis, parents, collègues ou voisins).

Capital-risque

18. Les capitaux à risque classiques sont généralement investis dans de petites sociétés naissantes à fort potentiel de croissance. Lorsqu'ils sont disponibles, ils jouent un rôle clef dans le financement de nouvelles sociétés et sociétés de pointe. L'émergence de l'industrie des capitaux à risque visait à financer les sociétés de haute technologie des pays développés mais présente également un intérêt pour les rares pays en développement qui peuvent offrir des

créneaux de marché attrayants. C'est une industrie en rapide expansion. Les versements au titre du capital-risque dans le seul secteur de la technologie des États-Unis (communications Internet, composants électroniques, logiciel et matériel) sont passés de 1,2 milliard de dollars en 1990, à 2,3 milliards de dollars en 1995, à 82,6 milliards de dollars en 2000, ce qui représente 36 fois le chiffre de 1995¹⁰. Au cours du premier semestre de 2001, le montant total de ces investissements n'a été que de 17 milliards de dollars¹¹. Le volume total des fonds de capital-risque dans deux régions en développement et en transition – l'Asie et l'Europe centrale et orientale – est passé de 300 millions de dollars en 1990 à plus de 7 milliards de dollars en 1995¹². De nombreux pays en développement et pays en transition ne disposent pas d'un volant d'entrepreneurs et d'investisseurs potentiels en capital-risque. Le secrétariat de la CNUCED a estimé qu'il n'existait pratiquement pas d'investisseurs potentiels en capital-risque dans les pays en développement et qu'un bon investisseur apprenait par expérience mais que cela prenait du temps et que les mauvais résultats de gestionnaires inexpérimentés affecteraient les résultats initiaux d'une société de capital-risque¹³.

19. Bien que ce soient des familles riches qui aient lancé le marché du capital-risque aux États-Unis, ce marché est aujourd'hui dominé par des institutions comme les fonds de dotation universitaires et les caisses de retraite, lesquels représentent maintenant environ 90 % du volume total des capitaux à risque. Les investisseurs institutionnels dans ce pays ont pris conscience qu'ils pouvaient obtenir un rendement plus élevé en détenant des actifs qui, par rapport aux actions et aux obligations, étaient immobilisés et risquaient de n'avoir aucune valeur pendant un certain nombre d'années, si jamais ils en acquéraient une. Ces investisseurs affectent maintenant une part déterminée du volume total de leurs avoirs aux capitaux à risque. Son institutionnalisation a rendu l'industrie des capitaux à risque moins prudente au sujet des évaluations excessives, finançant de ce fait de trop nombreuses entreprises concurrentes dont les chances de succès étaient douteuses.

20. L'essor récent du capital-risque résulte de la détermination à tirer avantage des possibilités créées par Internet, mais les sociétés américaines de capital-risque commencent maintenant à se rendre compte qu'il existe des entreprises de pointe dans les régions

les plus éloignées du globe. Les entrepreneurs sollicitent les marchés mondiaux, non seulement pour obtenir un financement. Un site Web européen de services financiers, par exemple, pourrait être implanté en Irlande et géré par des responsables français et allemands. Le succès de l'industrie américaine des capitaux à risque (et les marchés émergents devraient en prendre bonne note) est, dans une large mesure, imputable au fait qu'elle accordait autant d'importance à la gestion qu'au financement.

Financement non institutionnalisé

21. Dans de nombreux pays, le financement non institutionnalisé constitue un apport très important de ressources économiques pour les sociétés naissantes et nouvelles, représentant souvent un pourcentage plus élevé que les capitaux à risque classiques. Les investissements informels effectués par des particuliers, des amis ou des parents des nouveaux entrepreneurs représentaient entre 54 et 95 % du capital de démarrage dans les grands pays industrialisés et dans certains pays en développement¹⁴. Par exemple, dans les pays africains, entre 59 et 98 % du capital des petites et moyennes entreprises provenaient des avoirs personnels de l'entrepreneur¹⁵.

22. Certains groupes d'entrepreneurs n'avaient pratiquement aucun accès aux sources de financement du secteur structuré, comme le crédit bancaire ou le capital-risque. Ces chefs d'entreprise sont généralement pauvres et résident pour la plupart dans les pays en développement. Ce sont le plus souvent des exploitants agricoles, des petits commerçants ou des producteurs de biens qui ont besoin de crédits pour acheter des intrants (par exemple, des semences) pour commencer un cycle de production ou investir et développer la production. Divers mécanismes permettent d'obtenir un financement en cas de refus des institutions financières traditionnelles. Les entrepreneurs qui sont pauvres peuvent accéder à des sources de financement parallèles, telles que la famille, les amis et les prêteurs. Ces sources, qui jouent un rôle important dans toutes les régions du monde, sont très souples et les coûts de transaction sont généralement faibles. Toutefois, l'intermédiation financière est peu importante et a un potentiel limité.

23. Ces dernières années, les institutions semi-officielles, comme les établissements de microcrédit gérés par des organisations non gouvernementales, ont

renforcé leur rôle à l'appui des microentrepreneurs. Si elles ont pu fournir des services financiers aux pauvres, c'est en partie parce qu'elles appliquaient et adaptaient les méthodes du secteur non structuré. Récemment, même quelques banques commerciales ont entrepris d'accorder des prêts aux pauvres en adoptant des pratiques de microfinancement. Par exemple, la Bank Rakyat Indonesia, banque d'État opérant sur une base commerciale, est l'une des institutions les plus prospères accordant des prêts très modestes à 2,5 millions de micro-emprunteurs. Des millions de pauvres ont déjà bénéficié de ces programmes. Il ressort des quelques études qui ont examiné l'impact des opérations de microfinancement sur la réduction de la pauvreté que ce système avait généralement des incidences positives, en particulier si l'emprunteur est une femme. Toutefois, si les gains sont évidents en ce qui concerne la consommation des ménages, la nutrition, l'éducation et l'utilisation de contraceptifs, l'impact sur l'accumulation d'actifs, la productivité et la technologie – et, partant, l'augmentation durable de la production – est moins évident¹⁶.

III. Questions connexes

A. Droits de propriété

Le concept des droits de propriété

24. Comme il ressort, par exemple, d'une étude originale de la communauté du Lac des Deux Montagnes au Québec¹⁷ effectuée au XIXe siècle, on peut établir une corrélation étroite entre les droits de propriété et le développement des activités économiques. Les historiens économiques ont montré que l'institution de la propriété privée jouait un rôle critique dans le développement de l'économie.

25. Cette thèse a été renforcée par les études d'Hernando de Soto sur les pays en développement et les pays en transition, qui semblent démontrer que l'absence de droits de propriété clairement définis dans ces sociétés ralentit l'augmentation du crédit et, partant, retarde le développement économique¹⁸. D'après lui, une fonction essentielle des droits de propriété consiste à créer des incitations pour recourir à la transaction qui transfère ces droits de propriété pour répondre à des facteurs externes (coûts externes, monétaires et non monétaires/avantages externes). Les systèmes des droits de propriété, conçus comme des

environnements contrôlés réduisant les coûts de transaction, diminuent le coût des transactions concernant les avoirs et accroissent leur valeur. Les droits de propriété fonctionnent de manière satisfaisante s'ils sont appuyés par les principes du droit et par une magistrature indépendante. Comme l'a mentionné Adam Smith, l'existence d'un système juridique efficace (non pas seulement dans son architecture nominale) et la manière dont il est appliqué sont essentiels au bon fonctionnement d'un système économique fondé sur les mécanismes du marché. Dans la mesure où un tel système contribue à la stabilité des droits de propriété, il est considéré comme représentant l'un des éléments clefs d'un ordre économique propice, affectant positivement le développement des entreprises. Les titres de propriété permettent d'hypothéquer les actifs et de les répartir en actions négociées dans le public, de même que de gérer et d'évaluer les biens selon des règles acceptées, applicables dans les quartiers, les localités ou les régions. Ils permettent également aux entrepreneurs de participer à l'économie structurée et d'être reconnus par le gouvernement¹⁹.

Droits de propriété et croissance

26. De Soto observe également que les mauvais résultats de certains pays en développement et pays en transition ne sont pas imputables au manque d'actifs mais à l'absence de droits de propriété clairement définis permettant de transformer un capital « immobilisé » en capital « liquide ». Dans la plupart des pays en développement, la terre constitue le nantissement fondamental et, bien que les pauvres aient une certaine quantité de production et de biens immobiliers, ces ressources n'ont aucune visibilité commerciale ou financière. Personne ne sait ce que les autres possèdent et à quel endroit. Les entrepreneurs pauvres ont souvent créé de la richesse, parfois collectivement, sur une vaste échelle. Toutefois, tout aussi souvent, cette richesse prend la forme de propriété informelle, elle est extralégale et, en tant que telle, commercialement et financièrement invisible. D'après De Soto, les biens immobiliers détenus par les pauvres dans les pays en développement du Sud et les pays en transition d'Europe, mais dont ils ne sont pas les propriétaires légaux, représentent à eux seuls une valeur d'au moins 9,3 billions de dollars²⁰. Dans la plupart des pays en développement, les femmes ont un accès particulièrement limité aux droits de propriété, ce qui réduit considérablement leur participation à

l'économie structurée et limite leur capacité de prendre des décisions au sujet de la production et de l'utilisation des revenus.

27. Seuls les pays occidentaux industrialisés et les petites enclaves de riches particuliers dans les pays en développement et les pays en transition peuvent représenter des actifs et, partant, utiliser le capital de manière efficace. L'infrastructure invisible de la « gestion d'actifs » – considérée comme allant de soi dans les pays développés, bien qu'elle ait commencé à se développer il y a un peu plus de 100 ans – est considérée comme constituant l'élément manquant dans le succès de nombreux pays en développement et pays en transition en ce qui concerne l'économie de marché.

Avantages des droits de propriété

28. Toutefois, si la conversion du capital « immobilisé » en capital « liquide » semble être en premier lieu un problème juridique, elle demeure également une question politique et sociale. Même si les droits de propriété officiels permettent aux pauvres d'accéder à leur capital « immobilisé », cela n'implique pas nécessairement qu'ils peuvent utiliser ce capital de manière productive, en raison de diverses contraintes potentielles. Les systèmes de propriété permettent parfois des détournements de ressources. Les titres peuvent être utilisés pour écriéter la richesse. Les systèmes juridiques ne fournissent pas toujours les garanties nécessaires²¹.

29. De plus, comme pour tout capital, une fois disponible, son investissement doit être judicieux et productif. Sinon, les banques des pays en développement (dans le monde globalisé, certaines banques locales, certaines internationales) pourraient commencer à acquérir des terres agricoles. L'amélioration du niveau d'instruction, le perfectionnement des compétences en matière de gestion et l'élargissement de l'accès à la connaissance devraient accompagner une telle évolution.

B. Acquisition du savoir

Société fondée sur les réseaux et le savoir

30. L'acquisition du savoir nécessite plus qu'un enseignement abordable et accessible à tous visant à développer l'intelligence, à encourager la créativité et, partant, à développer une des compétences humaines

les plus importantes. Elle dépend de la façon dont la société s'organise pour instruire ses membres, mais aussi pour acquérir, adapter et créer le savoir nécessaire au processus de production et, plus généralement, aux activités quotidiennes de l'homme. Le savoir est le fondement grâce auquel la productivité peut augmenter. Le savoir, c'est ce que l'on sait, mais aussi ce que l'on sait faire et les fonctions que l'on peut remplir. Il a toujours été important et a toujours servi dans tous les groupes sociaux, mais aujourd'hui, il est plus que jamais indispensable à la croissance économique et à une bonne qualité de vie.

31. Il est également important de comprendre que lorsque l'on parle de passer de l'ère industrielle à l'ère des réseaux²², on parle en fait des réseaux d'information et de connaissances. Ces réseaux de connaissances peuvent être utilisés dans le domaine de l'économie, dans celui de la politique, ou dans la vie de tous les jours. Le savoir est partout; dans un environnement riche de savoir, les gens ont toutes sortes d'occasions de se perfectionner et les entreprises ont d'innombrables possibilités d'appliquer à la production les connaissances disponibles. Les environnements plus pauvres en savoir offriront moins de possibilités; le fossé entre les deux types d'environnement deviendra vite évident et mesurable sur le plan des compétences des individus, de la valeur des exportations de biens manufacturés élaborés et de services perfectionnés et, en fin de compte, de la qualité de la vie.

Fossé des connaissances et fossé numérique

32. On parle parfois à tort d'acquisition du savoir et de fossé des connaissances pour parler du fossé numérique. Certes, la révolution des moyens d'information et de communication favorise la révolution du savoir. Sans les technologies de l'information et des communications, les progrès que nous sommes en train d'accomplir dans la collecte, le triage, le stockage et la diffusion de l'information et des connaissances ne seraient pas possibles. Toutefois, l'acquisition du savoir est plutôt liée à l'état d'esprit collectif et aux institutions qu'aux seuls ordinateurs. Les gens doivent d'abord comprendre que d'immenses ressources sont disponibles et qu'elles peuvent radicalement changer leurs modes de vie et de travail. Il faut aussi que ceux qui travaillent dans le domaine du développement des connaissances jouissent d'un statut social élevé. Si ce n'est pas le cas, lorsqu'ils ont

à faire un choix, les gens ne s'orienteront pas vers ce domaine dans leurs études ou dans leur carrière. Un tel état d'esprit collectif est de nature à rendre beaucoup plus faciles toutes les autres étapes nécessaires. L'information et les connaissances doivent être disponibles. Une culture de la transparence doit se créer, et éventuellement être renforcée par des dispositions réglementaires, de sorte que, mis à part les secrets d'État et les connaissances qui font l'objet d'un droit de propriété (lesquels peuvent facilement être définis et protégés), tout le savoir disponible d'usage général entre dans le domaine public. Des institutions chargées de réunir les connaissances et de les rendre aisément accessibles doivent être mises en place, de même que des institutions chargées de générer des connaissances nouvelles. L'accès aux réseaux informatiques est indispensable, mais perd de son utilité sans la liberté d'expression, qui garantit la liberté de contenu. L'enseignement est indispensable pour que les gens soient disposés à faire les nouveaux choix de vie que leur ouvre la disponibilité des connaissances. Enfin, un environnement qui encourage l'esprit d'entreprise est indispensable pour que les gens puissent exploiter le potentiel économique du savoir.

L'importance des innovations technologiques

33. Les innovations technologiques sont une manifestation particulière du savoir. Elles jouent un rôle clef pour ce qui est d'accroître la productivité et d'accélérer la croissance économique. Historiquement, les changements économiques les plus rapides ont toujours suivi des périodes d'innovation technologique intense qui ont accru les revenus que l'on pouvait espérer tirer de l'accumulation d'excédents financiers. En fait, en comparant les taux d'investissement et de croissance, on s'aperçoit que certains pays en développement ont plus de ressources financières qu'ils ne peuvent utiliser de façon productive. En pareil cas, c'est une modification de la structure de la croissance qui s'impose, plutôt qu'un accroissement des capitaux. Les pays concernés doivent, grâce à la technologie, trouver les moyens d'accroître le rendement du capital et du travail.

34. Les pays qui ne suivent pas le rythme de développement technologique du reste du monde courent à leur perte car ils ne sont pas en mesure de maintenir leur niveau de vie, et encore moins de l'augmenter. Ils dépendent généralement d'une gamme étroite d'exportations, qui perdent de leur rentabilité

sur le marché mondial. Le déclin à long terme des termes de l'échange des produits de base est en lui-même un effet secondaire du progrès technologique²³.

35. Il ne fait aucun doute que les mutations simultanées auxquelles nous assistons actuellement sur les plans technologique et économique, c'est-à-dire la révolution qui transforme les modes d'acquisition du savoir et l'espace technologique, ainsi que le système de production qui constitue le fondement de la mondialisation de l'économie, vont exacerber ces tendances. Pour pouvoir tirer tout le parti possible de son potentiel économique, un pays qui a l'esprit d'entreprise doit mettre en place un système dynamique d'acquisition du savoir.

C. Cadre réglementaire et gouvernance

Réforme et qualité du cadre réglementaire

36. Le cadre réglementaire crée un espace dans lequel, idéalement, la société tend vers un niveau élevé de développement humain; le marché favorise la réalisation de cet objectif en assurant la répartition des ressources, la production de biens et services et la création de ressources. Dans l'économie mondialisée, ce cadre est de plus en plus constitué d'une combinaison de règlements nationaux et internationaux. Pourtant, dans la plupart des cas, c'est encore le pouvoir de coercition de l'État qui garantit le respect de ces règlements, quelle que soit leur origine, et c'est encore le contexte national, plutôt que mondial, qui influe le plus sur la plupart des éléments des cadres réglementaires.

37. La qualité de ces règlements a toute son importance. Comme ils sont très divers, il est difficile de définir en quoi les meilleurs se distinguent. Ceux qui ont entrepris de réformer leur cadre réglementaire²⁴ sont prêts à se laisser guider non par la teneur des règlements, mais par les buts qu'ils permettent d'atteindre. Toutefois, en termes généraux, l'amélioration des résultats et celle du rapport coût-efficacité sont aussi des critères importants.

38. Lorsqu'il a été question plus haut du développement de l'entreprise privée, l'accent a été mis sur le cadre dans lequel celui-ci doit s'inscrire. Il convient de noter que la qualité de ce cadre se mesure à deux de ses aspects.

39. Sur le plan technique, il s'agit surtout du contenu et de la « convivialité » du cadre réglementaire en vigueur. La réglementation doit donc être suivie et révisée avec ces deux aspects à l'esprit. On sait que les réformes du cadre réglementaire renforcent l'efficacité du secteur concerné, encouragent les innovations, favorisent la souplesse et la croissance de l'économie dans son ensemble, accroissent les choix des consommateurs et servent leurs intérêts, et rendent les autorités mieux à même de se conformer à des normes strictes dans le domaine de la protection de l'environnement, la défense du consommateur et la sécurité. Elles peuvent améliorer le fonctionnement économique des pays et leur permettre de s'adapter plus aisément aux changements qui surviennent à l'échelle mondiale. Elles peuvent servir à réduire les obstacles que rencontrent les entreprises, rendre plus transparents le dispositif réglementaire général qui sous-tend la libre entreprise, la pénétration des marchés et la croissance économique et, partant, favoriser la création d'emplois de qualité. Les réformes de ce type font surtout une différence pour les micro-entreprises, les petites entreprises et les entreprises de taille moyenne qui tendent à être protégées mais aussi à être mal équipées pour supporter le poids cumulatif des règlements administratifs et autres²⁵.

L'importance de la bonne gouvernance

40. Le débat sur la corrélation entre démocratie et croissance économique a une longue histoire derrière lui. Longtemps, il est resté sans conclusion nette. Toutefois, la recherche récente apporte de l'eau au moulin de ceux qui affirment que, s'agissant de parvenir à une croissance économique durable, la façon dont un pays est dirigé a son importance²⁶. En d'autres termes, le type de gouvernance détermine l'interaction entre l'État et le marché, ainsi que son résultat. Selon le type de gouvernance, les biens collectifs qu'il achète et le type de règlements qu'il fait appliquer, l'État peut ou bien appuyer ou bien contrecarrer les forces du marché. Les preuves empiriques tendent à confirmer l'hypothèse selon laquelle la gouvernance démocratique va de pair avec des États qui fortifient le marché, tandis que les formes de gouvernements non démocratiques tendant, à long terme, à suffoquer les forces du marché qui sont à l'origine de la création de ressources.

L'importance de l'intégration par la représentation

41. Les régimes non représentatifs qui refusent le dialogue avec la population ont forcément un intérêt limité dans l'économie. En règle générale, dans ce type de société, ce sont les contrats les plus rémunérateurs qui prévalent, que ce soit dans le domaine privé ou dans le domaine public. Mais lorsque les innombrables contrats qui, s'ils sont un peu moins rémunérateurs, sont d'une importance cruciale pour la prospérité, sont ignorés, des pans entiers du marché s'atrophient. Toute une série de biens collectifs qui favoriseraient la croissance et le développement ne sont pas produits. Il n'y a pas de groupe de pression suffisamment puissant pour veiller à ce qu'ils le soient. Le groupe de ceux qui bénéficient du système, directement, sous forme de revenus, et indirectement, grâce à la redistribution des ressources que permettent les biens collectifs, est restreint. Il y a peu de chance pour que dans un tel régime, les groupes qui ne sont pas directement liés aux structures du pouvoir ne soient pas soumis à des mesures d'extorsion qui freinent la croissance et le développement. Si la réussite économique survient dans un tel contexte, c'est en général grâce à un État « dur », qui a une vision à long terme du développement et ne prête l'oreille aux revendications d'aucun groupe organisé. À long terme, même les plus efficaces de ces États rencontrent des difficultés, dues le plus souvent à une répartition non optimale des ressources financières et à la fuite des intellectuels.

42. Les régimes démocratiques ont un intérêt beaucoup plus large dans l'économie dans la mesure où c'est la majorité qui bénéficie du système. Bien des régimes démocratiques éclairés sont, d'un point de vue qualitatif, passés à l'étape suivante, c'est-à-dire qu'au-delà de la majorité, ils servent l'intérêt général au sens le plus large. Ces régimes sont, plus que les autres, susceptibles de mettre en place un système juridique et un ordre politique qui, par exemple, défendent le droit de propriété, promeuvent le respect des contrats dans le domaine public et favorisent un marché des capitaux stable et actif.

43. Pour les mêmes raisons, ces régimes seront probablement plus enclins à réformer les règlements et les procédures administratives en fonction de l'évolution des circonstances dans lesquelles opèrent les entreprises. Comme l'indique le rapport sur le secteur public dans le monde qui doit paraître prochainement, les gouvernements doivent prendre

l'initiative en simplifiant les procédures et les règlements applicables à l'enregistrement des entreprises et à la délivrance des licences nécessaires. S'ils ne simplifient pas les démarches bureaucratiques à suivre pour créer une société, bien des pays en développement resteront à la traîne et en marge de la mondialisation. Ils doivent mettre en place des mécanismes permanents de concertation pour examiner avec les représentants du secteur privé les politiques qui les concernent et le suivi de leurs effets. Ils doivent s'efforcer de réduire les formalités bureaucratiques, de faire mieux circuler l'information, d'améliorer la transparence et de réduire le coût de l'accès aux marchés.

La liberté, important facteur d'intégration

44. La liberté joue un rôle précieux pour deux raisons :

a) Premièrement, c'est la condition préalable au jaillissement de la créativité humaine. Elle a toujours été un important facteur dans tous les processus politiques, économiques et sociaux, mais son rôle s'accroît à une époque où la société doit s'organiser pour tirer le meilleur profit du savoir, objectif irréalisable sans un cadre favorable à la liberté de parole, d'association et de réunion, y compris dans le cyberspace. La créativité des nouveaux experts de la connaissance ne pourra s'épanouir sous la contrainte. Soit ils perdront leur inventivité, soit ils partiront à la recherche de conditions plus supportables;

b) Deuxièmement, la liberté stimule l'esprit d'entreprise. Une société dont l'économie abrite des milliers d'entrepreneurs a beaucoup plus de chances de prospérer à long terme. Elle permet en effet de sonder l'avenir par une plus large expérimentation économique. Certes, aucune société ne peut prédire l'avenir ni planifier en conséquence. Mais en autorisant une grande diversité de transactions économiques, elle peut tester beaucoup plus d'options que si elle s'en remettait aux décisions d'une seule personne ou d'une poignée d'agents économiques. Le phénomène récent des « point-com » dans les pays industrialisés n'est que l'écho des révolutions technologiques antérieures qui se caractérisent toutes par la même série d'étapes : a) expérimentation; b) capitalisation; c) gestion; d) hyperconcurrence; et e) fusion. Au bout du compte, aujourd'hui comme avant, ce processus aboutit à un certain nombre de faillites prévisibles, mais les

entreprises gagnantes sont celles-là mêmes qui ont bâti un solide réseau de chemin de fer au XIXe et au XXe siècles et qui fourniront indiscutablement les connexions et les applications liées aux techniques d'information et de communication dont dépendra la vie professionnelle et privée de l'individu au XXIe siècle.

IV. La responsabilité sociale de l'entreprise

A. Quelles responsabilités pour l'entreprise?

45. La question de savoir à qui les entreprises doivent rendre compte et de quoi elles sont responsables appelle de multiples réponses. Dire que les entreprises se doivent, devant la collectivité, de contribuer largement à de nombreux aspects du développement humain, c'est charger les conseils d'administration de « faire la police » au profit de la société, responsabilité qui, de nos jours, est loin de s'imposer ou de se faire facilement accepter.

La voix passive

46. Lors des débats sur la responsabilité sociale des entreprises, il est souvent dit que le secteur privé favorise le plus le développement humain en allouant efficacement les ressources tout au long du processus de production afin de fournir au plus bas prix les biens et les services demandés par le public. Cela est vrai si le secteur privé dessert des marchés concurrentiels et a toutes les données en main pour pouvoir rétablir l'équilibre des marchés, même à long terme; si le secteur culturel ne s'arroge pas la tâche de façonner les goûts du public et, partant, n'influence pas la demande sur le marché et si d'un bout de la société à l'autre, le revenu réel est autorisé à s'accroître progressivement. Lorsque ces conditions sont réunies, on peut dire que le secteur privé crée des richesses, assurant en conséquence l'une des facultés fondamentales de l'être humain : jouir d'un niveau de vie convenable.

47. Un autre argument est souvent avancé, celui de la primauté des intérêts des actionnaires et de la maximisation de la valeur de leur investissement. Il suppose l'existence d'un groupe d'actionnaires de nature très diverse dont les objectifs d'investissement sont les seuls liens avec l'entreprise. Ce scénario existe dans certaines régions du monde, mais n'est pas

universel. Les entreprises peuvent appartenir à un petit groupe d'investisseurs stratégiques; elles peuvent aussi constituer des pôles importants par suite de participations croisées, avoir le statut de coentreprise ou d'entreprise familiale dans laquelle la famille a vendu la plus grande partie de ses actions à divers actionnaires, mais a gardé une participation majoritaire. Il peut s'agir d'entreprises récemment privatisées où l'État possède encore un vaste portefeuille résiduel. Qui plus est, la croissance économique durable des années 90 résulte principalement des flux transnationaux d'investissements institutionnels de portefeuille et des investissements étrangers directs. La menace inhérente de fuite des capitaux et la durée de plus en plus courte des prises de participation viennent encore compliquer le tableau²⁷.

48. D'aucuns diront que s'il est vrai que l'intelligence humaine a progressé depuis que les techniques de l'information et de la communication sont devenues le principal facteur de production, les entreprises finiront peut-être par trouver un véritable intérêt à construire tout au moins une partie de l'infrastructure du développement humain. On ajoutera que pour inciter les entreprises à adopter une conduite socialement responsable, il suffit que la puissance publique mettent en place un cadre juridique rendant certains aspects de ce comportement obligatoires sous peine de poursuites judiciaires. Cela reste toutefois difficile à réaliser dans la pratique même à l'échelle nationale. C'est là aussi qu'interviennent des arguments importants et légitimes concernant la liberté. Des considérations d'ordre idéologique et politique brouillent souvent le débat en rattachant l'adoption de ce type de réglementations à des combats de plus vaste envergure.

L'évolution des perspectives des entreprises

49. Les entreprises perçoivent les risques de deux manières différentes. Soit elles y voient une menace directe à leur marge brute d'autofinancement, du fait des responsabilités qu'elles encourent dès qu'une de leurs activités induit des externalités négatives. En effet, la responsabilité juridique d'une société peut mettre son bilan en péril. Les entreprises peuvent aussi percevoir le risque du point de vue de leur image de marque, à savoir la façon dont le public réagit aux incidences négatives de leur activité. La réaction du public peut faire peser d'énormes risques sur la marge

brute d'autofinancement et la valeur d'une entreprise. Une société peut perdre des clients si ses prestations ont un écho défavorable. Des concepts tels que « problèmes d'image », « protection de la marque », « fidélisation des clients » et « maintien de la part de marché » figurent désormais en tête des stratégies des entreprises. Les entreprises peuvent aussi inclure dans la gestion des risques le coût des audits externes visant à diagnostiquer, par exemple, les problèmes de pollution potentiels et à déterminer les moyens à mettre en œuvre pour réduire la pollution et les coûts de nettoyage.

50. Pour ce qui est de savoir à qui les entreprises doivent rendre des comptes, on peut apporter une réponse plus concrète en faisant appel à la notion de « responsabilité ». Les statuts des entreprises stipulent que les cadres rendent compte à la direction qui rend compte à son tour aux actionnaires. Cette chaîne de responsabilité n'a guère été remise en question avant le début des années 90. Tout au long de cette décennie, les défenseurs de la gouvernance dans l'entreprise se sont attachés, avec le plus grand succès, à convaincre les administrateurs qui opéraient sans trop se soucier de la valeur de l'investissement pour l'actionnaire à changer de cap ou à aller travailler ailleurs.

51. Le mécanisme qui met à l'épreuve cette chaîne de commandement est la capitalisation boursière, ou plus simplement le cours de l'action de l'entreprise. Les agents par lesquels ce mécanisme se répercute dans tout le système sont les investisseurs internationaux, à savoir les investisseurs institutionnels, et ceux qui investissent dans les fonds de pension. Aux États-Unis, par exemple, ces investisseurs contrôlent environ la moitié des valeurs négociées sur le marché.

52. Les coûts externalisés de l'entreprise influent sur le cours de son action lorsque le marché anticipe une baisse future des recettes due à une baisse de l'image de marque, à des procès en vue ou des amendes à payer. Comme on pouvait s'y attendre, ce constat est confirmé par une étude récente réalisée par Innovent, société-conseil spécialisée dans la finance et l'investissement dans le domaine de l'environnement. La société a étudié l'impact que 800 sociétés avaient eu sur l'environnement pendant une période de plus de deux ans prenant fin en mars 2000, et a classé ces sociétés dans deux catégories, par impact décroissant et par secteur d'activité. Cette étude a permis d'établir que le cours de l'action des sociétés classées dans la première catégorie, plus soucieuses de

l'environnement, se comportait mieux que celui des autres entreprises, qu'il dépassait de 22 % dans le secteur mondial des produits forestiers, et de 16 %, 17 % et 12 % respectivement s'agissant des secteurs chimique, pétrolier et électrique des États-Unis²⁸.

Principes du Pacte mondial

53. La question évoquée plus haut, relative à la responsabilité des entreprises, est au cœur de l'initiative du Pacte mondial²⁹ lancée par le Secrétaire général. Ce pacte repose sur les « valeurs et principes communs » unissant l'Organisation des Nations Unies et les entreprises. Il s'appuie sur les tendances positives décrites dans les paragraphes qui précèdent. Il illustre le fait que la pure utilité économique, le pur avantage économique, ne sont pas incompatibles avec l'appui des entreprises aux droits de l'homme, à la liberté d'association et au droit aux négociations collectives, à l'élimination du travail forcé et du travail des enfants, à l'abolition de la discrimination à l'embauche et à la protection de l'environnement. Il souligne que l'on gagne sur tous les plans à suivre cette voie qui permet à la fois de protéger les intérêts de l'entreprise et de « donner un visage humain » au marché mondial³⁰.

B. Responsabilité sociale des entreprises considérée comme un choix économique quasi rationnel

54. En fait, l'utilité économique pure n'existe que dans les manuels d'économie. Pour serrer de plus près la situation réelle, de nombreux économistes parlent de la quasi-rationalité des agents économiques³¹. Bien que le débat scientifique dans ce domaine ait porté essentiellement sur la question des salaires et du chômage, il est possible d'en faire des extrapolations intéressantes. Il faudrait évidemment les mettre à l'épreuve, mais elles semblent, pour le moins, mériter d'être mentionnées :

a) Tout d'abord, une grande partie des thèses actuellement avancées sur le rôle que peuvent, ou non, jouer les entreprises dans la solution des questions liées au développement humain, aux niveaux local et mondial, semble être prisonnière du modèle trop simplifié de l'utilité économique. Elles se fondent sur l'idée selon laquelle, dans le monde complexe des entreprises, les valeurs, préférences et les types de

comportement auxquels une entreprise se réfère sont unidimensionnels et, en tout état de cause, n'évoluent pas au fil du temps. En réalité, bon nombre des choix opérés dépendent d'un ensemble de facteurs. Les résultats immédiats et futurs sont pris en considération et se fondent non pas sur un facteur unique mais sur un large choix de possibilités³²;

b) Deuxièmement, les valeurs, préférences et types de comportement ne découlent pas seulement des signaux du marché, mais également des enseignements donnés par la collectivité. L'action des pouvoirs publics peut les faire évoluer et donc modifier la réaction des entreprises face aux situations existantes ou nouvelles qui touchent le développement humain. Il existe une nette interaction entre l'action gouvernementale, les normes régissant les collectivités et les préférences individuelles. En d'autres termes, le comportement des personnes est plus complexe que le modèle économique utilisé pour l'évaluer³³, et s'il est vrai que le comportement humain a toujours tendance à maximiser les bénéfices économiques, s'intéresser aux autres non pas à des fins personnelles mais comme une fin en soi peut faire – et fait souvent effectivement – partie des stratégies liées aux activités des entreprises³⁴;

c) Troisièmement, la recherche empirique semble confirmer que les entreprises, bien que soumises à des contraintes de temps et limitées dans leurs possibilités de manoeuvre, ont néanmoins une assez grande latitude pour s'éloigner de l'optimisation de l'utilité économique; c'est-à-dire qu'elles peuvent s'engager sur la voie de la quasi-rationalité sans encourir des pertes économiques importantes³⁵. Par exemple, un certain degré d'équité est souvent pris en compte dans les décisions des entreprises.

55. Ces observations ont des implications pratiques. Elles indiquent que le secteur des entreprises tient compte dans son comportement de la volonté de la société de ranger la solidarité au nombre de ses valeurs; qu'une entreprise peut avoir un comportement socialement responsable sans que cela entraîne des conséquences économiques négatives; qu'incidences financières négatives ne se traduisent pas automatiquement par incidences économiques négatives, surtout si l'on considère les bénéfices – en termes de réputation auprès de ses clients, de respect et de confiance des marchés et du grand public – que tire l'entreprise d'un tel comportement.

C. Rôle de l'opinion publique

56. Le problème semble être ailleurs. Les décisions concernant la promotion du rôle des entreprises dans le développement humain sont solidement ancrées dans le présent statu quo qui privilégie le modèle de comportement économique unidimensionnel susmentionné. Les décisions tendant à instituer de vastes partenariats et à traiter le développement humain comme une responsabilité conjointe reposent dans une large mesure sur l'hypothèse selon laquelle c'est essentiellement au gouvernement qu'il appartient de promouvoir le développement humain (par exemple, les soins de santé et l'éducation). En fin de compte, les décisions sont prises en fonction du retard existant dans le développement humain. L'expérience montre que ce type de situation n'engendre qu'un faible espoir de changement. Un plan de grande envergure semble inconcevable et, par conséquent, n'est même pas envisagé, même si des modifications radicales sont tout à fait possibles.

57. L'ouverture d'un vaste débat public sur ces questions, aux niveaux local et mondial, avec la participation des gouvernements, du monde des affaires et de la société civile est encourageante. Le Pacte mondial est un pas important sur cette voie. Il pourrait et devrait y en avoir d'autres. Ces débats peuvent influencer directement sur le comportement des entreprises; déboucher sur des actions gouvernementales et intergouvernementales qui, sans même prévoir une réglementation, auraient une incidence positive sur les préférences sociales et amèneraient à modifier les mesures d'incitations offertes aux entreprises. Ils renforceraient aussi l'exigence de transparence des activités et permettraient ainsi d'élargir le débat public en toute connaissance de cause.

58. Il serait également encourageant d'associer au débat, tant au niveau national que mondial, des spécialistes de l'information expérimentés travaillant en coopération. Leur aptitude à promouvoir, à relier et à créer des domaines d'intérêt commun sans cloisonnement serait un puissant moyen de transformer les valeurs, les préférences et les types de comportement existants. Si la solidarité est l'une des valeurs de la société, les mesures d'incitation offertes aux entreprises peuvent les amener à adopter un comportement socialement responsable.

D. Tendances actuelles

59. Tous ces débats ne se déroulent pas dans le vide. On admet désormais que la direction des entreprises devra se conformer à des directives et des cadres plus larges. Des gestionnaires de fonds de placement commencent à intégrer cette évolution dans l'estimation de la valeur des entreprises. Très récemment, des codes non contraignants ont été adoptés dans plus de 30 pays³⁶. Il y a également eu de notables initiatives au niveau international – directives relatives au comportement des entreprises et principes de direction des entreprises de l'OCDE, International Corporate Governance Network et Commonwealth Association for Corporate Governance Guidelines. Dans une enquête récente effectuée auprès de 670 présidents-directeurs généraux, ces derniers ne se sont pas plaints de l'existence de réglementations, mais plutôt du manque d'harmonisation au niveau mondial des législations et règlements. On entrevoit la possibilité d'essayer d'établir une sorte de guide des meilleures pratiques de direction des entreprises dans l'intérêt commun. Certains pensent que l'adoption, à titre volontaire, d'une directive analogue à celle qui a été adoptée par le Comité des normes bancaires de Bâle ou la délivrance d'un certificat de qualité analogue à celui délivré par l'Organisation internationale de normalisation serait la meilleure option³⁷.

60. La question de la teneur de ces directives harmonisées reste ouverte. De nos jours, si l'idée de considérer la stabilité économique et sociale comme un objectif à long terme des entreprises fait peu à peu son chemin au sein des conseils d'administration, le comportement socialement responsable des entreprises est loin d'être certain. Il est encourageant néanmoins de constater que les affaires portant sur les atteintes à l'environnement, la corruption ou les conditions de travail inhumaines, qui ont eu un grand retentissement, ont, dans l'ensemble, été réglées à la satisfaction du public, avec l'adoption par les entreprises impliquées de nouveaux codes de conduite. Dans l'un de ces cas au moins, la direction a fait état d'un certain malaise parmi son personnel. Celui-ci semblait malheureux de travailler pour une organisation qui semblait dépourvue de sens éthique³⁸.

61. Le groupe s'intéressant aux comportements des entreprises et prêt à les sanctionner semble donc s'élargir. Il englobe les détenteurs de diverses formes

de capital mais aussi les fournisseurs et clients qui ont une importance primordiale pour la situation de l'entreprise sur les marchés; les employés (en particulier s'ils représentent une somme exceptionnelle de compétences et de talents); la collectivité au sein de laquelle l'entreprise travaille; et le grand public.

62. Le retard pris dans le développement humain est redoutable. Personne n'est en mesure de savoir avec certitude quel sera l'ensemble d'intervenants nécessaire pour impulser le développement humain. Il semble que la structure au sein de laquelle il y a un intervenant principal (le gouvernement) et une source principale de financement (le budget public) puisse être remplacée par une constellation d'intervenants, publics et privés, dotés de moyens d'action et de financement qui leur sont propres, et formant des alliances ponctuelles pour résoudre des problèmes au cas par cas. Les organismes gouvernementaux, les entreprises, les particuliers et les organisations officielles et non officielles de la société civile pourraient faire partie d'un tel ensemble. Mais les questions sur lesquelles il sera prêt à axer son action, les solutions qu'il appliquera, continueront de se fonder sur les conclusions du débat public : sur les valeurs, sur les incitations et les bénéfices que la société tend à accorder aux entreprises qui font preuve d'un comportement socialement responsable.

Notes

¹ Voir CNUCED, *Renforcer la compétitivité des PME dans le contexte de l'IED dans les pays en développement*, 2000, (TD/B/COM.3/34); CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde 2001* (UNCTAD/WIR/2001).

² Voir CNUCED, *Fourniture de services financiers et non financiers durables pour le développement des PME*, 16 avril 1999 (TD/B/COM.3/EM.7/2).

³ L'initiative Global Entrepreneurship Monitor (GEM) a été lancée en 1997 par Babson College et la London Business School. Il s'agit avant tout de décortiquer le fonctionnement de l'entrepreneuriat et la manière dont celui-ci nourrit la croissance économique dans différents pays. Vingt et un pays ont participé à l'étude en 2000, dont six pays en développement dans trois régions (Amérique du Sud, Moyen-Orient et Asie). Solidement étayée par l'analyse de grandes quantités de données collectées dans chaque pays, l'étude a porté sur trois grandes questions : 1) Le taux de création d'entreprises diffère-t-il d'un pays à un autre? Si tel est le cas, dans quelle proportion? 2) Le taux de création d'entreprises a-

- t-il une incidence sur le rythme de croissance économique? 3) Pour quelles raisons certains pays comptent-ils plus d'entrepreneurs que d'autres?
- 4 CNUCED, 1999.
 - 5 Organisation de la coopération et de développement économiques, *Orientations du CAD concernant le rôle de la coopération pour le développement à l'appui de l'expansion du secteur privé*, (DCD/DAC(93)32/REV2, juin 1994); Banque mondiale, « Ghana: Financial services for women entrepreneurs in the informal sector », Africa Region Findings, No 136, juin 1999; Reynolds, Hay, Bygrave, Camp et Autio, « Global Entrepreneurship Monitor – 2000 Executive Report ».
 - 6 Irene Tinagli, « Competing in Europe. A Comparative Study on New Patterns of Development in European Regions » (avril 2001); Organisation de coopération et de développement économiques, « Fostering Entrepreneurship », OECD Policy Brief No 9, 1998.
 - 7 Global Entrepreneurship Monitor.
 - 8 Organisation de développement et de coopération économiques, 1998.
 - 9 Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, 1999.
 - 10 Global Entrepreneurship Monitor.
 - 11 Sources : Venture Economics (<www.ventureeconomics.com>) et National Vulvodynia Association (<www.nva.org>).
 - 12 Nations Unies, *La situation économique et sociale dans le monde*, 1999.
 - 13 Ibid., 1999.
 - 14 Global Entrepreneurship Monitor.
 - 15 Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, « Questions relatives à l'accès des petites et moyennes entreprises aux moyens de financement », Groupe de travail spécial sur le rôle des entreprises dans le développement, 1995 (TD/B/WG.7/6).
 - 16 Nations Unies, *La situation économique et sociale dans le monde*, 1999.
 - 17 Harold Demsetz, « Toward a theory of property rights », *American Economic Review*, 57, 347 à 359.
 - 18 Hernando De Soto, « The Mystery of capital », New York, Basic Books, 2000.
 - 19 Global Entrepreneurship Monitor.
 - 20 Hernando De Soto, « The Mystery of capital », New York, Basic Books, 2000.
 - 21 Nations Unies, *La situation économique et sociale dans le monde*, 1999.
 - 22 Programme des Nations Unies pour le développement, Rapport sur le développement humain.
 - 23 Voir l'article intitulé « A new map of de world » paru dans *The Economist* le 22 juin 2000.
 - 24 Voir le rapport de l'Organisation de coopération et de développement économiques sur la réforme du cadre réglementaire, OCDE, Paris, 1997.
 - 25 Ibid.
 - 26 Voir Olson Mancur, « Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships », Basic Books, 2000.
 - 27 « Conformance of Performance and Other Dilemmas in Corporate Governance », projet du Forum économique mondial en collaboration avec Deloitte Touche Tohmatsu, Davos, 2001.
 - 28 P. Wilkes, Innovest Strategic Value Advisors (<www.innovestgroup.com>).
 - 29 Voir le discours prononcé par le Secrétaire général au Forum économique mondial, Davos (Suisse), le 31 janvier 1999.
 - 30 Ibid.
 - 31 À titre de référence, voir : Amartya Sen, « Rational fools: a critique of the behavioural foundations of economic theory », *Philosophical and Public Affairs*, été 1977; George A. Akerlof et Janet L. Yellen, « Rational models of irrational behaviour », *American Economic Review*, vol. 77, No 2, mai 1987; Daniel M. Hausman et Michael McPherson, « Taking ethics seriously: economics and contemporary moral philosophy », *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, juin 1993; Amartya Sen, « The formulation of rational choice », *American Economic Review*, vol. 84, No 2, mai 1994; Henry J. Aaron, « Public policy, values, and consciousness », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, No 2 (printemps 1994); *The Economist*, « Business ethics: doing well by doing good », 22 avril 2000.
 - 32 Amartya Sen, « The formulation of rational choice », *American Economic Review*, vol. 84, No 2, mai 1994.
 - 33 Ibid., « Rational fools: a critique of the behavioural foundations of economic theory », *Philosophical and Public Affairs*, été 1977.
 - 34 Henry J. Aaron, « Public policy, values, and consciousness », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, No 2 (printemps 1994).
 - 35 Akerlof et Yellen (voir note 31), « En termes mathématiques, c'est une conséquence du théorème de l'enveloppe qui énonce que l'impact d'un choc exogène d'un agent qui a un effet aussi élevé que possible est

identique, jusqu'à un premier degré d'approximation, qu'il optimise la variable de décision en réaction à un choc, ou qu'il réagisse de manière inertielle. En d'autres termes, un comportement inertielle ou empirique, comparé aux avantages de l'optimisation, fait subir des pertes de second ordre. Un certain assouplissement des règles de construction d'un "bon" modèle – permettant d'accepter des hypothèses de comportement entraînant de faibles pertes du fait de la non-optimisation – élargit considérablement l'éventail des comportements à examiner. »

³⁶ « Conformance of performance and other dilemmas in corporate governance », projet du Forum économique mondial en association avec Deloitte Touche Tohmatsu, Davos (Suisse), 2001.

³⁷ Ibid.

³⁸ *The Economist*, « Business ethics: doing well by doing good », 22 avril 2000.