

LE SECTEUR PRIVÉ ET L'EFFICACITÉ DU DÉVELOPPEMENT

- DOCUMENT DE TRAVAIL POUR LES MEMBRES DU RSCD-

QUEL RÔLE POUR LE SECTEUR PRIVÉ DANS L'EFFICACITÉ DU DÉVELOPPEMENT ? Si jusqu'à récemment, ce sujet est resté peu exploré, le milieu de l'Aide connaît des évolutions profondes et recherche une implication croissante des entreprises. L'objectif de ce document est d'identifier les principaux enjeux qui se rapportent au rôle du secteur privé dans le développement afin de constituer une base de travail utile au RSCD pour qu'il puisse se positionner sur cette question dans la perspective du FHN-4.

Cette note s'appuie sur des sources documentaires variées, issues entre autres des institutions publiques de développement, des syndicats, des ONG et de consultants. Il est enrichi par les premières positions qui ont été prises par les membres du Réseau lors de la dernière réunion générale.

1. **Définir le « secteur privé »**
2. **L'intérêt d'étudier le rôle du secteur privé dans l'efficacité du développement**
3. **Les formes de l'engagement du secteur privé dans le système d'aide/développement ?**
 - Les entreprises, bénéficiaires de l'Aide
 - Les partenariats public-privé
 - Le financement privé du développement
4. **Éléments d'une position syndicale**
 - Quel encadrement public et démocratique des activités du secteur privé ?
 - Comment intégrer les principes de l'efficacité du développement au cœur de l'activité des entreprises ?
 - L'APD doit-elle financer le secteur privé ?

1. DÉFINIR LE «SECTEUR PRIVÉ»

Définir ce qu'est le secteur privé est une étape essentielle, préalable à toute entente sur les pratiques et sur le rôle à lui assigner dans les politiques de développement. Pourtant, jusqu'à présent les tentatives d'en donner une définition officielle n'ont abouti qu'à un assez vague consensus. Ainsi, la définition de l'OCDE, très inclusive, comprend « les sociétés privées, les ménages et les institutions non marchandes servant les ménages » tandis que d'autres le circonscrivent strictement au monde l'entreprise et du commerce. Toutefois, dans les faits, le sens qui a été donné à cette notion est clair: il s'agit des investisseurs privés, à savoir les **entreprises à but lucratif** – et accessoirement **des fondations privées**. Partenaires privilégiés de longue date des politiques officielles de développement, ces deux acteurs semblent destinés à voir leur rôle gagner en importance dans le futur ; ils constituent ce que nous entendrons ici par « secteur privé ».

Une difficulté supplémentaire tient dans ce que les entreprises à elles seules rassemblent des acteurs très divers dont les intérêts, la contribution et l'impact sur les processus de développement diffèrent. Elles vont des grandes firmes multinationales aux micro-entreprises en passant par les PME, les coopératives ou encore les structures de l'économie informelle. Dans la perspective de l'efficacité du développement, il est de plus important de distinguer le rôle des entreprises nationales de celui des multinationales étrangères dont les intérêts peuvent parfois être incompatibles¹.

2. L'INTÉRÊT D'ÉTUDE LE RÔLE DU SECTEUR PRIVÉ DANS L'EFFICACITÉ DU DÉVELOPPEMENT

LE SECTEUR PRIVÉ EST UN ACTEUR DU SYSTÈME D'AIDE

L'inclusion croissante du secteur privé est l'une des tendances lourdes qui affecte les politiques de développement. Elle a d'autant plus d'impact que l'on retrouve les entreprises à quasiment tous les niveaux du système d'aide, leur contribution allant de source de financement pour le développement à bénéficiaire de l'Aide Publique au Développement (APD), en passant par la responsabilité de la maîtrise d'œuvre dans le cadre de partenariats public-privé.

L'initiative «Aide pour le Commerce» (*Aid for Trade*) mise en place en par l'OMC en 2005 serait à l'origine de la priorisation du commerce dans les stratégies de développement à laquelle on assiste aujourd'hui. Cette dernière recouvre l'aide permettant de financer l'assistance technique et l'infrastructure liée aux échanges et le renforcement des capacités productives ; elle représente environ **le cinquième de l'APD totale**².

Plusieurs institutions d'aide bilatérales et multilatérales ont par ailleurs affirmé leur volonté d'élever les entreprises au rang de partenaires privilégiés dans leur stratégie de développement. Ainsi, dans un communiqué officiel une dizaine d'agences bilatérales s'expriment en ces termes : « plutôt que de considérer le secteur privé simplement comme bailleur de fond, nous choisissons de **reconnaitre le secteur privé comme un partenaire égal**

¹ *The Role of the Private Sector in the Context of Development Effectiveness*, Penny Davies, 2011

² OECD/WTO (2011), *Aid for Trade at a glance 2011 : Showing Results*

*autour des questions-clés du développement*³ ». Une position similaire est tenue par Le Groupe de Travail sur l'Efficacité de l'Aide de l'OCDE, qui compte sur la signature d'une déclaration conjointe avec les représentants du secteur privé à l'issue de Busan.

IMPLIQUER LES ENTREPRISES : UNE PRIORITE POUR LES INSTITUTIONS DE DEVELOPPEMENT

Dans le contexte de crise économique mondiale, les budgets alloués à l'APD sont constamment menacés. Les agences de développement cherchent donc de plus en plus à appuyer leurs actions sur la contribution de tiers. Mais au-delà des contraintes financières, les raisons qui incitent les donateurs à faire intervenir le secteur privé reposent sur la **conviction que les entreprises sont plus efficaces pour promouvoir la croissance et lutter contre la pauvreté**. Dans les « pays en développement » (PED), cela passe par la création d'emplois et de revenus, la stimulation de l'innovation et les transferts de technologie. Ainsi, pour la Coopération Belge comme pour nombres d'institutions similaires, **l'APD à elle seule n'est pas efficace ni suffisante pour éradiquer la pauvreté si elle n'est pas « utilisée comme levier pour une croissance soutenable et inclusive » dont le secteur privé serait l'agent principal**⁴.

Suivant cette logique, un nombre important d'experts en développement – particulièrement ceux issus, justement, du secteur privé – contestent donc l'idée qu'il faudrait augmenter les contributions destinées à l'APD. Constatant qu'au cours des dernières années la dépendance des PED à l'APD n'a pas globalement diminué, ils considèrent que la meilleure stratégie serait de redéfinir les instruments traditionnels de l'Aide et utiliser une plus grande partie des fonds disponibles pour mobiliser les investissements privés. Ils basculent ainsi de la logique « *more is better* » à celle de « *less is more* »⁵.

Enfin, ce recours croissant au secteur privé est fait également au nom de l'implémentation des Objectif du Millénaire pour le Développement, en particulier celui visant la Réduction de l'Extrême Pauvreté et la mise en place d'un Partenariat Mondial pour le Développement. Malgré cela, **il n'y a jusqu'ici aucun consensus entre les agences des pays donateurs, les entreprises et les OSC sur la façon dont il conviendrait de s'engager avec le secteur privé dans la perspective de l'efficacité de l'aide**.

³ Bilateral Donor's Statement in Support of Private Sector Partnership for Development (from development agencies of Austria, Denmark, Finland, Germany, Japan, Norway, USA, Sweden, Switzerland, UK), 2010

⁴ Stakeholders meeting of the Belgian development cooperation, May 2011

⁵ Draft Final Report to the European Commission : *The Role of Private Sector in Development*

3. LES FORMES DE L'ENGAGEMENT DU SECTEUR PRIVÉ DANS LE SYSTÈME D'AIDE/DÉVELOPPEMENT

La participation des entreprises au système de l'aide pose un défi majeur, celui de savoir comment faire converger les attentes d'un acteur motivé par la maximisation de ses profits avec les Objectifs du Développement. Cela appelle aussi à se demander ce qu'on entend par « développement » et quels liens on lui attribue avec la notion de croissance économique.

A. LES ENTREPRISES, BÉNÉFICIAIRES DE L'AIDE

Les entreprises privées ne sont jamais formellement identifiées par les donateurs comme « bénéficiaires » de l'aide, mais toujours comme des partenaires stratégiques dans le but de soutenir une croissance inclusive dans les PED. Cependant, il est clair que les orientations adoptées convergent avec les intérêts des firmes, dont certaines bénéficient directement de subventions de l'APD. Les Organisations de la Société Civile (OSC) qui se sont exprimées sur ce point ont manifesté leur inquiétude de voir les fonds destinés au développement revenir à des sociétés privées.

La coopération au développement soutient donc le secteur privé de plusieurs façons :

- **Indirectement en promouvant un environnement favorable au développement du secteur privé** et en soutenant les réformes économiques et fiscales qui incitent les entreprises à investir. Ainsi, d'après le rapport de la Banque Mondiale sur le développement dans le monde (2005), l'aide fournie par la majorité des agences de développement multilatérales et bilatérales pour l'amélioration du climat des affaires a été en moyenne de 21 milliards de dollars par an entre 1998 et 2002⁶ (l'APD totale était de 78 milliards de dollars en 2002⁷).
- **Directement en mettant à disposition des entreprises investissant dans les pays en développement l'expertise, la formation et les financements de la coopération au développement.**

... UN PARTI PRIS RISQUÉ

L'un des principaux problèmes que posent des entreprises ainsi soutenues par l'APD est qu'elles ne doivent pas de rendre compte de leurs impacts sur le développement de la même façon que les autres bénéficiaires de l'aide. Les rendre redevables selon les principes de l'efficacité de l'aide (Déclaration de Paris, Programme d'Action d'Accra) constitue donc un enjeu majeur.

Il a également été signalé que le secteur privé promu dans le cadre de ces politiques est avant tout constitué de firmes multinationales du Nord⁸. En outre, si « l'aide liée » est une pratique qui tend officiellement à disparaître des programmes de développement, Eurodad constate qu'elle revient sous de nouvelles formes, comme l'illustre le programme de promotion des partenariats public-privé de la coopération allemande

⁶ *Promouvoir l'Investissement privé au service du Développement : le Role de l'APD*, OCDE, 2006

⁷ Source : OCDE

⁸ Eurodad Conference Report, *The private turn in Development Finance: Fit for Development ?*, 2011

'developpp.de', accessible uniquement aux entreprises des pays donateurs⁹. Lorsqu'à l'inverse ce sont les grandes firmes des pays du Sud qui bénéficient l'aide, le risque devient alors qu'une distinction trop floue entre élites économiques et politiques ainsi qu'un déficit de transparence et de supervision démocratique, ne détourne *in fine* les fonds de l'APD des populations.

Enfin, les institutions publiques de développement tendent à promouvoir l'implication du « secteur privé » de façon générale, sans considérer les différences de nature ou de taille dudit secteur privé, ni de leur impact spécifique sur le développement. Si elles prennent en compte le marché national et les entreprises locales dans leurs programmes, elles n'en font par exemple pas une priorité par rapport à l'ouverture aux investissements des multinationales et à l'économie d'exportation. Il est pourtant avéré que leurs impacts respectifs sur le développement sont très différents et qu'ils exigent chacun des dispositions spécifiques. Ainsi, pour Charles Gore « *une approche du développement basée sur le secteur privé qui ne prend pas en compte la nature du secteur privé [serait] vouée à l'échec* »¹⁰.

B. LES PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ

Tout comme le « secteur privé », il n'existe pas non plus d'acceptation claire sur ce qu'est ou n'est pas un PPP. Pour l'OCDE, le partenariat public-privé consiste en « un accord dans lequel le secteur privé fournit des infrastructures ou des services traditionnellement délivrés par l'Etat, tels que les hôpitaux, les écoles, les prisons, les routes, etc. ». Rien n'est dit sur la façon dont il doit être implémenté, il est simplement précisé que celui-ci doit « impliquer un transfert de risques de l'Etat au secteur privé »¹¹.

Formellement, les PPP sont établis par un contrat ou une série de contrats, dans lesquels le partenaire privé accepte de développer et délivrer une prestation clairement définie. Le partenaire public, lui se concentre sur la définition des objectifs que le projet doit atteindre, du prix et de la qualité du service. Il existe une grande variété de PPP qui diffèrent en terme de mode de collaboration, de taille, du nombre de partenaires impliqués, de longévité ou encore d'étendue géographique.

La Banque mondiale a été la première institution multilatérale à préconiser les PPP dans le domaine des infrastructures dans les années 1990, suivie par les agences d'aide bilatérales. En 1999, l'ONU leur emboîte le pas avec le Pacte mondial (*Global Compact*), dans le but d'assurer une collaboration des entreprises internationales dans l'application de sa politique des droits sociaux et économiques. Ces engagements non contraignants s'avèrent toutefois difficilement vérifiables¹². Enfin, lors de la Conférence sur le financement du développement à Monterrey (Mexique) en 2002, les gouvernements ont souligné toute l'importance des PPP dans un contexte de stagnation ou de baisse de l'APD, dans la perspective d'atteindre les OMD.

⁹ *Ibid.*

¹⁰ *Short Course on Key Issues on International Development, Building productive capacities in LDCs as a mean to reduce poverty*, Charles Gore, 2007

¹¹ OECD Glossary, www.oecd.org

¹² Eberlein Christine, « *Comment concilier rentabilité et développement ? Une ONG s'interroge* », Annuaire suisse de politique de développement, Vol. 24, n°2, 2005

Les PPP connaissent donc un fort développement au Nord comme au Sud, même si les PED constituent la principale aire géographique de recours aux PPP. Cette tendance s'explique entre autres par convergence d'intérêts de plusieurs acteurs à engager ce type de partenariat :

- Les **gouvernements**, qui recherchent à la fois à faire des économies et à améliorer les prestations sur le plan de l'efficacité, de l'expertise technique, de l'innovation et de la gestion des risques ;
- les **entreprises**, qui dans un contexte économique difficile cherchent à couvrir les risques grâce à l'utilisation de ressources publiques ;
- la **coopération internationale au développement**, qui encourage les PPP afin de compenser le recul de l'APD. Celle-ci est employée pour améliorer la qualité des projets, réduire certains risques et accroître la rentabilité.

Une critique récurrente adressée aux PPP que l'on résume par «les bénéfices vont au privé, les coûts à l'Etat» (*Private Gain, Public Costs*), vient de ce que les risques se trouvent souvent inégalement répartis entre l'opérateur privé et la collectivité, qui se retrouve à en assumer la majorité du poids. Des doutes ont également été exprimés quant à leur capacité à favoriser la création d'emplois de qualité¹³.

Dire que le bilan de la mise en œuvre des PPP à travers le monde est mitigé fait consensus, aussi bien auprès de ses détracteurs que de ses promoteurs. Les premiers insistent néanmoins sur l'importance de s'inspirer des « meilleures pratiques » et des exemples de succès. Le succès des PPP requiert en effet une allocation prudente des risques et un environnement favorable robuste porté par des Etats capables, ce qui représente un défi en soit. On estime que les échecs des PPP sont dus soit à une répartition inadéquate des risques, à l'absence de procédures d'offre compétitives et transparentes ou à un mauvais système d'application et suivi des contrats.

Dans le contexte de l'aide, en plus du danger que représenterait de lier les contrats de PPP destinés aux PED aux entreprises du Nord comme on l'a vu plus haut, existe le risque de baser les projets sur les attentes des donateurs et des fournisseurs, sur la base d'un accord entre les agences d'aide et les entreprises et cela avec peu voire pas de consultation de la population¹⁴.

C. LE FINANCEMENT PRIVÉ DU DÉVELOPPEMENT

LES FONDATIONS PRIVÉES

Les grandes fondations privées, principalement américaines, sont depuis qu'elles existent des acteurs influents des politiques d'aide au développement. Elles revendiquent progressivement un rôle de premier plan. Le phénomène est particulièrement visible dans le domaine de la santé publique mondiale, où les grandes fondations collaborent avec les Etats pour les aider à faire face aux épidémies, en particulier le VIH/sida. Leurs interventions au niveau de la santé publique mondiale n'est pas sans conséquence et contribue à la question de sa gouvernance¹⁵.

¹³ Danis Gabriel, *Les partenariats public-privé (PPP) : mythes, réalités et enjeux*, 2004

¹⁴ Eurodad submission to the WP-EFF, *Public-Private Partnerships: Fit for development?*

¹⁵ BERTHO Michelle, *Les fondations privées américaines et le développement au XXIe Siècle. L'exemple de la lutte contre le sida*

Plébiscitées pour leurs importants réseaux, leur souplesse et leur faible bureaucratisation, elles tirent également parti de leur indépendance vis-à-vis des cycles politiques. Un nouveau phénomène, le « philanthrocapitalisme », a fait récemment son apparition, invoquant que les principes qui régissent le monde des affaires et le modèle des entreprises commerciales peuvent s'appliquer efficacement à la transformation de la société et à la résolution des problèmes. Cependant, l'impact réel des fondations sur l'Efficacité de l'Aide reste un sujet à approfondir, notamment au regard des origines des avoirs accumulées, souvent fruits d'une rentabilisation des opérations dans les PED, exportation des bénéficiaires et opérations financières non productives, voire spéculatives.

L'aide privée au développement comporte toutefois des risques. Des médecins et ONG ont ainsi reproché à certaines fondations leur proximité avec des laboratoires pharmaceutiques, et l'achat de produits protégés par des brevets plutôt que la valorisation des génériques. Cette proximité des fondations avec des lobbies promouvant des intérêts privés se retrouve dans de nombreux secteurs délivrant des biens et services d'intérêt communs, tels que l'agro-industrie, l'eau, ou encore les télécommunications. L'engagement accru des acteurs du philanthrocapitalisme conduit également à une forme de division du travail dans le domaine de la coopération qui, associée au désengagement des instances gouvernementales, favorise la privatisation de la coopération au développement.

Enfin, si les contributions philanthropiques peuvent générer des ressources, la limitation des entreprises à un modèle philanthropique caritatif a été décrié par un rapport du PNUD : « Situés en marge du modèle traditionnel des affaires, leurs avantages se mesurent en composantes intangibles, telles que la réputation, la réduction des risques et l'autorisation d'opérer, plutôt qu'en termes de résultats. Il s'agit principalement de contributions financières à court terme, inquantifiables et non assorties de responsabilités »¹⁶

LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS

Les institutions internationales comme la Banque Mondiale, le FMI ou encore l'OCDE ont fait une promotion active des Investissements Directs Etrangers. Le consensus de Monterrey¹⁷ présente lui aussi les IDE comme l'une des principales sources pour financer la croissance dans les pays en développement.

L'impact des IDE sur le développement est néanmoins un sujet encore très controversé, notamment dans les pays qui connaissent des faiblesses économiques et politiques. Si l'impact social des investissements étrangers peut être positif, en terme de transfert de compétences aux entreprises locales ou de salaires (en moyenne plus élevés que ceux du marché), de nombreuses ONG, syndicats de travailleurs, et autres OSC ont mis en évidence les risques que peut porter un afflux d'investissements dans les Etats fragiles : perpétuation de situations de violation des droits de l'Homme, pratiques environnementales néfastes ou encore évasion fiscale des multinationales. Des liens ont aussi été établis avec la dégradation des conditions de vie des travailleurs en termes de santé, de droit du travail et de revenus. Lorsqu'ils viennent à stagner ou se retirer comme c'est le cas depuis le début de la crise financière, les Etats trop dépendants aux investissements étrangers sont rendus d'autant plus vulnérables.

¹⁶ PNUD, *Libérer l'entrepreneuriat : mettre le monde des affaires au service des pauvres*, 2004

¹⁷ Le Consensus de Monterrey est un document issu de la Conférence internationale sur le financement du développement qui s'est tenue à Monterrey, Mexique en mars 2002.

4. ÉLÉMENTS D'UNE POSITION SYNDICALE

Définir une position sur le rôle du secteur privé dans le développement nécessite d'aborder un certain nombre de sujets fondamentaux, dont certains ont déjà fait l'objet de prises de positions politiques par la CSI, TUAC, ou encore les membres du RSCD. Celles-ci serviront donc d'appui à la réflexion du Groupe de Travail Politique.

• **Quel encadrement public et démocratique des activités du secteur privé?**

Les activités des entreprises privées étant motivées en priorité par la recherche du profit, elles ne sauraient participer pleinement au développement sans être par ailleurs régulées. Dans le cas contraire, elles peuvent avoir des effets néfastes pour le développement. Un point fondamental de la position des syndicats est donc qu'il **ne revient pas aux entreprises de décider unilatéralement des modalités de leur contribution au développement**

1. DES ETATS CAPABLES DE S’AFFIRMER...

... **face à la finance privée** ; Les gouvernements, aussi bien au Sud qu'au Nord doivent chercher à mettre en place un contrôle public fort de la finance privée. Cela est d'autant plus vrai dans les pays du Sud qui ont été poussés par les donateurs et les institutions financières internationales à limiter le rôle et les responsabilités de l'Etat, et n'ont pas développé d'outils nécessaires au contrôle des investissements étrangers et des évasions financières massive. Il est important qu'ils puissent développer leur capacité à canaliser les investissements dans des secteurs prioritaires, conforme à leurs stratégies nationales de développement.

...**dans les partenariats public-privé** ; les projets de PPP doivent prendre en considération toutes les parties prenantes qui ne se limitent pas simplement à l'entreprise et aux usagers mais incluent également les travailleurs ainsi que les communautés locales¹⁸. Les PPP peuvent amener à faire basculer des contrats de travail du secteur public au privé. Dans ce cas, l'Etat doit garantir le respect des droits du travail de façon à limiter tout transfert de risque potentiel de l'Etat et de l'entreprise sur les travailleurs (baisses de salaires, changements de conditions de travail, abrogation de conventions collectives). De plus, pour la CSI l'engagement dans un projet de PPP ne doit pas amener à redéfinir les attentes de la société à son égard, de la façon qui lui est la plus commode. Ces attentes doivent être considérées de la même façon que si le secteur privé n'était pas impliqué.

2. PRIMAUTE DU TRAVAIL DECENT

Quelle que soit la nature de l'entreprise concernée (multinationale, locale, PME, micro-entreprise...), l'attention doit être avant tout portée sur la **qualité des emplois créés relativement aux normes du Travail Décent fixées par le BIT**.

3. DIALOGUE SOCIAL

Le mouvement syndical international doit s'affirmer en tant qu'interlocuteur dans le cadre d'un **dialogue social global et promouvoir une gouvernance basée sur la négociation collective**. Si jusqu'à présent, l'interaction avec

¹⁸ TUAC, *Comments & Marked up on OECD Principles for the use of Public-Private Partnerships*, 2011

les organisations d'employeurs sur la question du rôle du secteur privé dans le développement est restée limitée, il serait profitable de multiplier les échanges.

- **Comment intégrer les principes de l'efficacité du développement au cœur de l'activité des entreprises?**

Au-delà des initiatives philanthropiques, **la nécessité pour les entreprises d'avancer vers une plus grande durabilité dans le cadre de leurs activités principales** est reconnue comme la façon la plus efficace pour le secteur privé d'influer sur le développement. Cette idée est partagée par la majorité des parties prenantes, y compris les donateurs et les OSC.

4. DE LA RSE AU «CORE BUSINESS»

Le concept de responsabilité sociale des entreprises (RSE) signifie essentiellement que celles-ci décident de leur propre initiative d'intégrer des préoccupations sociales et environnementales à leurs activités commerciales et leurs relations avec leurs parties prenantes. La CSI a insisté sur le fait que la **RSE ne peut se substituer à l'action du gouvernement**, et que sa promotion n'est pas une réponse adéquate aux défaillances de la gouvernance nationale et internationale. Les politiques de RSE doivent également chercher à impliquer davantage les travailleurs, qui souvent ne sont ni consultés ni même informés des pratiques au sein de leurs entreprises, même lorsqu'elles les concernent directement. La mise en place de la RSE doit donc être pensée en lien avec la promotion du dialogue social à moyen terme.

Parce que la RSE est un engagement volontaire et laissé au libre choix de l'entreprise, la CSI a appelé à redéfinir cette notion en référence cette fois aux attentes légitimes de la société vis-à-vis du secteur privé et aux normes existantes sur la conduite des entreprises, telles que les normes internationales du travail entérinées par les conventions de l'OIT. Pour la CSI, « La RSE, qui représente ce que les entreprises font et ce qu'elles veulent faire, ne doit pas être confondu avec ce que la société attend des entreprises¹⁹ »

Intégrer les principes de l'efficacité du développement au cœur de l'activité des entreprises (*core business*) nécessite par ailleurs de définir clairement cette notion d'«activité principale», dont la distinction avec la RSE est souvent floue.

5. RESPECT DES PRINCIPES INTERNATIONAUX REGULANT LES MULTINATIONALES

Deux instruments internationaux font autorité en la matière et définissent des normes de conduite pour les grandes entreprises. Il s'agit des **Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des multinationales** et de la **Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale de l'OIT**. Ces textes, sont le fruit d'un accord multilatéral qui va au-delà des intérêts propres des entreprises.

¹⁹ *Trade Union Guide to globalization*, ICFTU, 2004

De plus, la CSI soutient et appelle au respect des **Principes Directeurs de l'ONU sur les entreprises et les Droits de l'Homme et la mise en œuvre du cadre de référence « Protéger, Respecter et Réparer »** publié récemment, qui vise à contraindre les entreprises à rendre des comptes.

6. PROMOUVOIR L'ÉCONOMIE SOCIALE

Les organisations de l'économie sociale sont des modèles d'entreprises intégrant les principes du développement au cœur de leur activité; à la fois de par leur mode de gouvernance et de par les biens et les services qu'elles produisent. Elles peuvent jouer un rôle important dans le développement en contribuant à la création socialement inclusive de croissance et d'emplois. Cela pose donc la question de leur promotion à l'intérieur du système d'aide.

- **L'APD doit-elle financer le secteur privé ?**

La question reste entière, quant à savoir s'il s'agit de cesser de faire bénéficier les entreprises des fonds de l'APD ou d'orienter ces fonds vers des entreprises locales, ou l'entrepreneuriat social. Dans tous les cas il semble fondamental que les entreprises s'efforcent de respecter les principes de la Déclaration de Paris et du Programme d'Action d'Accra, dès lors qu'elles bénéficient de l'aide.

Stéphanie Genteuil, CSI

Aout 2011