

CHAPITRE 8

RENFORCER L'ENGAGEMENT DU SECTEUR PRIVÉ DANS L'AIDE POUR LE COMMERCE

Contribution de l'Organisation de coopération et de développement économiques

Resumé: Ce chapitre traite de l'engagement du secteur privé dans l'Aide pour le commerce, et en particulier du rôle joué par les organismes donateurs pour promouvoir sa participation en instaurant un environnement favorable au secteur privé et en remédiant aux défaillances du marché en termes d'asymétries d'information et d'accès au financement. Après avoir examiné les différents modèles de coopération public-privé, le chapitre conclut que l'engagement du secteur privé dans le développement crée des possibilités, mais aussi des défis en termes d'attentes, de coûts et de bénéfices et de délais..

INTRODUCTION

Le secteur privé assure environ 90% de l'emploi dans les pays en développement (emplois formels et informels confondus). Les entreprises privées et leurs activités lucratives – qu'il s'agisse de grandes multinationales, de petites et moyennes entreprises locales ou d'agriculteurs informels – fournissent des biens et des services essentiels qui améliorent la vie des individus, génèrent des recettes fiscales intérieures et sont indispensables pour stimuler la croissance économique (see IFC website). Dans de nombreux pays en développement, le secteur privé joue un rôle essentiel dans la production de marchandises et de services destinés à l'exportation, ce qui génère des devises étrangères (indispensables à la stabilité macroéconomique) et permet aux entreprises d'élargir leurs possibilités de production, de réaliser des économies d'échelle et d'améliorer leur compétitivité. Les organismes donateurs diffèrent quant à leurs approches et à leurs priorités en matière de lutte contre la pauvreté, mais ils considèrent tous la croissance économique comme le facteur indispensable pour atteindre les objectifs de développement durable et mettre fin à la pauvreté – et ils reconnaissent que le secteur privé jouera un rôle dans les solutions en matière de développement durable. Ce constat est corroboré par les nombreux faits qui montrent que l'investissement privé et l'accroissement de la productivité sous l'impulsion du secteur privé constituent la force de transformation dans le domaine du développement (Sida, 2014).

Compte tenu du rôle fondamental des entreprises, la nécessité de trouver les moyens de mobiliser le savoir-faire, les capacités productives et les ressources financières du secteur privé en faveur du développement figure au premier plan du programme des organismes donateurs. Pour encourager un secteur privé dynamique, les organismes donateurs ont apporté un soutien important aux pays partenaires afin de mettre en place les conditions préalables à son développement, parmi lesquelles un climat des affaires favorable, des investissements dans l'infrastructure et une facilitation de l'entrepreneuriat grâce au financement du développement et à l'assistance technique. Pour promouvoir une croissance inclusive et durable tirée par le secteur privé, les pays en développement doivent privilégier la réduction des coûts du commerce et de l'investissement. Même si la création d'un environnement propice à la croissance du secteur privé incombe aux gouvernements des pays en développement, la coopération pour le développement peut aider ces gouvernements à orienter les activités du secteur privé de façon qu'elles contribuent à une croissance plus inclusive et plus durable pour l'environnement.

Ce chapitre examine le contexte et l'état actuel du débat sur la manière de renforcer l'engagement du secteur privé dans l'Aide pour le commerce. Il met en relief les leçons à tirer et les difficultés que rencontrent les organismes donateurs pour accroître l'engagement du secteur privé dans la coopération pour le développement en utilisant l'APD pour attirer des financements et des investissements privés. Le reste du chapitre est structuré de la façon suivante: la section 1 analyse l'évolution du contexte de la coopération pour le développement entre les secteurs privé et public. La section 2 examine comment les pays de l'OCDE encouragent l'investissement privé. La section 3 se penche sur l'objectif d'une croissance inclusive et durable. La section 4 analyse le volume d'APD destiné au renforcement des capacités de production. La section 5 explique comment les donateurs travaillent avec le secteur privé et par son intermédiaire, et la section 6 analyse les éléments nouveaux qui attestent l'efficacité de ces partenariats. La section 7 conclut en soulignant les opportunités et les bénéfices implicites d'un secteur privé dynamique et le rôle des organismes donateurs dans la promotion du développement du secteur privé au moyen des activités et des ressources en faveur de la coopération pour le développement. Le chapitre s'appuie sur des travaux académiques, des évaluations des programmes des donateurs, les réponses à l'enquête OCDE/OMC et les cas d'expérience présentés par les donateurs, les bénéficiaires, le secteur privé et les ONG.

ÉVOLUTION DU CONTEXTE DE LA COOPÉRATION POUR LE DÉVELOPPEMENT ENTRE LES SECTEURS PRIVÉ ET PUBLIC

Le processus de mondialisation, favorisé par les progrès innovants de grande ampleur dans les transports et les technologies à travers le monde, a avancé rapidement au cours des dix dernières années, renforçant l'interconnexion de tous les pays par le biais des communications, du commerce, des flux financiers et des systèmes de production intégrés. L'engagement des pays de l'OCDE dans les régions en développement, longtemps vu à travers l'APD, est en passe de s'accroître et de s'approfondir grâce à un réseau important et grandissant de partenariats en matière de commerce, d'investissement et de développement. En outre, le soutien apporté par d'autres acteurs de la coopération pour le développement, y compris la coopération Sud-Sud, par l'établissement de relations mutuellement bénéfiques dans les domaines du commerce et de l'investissement, s'est rapidement accéléré au cours des dix dernières années. Les entreprises multinationales sont pour le public l'image de la mondialisation, et ce n'est pas sans raisons. Il y a 104 000 entreprises multinationales dans le monde, qui contrôlent environ 790 000 filiales. 71% de ces entreprises sont implantées dans les pays riches, et les 500 plus grandes multinationales représentent 25% de la production mondiale et 50% du commerce international. De plus, les entreprises multinationales reçoivent 80% des paiements au titre des redevances et des droits sur des technologies. Malgré la prédominance des multinationales des pays avancés, le secteur privé dynamique est aussi florissant dans de nombreux pays émergents. Par exemple, au Brésil, JBS dans l'industrie alimentaire, Vale dans l'industrie minière, Braskem dans les bioplastiques, Embraer dans l'industrie aéronautique et Cosan dans le secteur de l'énergie; en Inde, Bharat Forge dans la métallurgie et Tata Communications dans les télécommunications; et en Chine, Haier pour les appareils ménagers, BYD pour les batteries et Lenovo pour les ordinateurs personnels.

L'évolution de l'environnement international, en particulier l'expansion des chaînes de valeur mondiales et régionales, ouvre de nouvelles possibilités aux pays en développement. La libéralisation du commerce a joué un rôle crucial dans l'expansion de la production mondiale au cours des 20 dernières années. Le commerce est de plus en plus organisé en chaînes de valeur, caractérisées par des processus de production fragmentés: 85% des échanges mondiaux sont liés aux entreprises multinationales et 60% consistent en biens intermédiaires. La production internationale n'est pas une nouveauté, mais son ampleur et son degré de fragmentation dans les CVM sont sans précédent. Plus que jamais, les entreprises peuvent maintenant segmenter leurs chaînes de valeur et localiser les activités distinctes en fonction de l'avantage compétitif plutôt que de la proximité géographique. Aujourd'hui, dans le paysage mondialisé de la production et de la distribution, les entreprises des pays en développement peuvent se spécialiser dans des tâches et des services spécifiques afin de se connecter à ces chaînes de valeur. Cela ouvre des possibilités aux grands pays comme aux petits, à condition qu'ils trouvent les domaines dans lesquels ils ont un avantage comparatif en termes de coûts, de productivité, de compétences et de savoir-faire (OCDE, 2013).

ENTRÉE DU BANGLADESH DANS LES CHAÎNES DE VALEUR MONDIALES: APERÇU DES RÉSULTATS

Bangladesh	Le Fonds d'affectation spéciale des Pays-Bas (NTF) a permis au Bangladesh de connecter ses entreprises informatiques compétitives aux marchés européens, exploitant ainsi le potentiel du pays. (Cas d'expérience n° 68)
Bangladesh	Grâce à une activité de mise en relation du NTF, l'entreprise bangladaise de logiciels Nascenia est entrée en contact avec Better Collective, ce qui a marqué le début d'un partenariat fructueux. (Cas d'expérience n° 88)
Bangladesh	La fourniture d'un soutien publicitaire pour le lancement de Windows 8 a permis à Graphic People – une entreprise bangladaise – d'acquérir des connaissances auprès de Microsoft, ainsi qu'une expérience en vue d'autres grands projets futurs. (Cas d'expérience n° 87)

Source: OCDE/OMC, cas d'expérience concernant l'Aide pour le commerce (2015).

Les CVM donnent au secteur privé dans les pays en développement un accès sans précédent aux réseaux, aux nouveaux marchés, aux capitaux, aux connaissances et aux technologies, ce qui peut ouvrir la voie à un développement et une croissance économiques plus robustes et diversifiés. Au cours des deux dernières décennies, les gouvernements des pays en développement, en particulier en Asie de l'Est, ont fait de l'expansion du commerce international la pièce maîtresse de leurs stratégies nationales de croissance et de développement (OCDE/OMC, 2013).

Le secteur privé a saisi ces opportunités en faisant des investissements importants. Prenons l'exemple d'Unilever. D'ici à 2020, il prévoit que les marchés en développement représenteront 70% du total des ventes. Au Bangladesh, il emploie déjà dans les zones rurales 2 800 des femmes pauvres, qui vendent les produits de 7 grandes entreprises, dont Unilever, et 12 000 autres femmes devaient s'y ajouter à la fin de 2014. Outre les avantages pour la réputation d'entreprises comme Unilever, l'investissement dans les économies émergentes peut permettre de faire baisser les coûts de fonctionnement et de production, de trouver de nouvelles possibilités de marché et d'avoir un plus grand nombre d'options de distribution ainsi qu'une clientèle plus nombreuse. Au-delà du potentiel des chaînes de valeur, les entreprises privées ont la possibilité de répondre aux besoins de ceux qui sont en bas de la pyramide (Prahalad, 2004) (dans la littérature économique, l'expression "bas de la pyramide" fait référence au segment le plus large mais le plus pauvre de la société: les 3 milliards de personnes vivant avec moins de 2,5 dollars EU par jour).

Comme des milliards de personnes vivent dans la pauvreté, les pauvres représentent un potentiel considérable pour les entreprises qui apprennent à servir ce marché en fournissant aux pauvres ce dont ils ont besoin. Par exemple, Interchange cable network a connecté le Vanuatu au monde en réduisant les coûts de l'Internet à large bande d'au moins 70% et en améliorant la connectivité des TIC avec les fournisseurs et les marchés étrangers (OCDE/OMC, 2015). Cela est avantageux pour tout le monde: les entreprises exploitent le marché tandis que les pauvres deviennent des clients plus autonomes. Les entreprises qui servent ce marché créent des emplois pour les pauvres, mettant fin au cercle vicieux de la pauvreté. En bref, pour une croissance diversifiée et inclusive, le secteur privé doit répondre aux besoins de ceux qui sont en bas de la pyramide.

FACILITER LE COMMERCE TRANSFRONTIÈRES: APERÇU DES RÉSULTATS

Brésil	Le processus de cartographie du commerce extérieur du Brésil, mis en œuvre conjointement par les entreprises et le gouvernement, a réduit les délais et les coûts liés aux importations et aux exportations (par exemple, projet de guichet unique). (Cas d'expérience n° 95)
Afrique du Sud	La mise en œuvre du nouveau système de douane électronique a réduit les délais de traitement d'entre quatre et huit heures à deux heures et la quantité de papier de 16 millions à 0,8 million de pièces. (Cas d'expérience n° 96)
Inde	Le poste frontière intégré entre l'Inde et le Pakistan a permis une augmentation de la valeur totale des importations, qui est passée de 161 millions de \$EU en 2011-2012 à 292 millions de \$EU en 2012-2013, tandis que les exportations ont atteint 509 millions de \$EU en 2012-2013, contre 229 millions de \$EU en 2011-2012. (Cas d'expérience n° 100)
Rwanda	Suite à l'introduction du guichet unique électronique au Rwanda, le délai moyen de traitement par les douanes est passé de 34 heures à 23 heures, ce qui a entraîné une baisse du coût des transactions commerciales et des prix de détail. (Cas d'expérience n° 13)
Gambie	Avec la création du système de guichet unique pour l'enregistrement des entreprises, celles-ci peuvent être enregistrées en sept jours, et les coûts associés à l'application de la réglementation fiscale sont réduits. (Cas d'expérience n° 63)

Source: OCDE/OMC, cas d'expérience concernant l'Aide pour le commerce (2015).

Les pays en développement ont de nombreux atouts, comme l'accès aux matières premières, des coûts de la main-d'œuvre absolus faibles et une demande intérieure croissante. En général, l'environnement économique s'améliore, les indicateurs de nombreux pays affichant une progression, notamment l'indicateur *Doing Business* et l'Indice de performance logistique (BAFD/OCDE, 2014). Pourtant, ces pays restent désavantagés à d'autres égards, en particulier en raison du coût élevé des transactions commerciales dû à de nombreux facteurs, comme les obstacles tarifaires et non-tarifaires, les coûts de la logistique et des transports, et l'accès coûteux et peu fiable à l'énergie. Dans un monde où les CVM sont une caractéristique dominante du commerce et de l'investissement mondial, la rapidité et la facilité du commerce des marchandises et des services à travers les frontières ont une incidence directe sur l'attrait d'une économie ou d'une industrie particulière pour les investisseurs, particulièrement dans le contexte des chaînes de valeur régionales et mondiales (OCDE/OMC, 2013).

COMMENT LES PAYS DE L'OCDE FAVORISENT-ILS L'ENGAGEMENT DU SECTEUR PRIVÉ?

Les arguments théoriques et les motivations du soutien du secteur privé sont généralement bien exposés dans la littérature. Des facteurs non commerciaux, comme la règle de droit (exécution des contrats, droits de propriété intellectuelle et protection des investisseurs), la corruption et l'instabilité politique, influencent le comportement du secteur privé dans tous les pays, mais en particulier dans les pays pauvres, où les défaillances du marché et le non-respect des contrats sont beaucoup plus répandus. Les défaillances du marché, telles que les externalités, l'asymétrie de l'information, la concurrence imparfaite et l'incertitude, font que les marchés sont très imparfaits, sous-développés ou inexistant (Pietrobelli, 2007). Les problèmes de coordination et les dysfonctionnements du système constituent un motif supplémentaire d'intervention. Les résultats individuels des entreprises dépendent fondamentalement du comportement des autres acteurs, notamment des décisions de production et d'investissement en amont et en aval, de l'investissement dans l'infrastructure et les biens publics et de leur fourniture. (Reiner et Staritz, 2013).

Un climat propice à l'investissement, à la compétitivité et à l'esprit d'entreprise est indispensable pour élever les niveaux de vie et lutter contre la pauvreté. L'idée d'utiliser l'APD pour promouvoir le secteur privé est simple. Le principal objectif de la coopération pour le développement est de réduire la pauvreté. La croissance économique est un facteur essentiel pour réduire la pauvreté et promouvoir le développement, et elle dépend avant tout du secteur privé. Le gouvernement a un rôle central à jouer en permettant au secteur privé de prospérer et en faisant en sorte que la croissance contribue à la réduction de la pauvreté. En particulier, si le développement du secteur privé est essentiel pour accélérer le rythme de la croissance, la façon dont il se développe a aussi une grande influence sur les modalités de la croissance, notamment sur la largeur de son assise et sur la mesure dans laquelle elle associe les pauvres (OCDE, 2006). Le gouvernement du Canada aide les pays en développement partenaires à créer les conditions d'une croissance forte et durable tirée par le secteur privé par le biais de sa Stratégie sur la croissance économique durable. Les trois axes de cette stratégie – établir des assises économiques, favoriser la croissance des entreprises et investir dans le capital humain – correspondent aux principales conditions requises pour lutter contre la pauvreté en favorisant une croissance économique durable, tirée par le secteur privé.

Les programmes des organismes donateurs sont traditionnellement axés sur l'instauration d'un environnement plus favorable à l'initiative privée et aux opérations des entreprises dans les pays en développement, afin de réaliser les objectifs de développement grâce à la croissance du secteur privé (Davies, 2011). Pour aider les pays à améliorer leur environnement économique, les organismes d'aide au développement soutiennent les interventions utilisant l'APD pour améliorer l'environnement juridique et réglementaire, accélérer et rationaliser les procédures administratives, faire baisser les coûts de l'investissement, réduire les risques, améliorer la concurrence et renforcer les capacités. La Société financière internationale a soutenu des réformes au Rwanda visant à accélérer les procédures commerciales et à réduire leur coût: le pays est maintenant classé 46^{ème} sur 189 dans le rapport *Doing Business* de 2015 et il est l'un des principaux

pays réformateurs d'Afrique subsaharienne depuis 2005 (cas d'expérience n° 29). Par ailleurs, le dialogue politique et le soutien ciblé accordé par le Département du développement international du Royaume-Uni (DFID) dans la Sierra Leone ont aidé le pays à améliorer la gestion de la dette publique, ce qui a contribué à la baisse de l'inflation et ce qui a facilité l'accès du secteur privé à un financement abordable. Cela a également permis d'accroître les recettes publiques et de renforcer les politiques pour rendre la situation budgétaire plus soutenable.

Les donateurs ont différentes raisons et diverses méthodes d'action pour soutenir le secteur privé. Les politiques et les programmes d'Aide pour le commerce sont un vecteur important à cet égard. Par exemple, le DFID collabore avec le secteur privé pour une grande partie de ses activités au titre de l'Aide pour le commerce visant à améliorer les droits de propriété et le climat d'investissement en aidant les entreprises privées à accroître leur productivité et la compétitivité de leurs produits et services sur les marchés nationaux et internationaux. Il recourt à des dons, des prêts ou des prises de participation, selon les cas, pour encourager la participation du secteur privé. Le DFID cofinance les aux activités de production des principaux détaillants de vêtements et de produits alimentaires au Royaume-Uni à travers l'Initiative en faveur du commerce et des chaînes de valeur mondiales, laquelle devrait favoriser la résilience à long terme des chaînes d'approvisionnement mondiales et profiter à plus de 700 000 travailleurs et petits agriculteurs au Kenya, en Afrique du Sud et au Bangladesh. De même, l'objectif global des efforts de la Finlande au titre de l'Aide pour le commerce est de créer des emplois décents et des possibilités d'entrepreneuriat pour tous grâce au développement du secteur privé. L'un des quatre objectifs de la coopération pour le développement de la Finlande est de créer un environnement sain favorable aux entreprises et au développement du secteur privé; les activités sont axées sur le commerce inclusif, l'entrepreneuriat des femmes, l'utilisation des technologies de l'information pour des activités économiques innovantes ainsi que l'emploi et l'entrepreneuriat des jeunes.

Les banques multilatérales de développement soutiennent depuis longtemps les entreprises privées et les marchés financiers. Aujourd'hui, nombreuses sont celles qui élargissent la gamme des programmes et des instruments qu'elles utilisent à cette fin. Par exemple, les investissements et les interventions de la Banque asiatique de développement sont de plus en plus axés sur l'engagement direct avec les entreprises et le secteur privé: le soutien est accordé sous la forme d'une aide financière comprenant des prêts sans garanties souveraines, des prises de participation, des produits d'amélioration du crédit et des activités de syndication de prêts. Le développement du secteur privé est pleinement intégré aux programmes nationaux et régionaux: par exemple, en Indonésie, un soutien est accordé pour améliorer la productivité des petits agriculteurs en développant la chaîne de valeur, et aux Philippines, des partenariats public-privé (PPP) aident à attirer davantage d'investissements dans les infrastructures. De même, la Société islamique pour le développement du secteur privé (ICD), branche du Groupe de la Banque islamique de développement s'occupant du secteur privé, accorde un soutien financier pour l'établissement, l'expansion et la modernisation des entreprises privées et le développement des marchés de capitaux. L'ICD fournit également des services consultatifs aux gouvernements et aux groupes du secteur privé au sujet des politiques permettant de renforcer le rôle de l'économie de marché et les techniques de gestion.

Encadré 8.1 Sommet des chefs d'entreprises des Amériques

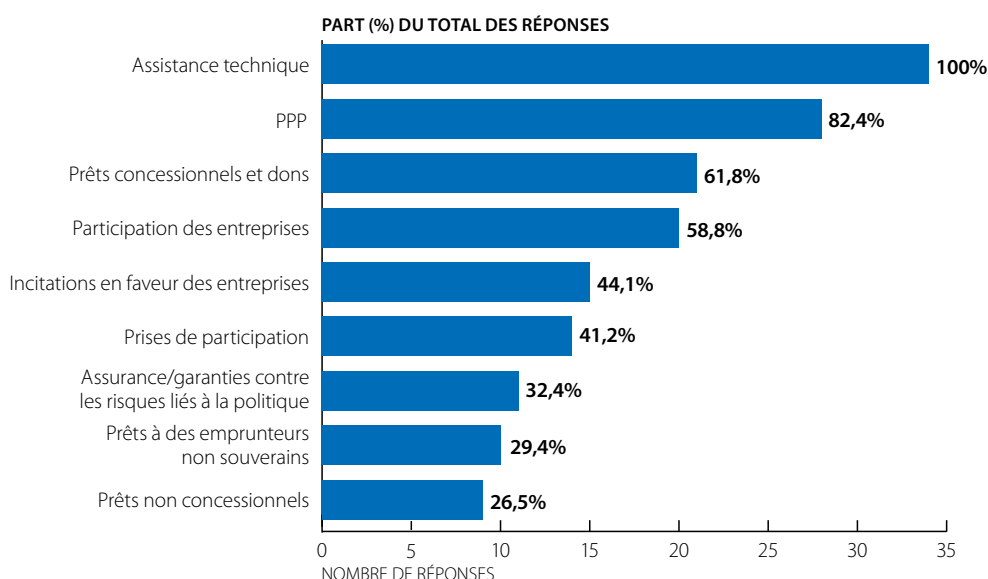
La Banque interaméricaine de développement a lancé une initiative visant à promouvoir le dialogue entre les gouvernements et le secteur privé en Amérique latine par le biais de sommets spéciaux de haut niveau organisés en collaboration avec les gouvernements hôtes, où les participants discutent de la dynamique et des perspectives du commerce et des possibilités d'investissement en Amérique latine. Le premier Sommet des chefs d'entreprise des Amériques, organisé à Carthagène en 2012 en collaboration avec le gouvernement colombien, a réuni environ 700 dirigeants d'entreprises et 12 chefs d'État, qui ont échangé des vues et des idées lors d'une série de tables rondes interactives. Le deuxième Sommet, organisé à Panama en 2015, a renforcé le rôle du sommet en tant que plate-forme d'échange de haut niveau sur les questions régionales relatives au commerce et à l'investissement, et il a élargi la portée du dialogue pour y inclure les priorités du développement social et économique des Amériques.

Pour plus de renseignements, voir: <http://cumbreempresariadelasamericas.com/en>.

Aujourd'hui, la communauté des donateurs cherche de plus en plus à collaborer avec le secteur privé dans le domaine du développement afin de mettre à profit les compétences du secteur privé et de mobiliser des financements supplémentaires. Cela implique une collaboration avec les entreprises du secteur privé pour faire d'elles des acteurs directs du développement, et il en est résulté un changement de paradigme, à savoir que l'approche essentiellement axée sur les gouvernements a laissé la place à un mélange d'activités et d'initiatives axées sur l'aide, le commerce et l'investissement. Les examens par les pairs du Comité d'aide au développement (CAD) de l'OCDE qui ont suivi ont mis en évidence ces tendances en matière de coopération pour le développement sur plusieurs années. Une synthèse des examens par les pairs effectués entre 2012 et 2014 signale que "la coopération avec le secteur privé et l'expansion de celui-ci font l'objet d'un intérêt nouveau ou grandissant de la part des Membres soumis à l'examen" (RCD, 2014).

Les réponses des donateurs aux questionnaires concernant la nature de l'assistance fournie pour le développement du secteur privé indiquaient un soutien unanime en faveur de l'assistance technique (voir la figure 8.1). Ce soutien vise à améliorer l'environnement des entreprises par le biais de politiques et de réformes, de transferts de technologie et d'initiatives en faveur du développement des entreprises. Le soutien direct à la création ou au développement des entreprises – au moyen de PPP et de prêts concessionnels et de dons – est aussi une caractéristique essentielle des efforts déployés par les donateurs, puisque ces moyens représentent respectivement plus de 80% et 60% des réponses. Bon nombre de ces activités font intervenir des entreprises privées établies dans les pays donateurs, qui reçoivent une aide pour créer des coentreprises ou accroître leurs investissements commerciaux dans les pays en développement: 88% des répondants ont indiqué que le secteur privé de leur pays participait à leurs programmes.

Figure 8.1 Approches des donateurs pour promouvoir le développement du secteur privé



Note: 34 répondants – réponses multiples autorisées.

Source: Exercice de suivi de l'Aide pour le commerce OCDE/OMC 2015.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933241530>

Le soutien direct aux entreprises privées des pays donateurs qui investissent dans des activités commerciales dans les pays en développement est un élément essentiel des activités bilatérales du secteur privé. Le Programme autrichien de partenariat d'entreprises exige que les entreprises investissent à long terme, à leurs frais et risques, pour créer de la valeur locale, transférer des savoir-faire et des technologies, créer des emplois, et réduire ainsi la pauvreté. Dans la plupart des cas, les projets sont axés sur la mise en place et/ou le renforcement de chaînes de valeur et d'approvisionnement, sur

l'amélioration de la formation professionnelle et sur la responsabilité sociale des entreprises (RSE). L'Agence autrichienne de développement apporte un savoir-faire, des contacts, des renseignements commerciaux et jusqu'à 200 000 euros de financement pour les projets des entreprises éligibles. L'Allemagne a mis en place le programme developp.de afin d'encourager la participation du secteur privé à l'intersection entre les possibilités commerciales et les initiatives de développement. À travers ce programme, le gouvernement allemand accorde un soutien financier allant jusqu'à 200 000 euros pour des projets axés, par exemple, sur la formation professionnelle, la promotion des technologies respectueuses du climat ou l'amélioration des normes sociales dans les installations de production et, en cas de besoin, une assistance technique aux entreprises qui investissent dans les pays émergents et en développement.

Dans la période qui a précédé le quatrième Forum de haut niveau, tenu à Busan en 2011, l'accent a été mis de plus en plus sur le rôle du secteur privé et sa contribution au processus de développement (la Déclaration de Paris [2005] et le Programme d'action d'Accra [2008] évoquaient de manière limitée le rôle du secteur privé dans le développement, mettant l'accent sur la collaboration entre tous les acteurs du développement au sein de partenariats plus inclusifs pour que tous les efforts aient plus d'impact sur la réduction de la pauvreté). L'Accord de partenariat de Busan reconnaît le rôle central du secteur privé et les avantages de modalités de financement du développement tels que les PPP pour faire avancer l'innovation, créer de la richesse, des salaires et des emplois, mobiliser les ressources intérieures et contribuer ainsi à la réduction de la pauvreté. Le secteur privé est maintenant un soutien actif du Partenariat mondial pour l'efficacité de la coopération pour le développement. L'engagement avec le secteur privé est aussi une priorité pour les pays partenaires, dont près de 60% considèrent qu'il joue un rôle décisif.

Du point de vue des organismes donateurs, la collaboration avec le secteur privé va bien au-delà du simple apport de financements supplémentaires. Pour les pays en développement, il est important d'attirer des IED, car cela peut procurer un ensemble d'avantages, parmi lesquels des compétences en gestion et des compétences techniques, des financements à l'intérieur d'un même groupe d'entreprises, des retombées technologiques et un accès à de nouveaux marchés. Le secteur privé a aussi l'avantage de réagir plus rapidement et d'être plus adaptable que le secteur public. Les activités des gestionnaires compétents qui organisent et forment une main-d'œuvre locale, fixent des normes de sécurité et de santé, paient des impôts à l'administration locale et relèvent le niveau technologique des industries et des fournisseurs de services locaux, apportent des avantages qui contribuent beaucoup plus au développement de l'économie locale que l'impact direct de l'investissement lui-même. En particulier, les cas d'expérience (voir le tableau ci-dessous) soulignent qu'il est important que le secteur privé se conforme aux normes internationales pour entrer dans les CVM et stimuler ainsi la croissance.

LES NORMES COMME CLÉS D'ENTRÉE DANS LES CHAÎNES DE VALEUR MONDIALES: APERÇU DES RÉSULTATS

Madagascar	Après s'être conformé aux réglementations européennes sur la sécurité sanitaire des litchis, Madagascar a augmenté ses exportations et amélioré les relations entre les exportateurs et les importateurs. (Cas d'expérience n° 45)
Égypte	Après que les entreprises agroalimentaires égyptiennes eurent obtenu les certificats nécessaires pour exporter des produits halal en Malaisie, leur présence dans ce pays asiatique a progressé de 30%. (Cas d'expérience n° 61)
Pérou	Après que l'Agence des médicaments et des produits alimentaires des États-Unis eut reconnu l'huile de Sacha Inchi péruvienne comme généralement sans danger pour la santé, les prévisions de ventes ont quintuplé. (Cas d'expérience n° 56)
Éthiopie	L'agrandissement et la modernisation – conformément aux normes internationales – de l'aéroport d'Addis-Abeba ont attiré les compagnies aériennes étrangères et le trafic en décollant. (Cas d'expérience n° 35)

Source: OCDE/OMC, cas d'expérience concernant l'Aide pour le commerce (2015).

Par ailleurs, pour les grandes entreprises mondiales, investir dans les pays en développement crée de nombreuses possibilités de faire "bien" tout en réussissant commercialement (Warden, 2007). Nombre de ces entreprises ont intégré la RSE dans leur modèle d'entreprise car elles estimaient que leur position concurrentielle et la santé de la communauté locale étaient indissociables – et interdépendantes. Les entreprises qui ont adopté ce modèle de création de valeur partagée ont contribué à la promotion des politiques, usant de leur influence pour améliorer le cadre d'action en matière de développement dans le pays d'accueil ou le pays d'origine. Elles ont acheté des matériaux, des marchandises et des services dans les pays en développement et elles ont contribué au respect des normes et formé et instruit des travailleurs. Elles apportent sur le marché des compétences, des idées et des méthodes. Les initiatives de collaboration du secteur privé et les investissements conjoints dans les chaînes de valeur (par exemple, Danone et Walmart) se multiplient et ont de plus en plus d'impact, ouvrant une nouvelle voie pour la participation des entreprises au développement (OCDE, 2011; Banque mondiale, 2011).

Les opérations courantes des entreprises privées peuvent contribuer non seulement au développement économique, mais aussi à la réalisation d'objectifs sociaux. Par exemple, les systèmes de distribution des brasseries ont été utilisés pour livrer des engrais aux agriculteurs et pour fournir des préservatifs et des renseignements sur le VIH/SIDA (Davies, 2011). Coca-Cola est en train d'élargir son réseau de distribution et transporte des fournitures médicales dans les emballages Cola Life sur ses camions (Greening, 2014). La plupart des grandes entreprises adhèrent aussi à la RSE et aux pratiques responsables, ce qui peut contribuer au développement. Le Pacte mondial de l'ONU et les Principes directeurs à l'intention des entreprises multinationales de l'OCDE sont deux des principales initiatives volontaires qui encouragent la responsabilité de l'entreprise et les pratiques commerciales durables. Ces initiatives se complètent dans le but de créer un secteur des entreprises plus responsable, mais elles sont différentes et uniques. Leur engagement et leurs mécanismes de responsabilité sont complémentaires. Ensemble, elles définissent et renforcent la relation entre les entreprises et les normes internationales, tout en offrant un modèle global de pratiques responsables. Le Pacte mondial des Nations Unies invite les entreprises à adopter, soutenir et appliquer, dans leur sphère d'influence un ensemble de valeurs fondamentales, dans les domaines des droits de l'homme, des normes de travail, de l'environnement et de la lutte contre la corruption.

Un nombre croissant d'entreprises adoptent des approches novatrices qui combinent une stratégie commerciale et des objectifs ayant une incidence sur la société, y compris l'approvisionnement auprès des petits producteurs, les paiements pour services environnementaux, l'emploi des populations marginalisées ou la commercialisation de produits adaptés à leurs besoins. Par exemple, la fondation "FairChain" veut partager la valeur ajoutée de la filière café avec les économies locales. Ainsi, plutôt que d'exporter les grains de café verts, elle soutient la torréfaction locale, de sorte qu'une plus grande partie de la valeur ajoutée reste dans le pays producteur, ce qui lui permet de passer du statut d'économie de production primaire à celui d'économie de transformation secondaire (cas d'expérience n° 117). La France soutient des projets responsables de ce type réalisés par des entreprises privées, parfois à grande échelle. En 2013, le DFID du Royaume-Uni a lancé l'initiative en faveur du commerce et des chaînes de valeur mondiales afin de créer des partenariats avec les entreprises pour améliorer les conditions de travail et les possibilités d'emploi des travailleurs pauvres et des petits agriculteurs dans les pays en développement et pour soutenir la résilience à long terme des chaînes d'approvisionnement mondiales. Cette initiative a approuvé des projets de cofinancement avec de grands détaillants de vêtements et de produits alimentaires du Royaume-Uni, qui devraient profiter à plus de 700 000 travailleurs et petits exploitants dans les secteurs de l'horticulture et de l'habillement au Kenya, en Afrique du Sud et au Bangladesh. En 2014, l'Allemagne a lancé un partenariat pour les textiles durables visant à promouvoir les normes sociales et environnementales tout au long de la chaîne d'approvisionnement mondiale des textiles et des vêtements. Ce partenariat est conçu comme une plate-forme entre plusieurs parties prenantes et il cherche à s'appuyer sur les normes de durabilité établies et à coopérer avec d'autres initiatives nationales et internationales au niveau du G-7, de l'OCDE et de l'UE.

LA DIFFICILE QUÊTE D'UNE CROISSANCE INCLUSIVE

Bien que la croissance globale soit importante, il faut s'attaquer particulièrement aux obstacles rencontrés par les groupes vulnérables dans le cadre des programmes du secteur privé, pour faire en sorte que tous les membres de la société puissent en bénéficier. Les grandes inégalités freinent la croissance car elles entravent l'investissement dans le capital humain et nuisent à la qualité des institutions. Leur accentuation affaiblit aussi la classe moyenne, fondement de la démocratie moderne et vecteur de progrès social. Enfin, la persistance des inégalités pourrait ébranler la cohésion sociale et provoquer une instabilité sociale et politique, menaçant ainsi la viabilité de la croissance et des progrès économiques d'un pays. Cela étant, les pauvres constituent un groupe hétérogène, et aucune politique d'aide axée uniquement sur la croissance ne peut réussir. Par exemple, la participation des femmes à l'économie est indispensable pour promouvoir l'inclusion, et elle n'est pas possible sans une intervention forte du secteur privé, en particulier des PME, qui sont une importante source d'emplois pour les femmes dans de nombreux pays en développement. Les femmes se heurtent à de nombreux obstacles en termes d'accès au financement, de droits légaux et de discrimination dans l'emploi: elles ne peuvent pas profiter de programmes qui ne défendent pas leur droit fondamental de participer à l'économie avec des chances égales et un accès égal aux avantages (Banque mondiale, 2014).

Depuis de nombreuses années, le Groupe de la Banque mondiale soutient activement le secteur privé dans tous les pays en développement. Il a mis en place le Trade and Competitiveness Global Practice, qui a la capacité de faire participer les entreprises et les entrepreneurs. Le soutien ciblé en faveur des jeunes pousses et des PME est au centre de ses opérations: le soutien catalyseur apporté aux entreprises et aux entrepreneurs – en particulier aux femmes – est élargi à travers un ensemble plus coordonné de prêts souverains et de mesures de gestion des risques, de services consultatifs intégrés et de dons directs.

RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DE PRODUCTION DES PME: APERÇU DES RÉSULTATS

Gambie	New Life for MP Farm – réorganisation complète de MP Farm, exploitation de 100 hectares en Gambie – réduction du coût de l'irrigation, mise en place d'un centre de recherche, amélioration de l'efficacité et augmentation des salaires des travailleurs. (Cas d'expérience n° 85)
Pérou	Un projet visant à inciter les exportateurs à produire des mangues biologiques et à renforcer les liens commerciaux entre le Canada et le Pérou a permis l'exportation de 12 conteneurs de mangues, avec une amélioration des revenus de plus de 200 familles. (Cas d'expérience n° 101)
Éthiopie	Des stagiaires éthiopiens ont eu la possibilité de suivre un cours de 14 jours à Czech Vítkovice Machinery Group, où ils ont reçu une formation pratique à l'usinage et à la soudure. (Cas d'expérience n° 83)

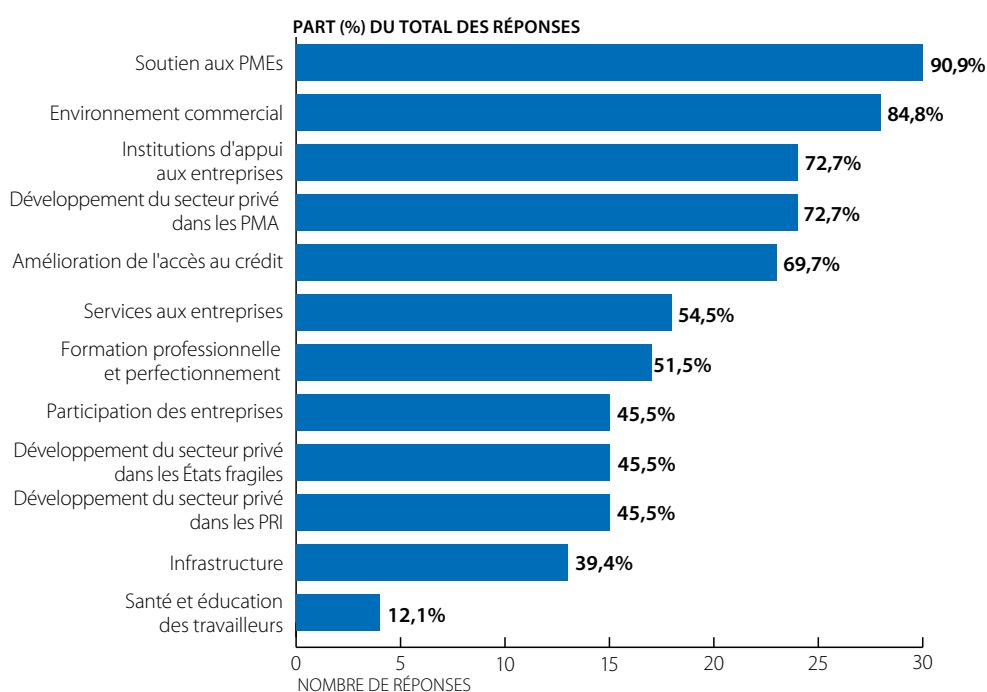
Source: OCDE/OMC, cas d'expérience concernant l'Aide pour le commerce (2015).

La majeure partie de l'aide fournie pour le développement industriel, qui a atteint plus de 2 milliards de dollars EU par an au cours des dernières années, est destinée à la promotion des PME, qui constituent l'essentiel du secteur privé dans les pays en développement. Cependant, les PME rencontrent de sérieuses difficultés pour développer leurs activités. Les contraintes les plus courantes sont les réglementations inefficaces, les technologies obsolètes et le manque de compétences techniques et entrepreneuriales. De plus, la plupart de ces entreprises opèrent sur les marchés informels, caractérisés par une faible productivité et des produits de qualité inférieure. La Porta et Schleifer (2014) ont constaté que les entreprises informelles ont une faible productivité et que leurs produits sont de mauvaise qualité. Elles ne constituent donc pas une menace pour les entreprises formelles. Elles ont tendance à disparaître à mesure que les pays se développent. Le secteur formel, composé d'entreprises qui sont dirigées par des entrepreneurs instruits et qui ont des niveaux de productivité beaucoup plus élevés, est généralement un moteur de la croissance économique. La croissance rapide des PME est un puissant facteur de création d'emplois dans de nombreuses économies, mais plus des deux tiers des PME dans les pays en développement n'ont pas accès à un financement du secteur financier formel.

Cette défaillance du marché entrave sérieusement les efforts faits pour promouvoir une reprise forte et durable au niveau mondial. Récemment, le G-20 a abordé cette question en organisant un concours pour le financement des PME afin d'identifier des moyens d'accroître l'efficacité des gouvernements et des institutions publiques pour mobiliser un financement privé pour les PME dans les pays en développement.

Sans des compétences efficaces en matière de technique, de gestion et de commercialisation, les PME ont peu de chances d'accroître leur productivité, de diversifier leurs produits et de développer leurs activités. Certains donateurs soutiennent les conditions-cadre pour la croissance et l'emploi dans les PME. D'autres aident à améliorer la compétitivité des PME (le Japon, par exemple, a encouragé les économies d'énergie dans des PME indiennes). D'autres projets d'assistance ciblent des secteurs spécifiques (OCDE/OMC, 2013). Par exemple, l'UE aide la Jordanie dans ses efforts pour attirer des entreprises durables qui apportent de la valeur, renforçant ainsi le secteur des services pour qu'il devienne plus productif et qu'il soit mieux connecté au niveau mondial. Le Canada aide à reconstruire le secteur privé en Haïti en facilitant la croissance et la diversification des exportations. L'objectif principal est de développer et promouvoir l'artisanat afin d'accroître les exportations haïtiennes dans les secteurs de la décoration d'intérieur et des cadeaux. En plus de cela, les centres de formation à la gestion et les services de conseil aux entreprises peuvent aider les PME à accroître leur productivité et à élargir leurs marchés. Les réseaux locaux de conseil aux entreprises assistent les PME pour des problèmes spécifiques. Le soutien du gouvernement italien aux PME en Iraq, notamment par des programmes visant à renforcer les capacités en matière de politique commerciale et d'investissement, a donné lieu à 60 accords de partenariat, et a permis de créer plus de 1 300 emplois et de mobiliser pour 42 millions de dollars EU d'investissements. (Cas d'expérience n° 22)

Figure 8.2 Domaines clés du soutien des donateurs pour le développement du secteur privé



Note: 33 répondants – réponses multiples autorisées.

Source: Exercice de suivi de l'Aide pour le commerce OCDE/OMC, 2015.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933241547>

Le développement des PME est un axe essentiel du soutien des donateurs: plus de 90% des répondants ont indiqué que leur programme de développement du secteur privé était centré sur le soutien au développement du secteur des PME (voir la figure 8.2). De plus, les PME bénéficient souvent d'autres activités largement soutenues par les donateurs telles que le renforcement des capacités des institutions commerciales ou des entreprises, l'amélioration de l'information sur les marchés et des services aux entreprises et le renforcement de l'accès au crédit.

Les efforts visant à remédier aux disparités et à maximiser les possibilités d'emploi pour les personnes se trouvant au bas de la pyramide se développent rapidement. Plusieurs donateurs mettent l'accent sur le potentiel gagnant-gagnant de la promotion des producteurs, des entrepreneurs et des consommateurs pauvres qui peut soutenir le développement du secteur privé, et ils ont développé des compétences institutionnelles spécialisées pour ce type d'initiative. La stratégie du PNUD pour le secteur privé prévoit des actions spécifiques pour promouvoir le développement des entreprises au bas de la pyramide, notamment un plaidoyer pour encourager le secteur privé à développer des modèles d'entreprise inclusifs pour les marchés pauvres, en accordant des financements et des dons novateurs afin de stimuler les investissements privés durables dans le développement d'entreprises propauvres, en facilitant de l'intégration des producteurs pauvres/d'autres acteurs du marché dans les chaînes de valeur et les secteurs économiques clés, et en améliorant les infrastructures politiques et institutionnelles pour un développement inclusif du marché. L'approche du PNUD inclut directement les pauvres du côté de la demande en tant qu'usagers et clients, et du côté de l'offre en tant qu'employés, producteurs et chefs d'entreprise, à différents points des chaînes de valeur.

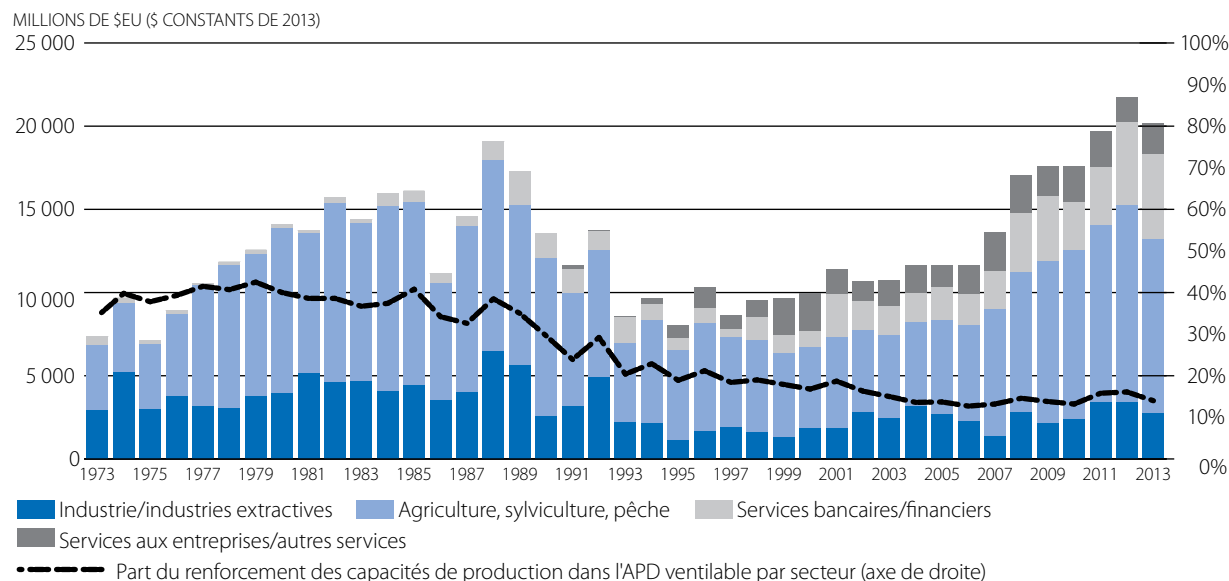
AIDE POUR LE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DE PRODUCTION

Reflétant la priorité de plus en plus grande que les donateurs donnent au développement du secteur privé, l'aide destinée au renforcement des capacités de production – ressources ciblées sur l'agriculture, l'industrie, le secteur financier et les services aux entreprises – a plus que doublé pendant la période 2003-2012, passant de 10,7 à 21,5 milliards de dollars EU (voir la figure 8.3). Bien que la part du renforcement des capacités de production dans l'APD ventilable par secteur ait augmenté pour atteindre environ 14%, cela est faible par rapport à la priorité accordée au secteur privé dans les années 1970 et 1980, lorsque 30 à 40% de l'APD étaient généralement consacrés aux activités du secteur privé. Le récent regain du soutien au secteur privé a été stimulé par l'aide destinée à l'agriculture, à la pêche et à la sylviculture, qui a reçu près de 60% de l'APD totale axée sur le renforcement des capacités de production. De nombreux donateurs tiennent à soutenir les petits agriculteurs, qui sont sans doute le plus large segment du secteur privé dans le monde en développement, et qui jouent un rôle essentiel dans les économies rurales en contribuant à l'emploi, aux revenus et à la sécurité alimentaire. Par exemple, avec le soutien financier de l'Australie, le programme du gouvernement indonésien pour l'agriculture, la sylviculture et le développement communautaire a touché plus de 21 000 ménages, a élargi les zones cultivées et a augmenté les rendements agricoles, la valeur de la production et la rentabilité des exploitations agricoles (cas d'expérience n° 51). Grâce au programme du gouvernement canadien visant à renforcer les capacités commerciales des pays arabes (EnACT), le nombre d'entreprises certifiées halal a plus que doublé, passant de 21 à 52, et la présence du secteur égyptien de l'industrie alimentaire sur le marché malaisien a augmenté de 30% (cas d'expérience n° 61).

La part de l'APD ventilable par secteur destinée à l'agriculture est tombée de 25% dans les années 1970 à un niveau très bas de 5,8% en 2004. Cependant, face à la crise alimentaire de 2007-2008, les donateurs ont réagi en augmentant leur soutien au secteur agricole (OCDE, 2010): en 2012, la part du soutien à l'agriculture a atteint près de 9%. L'accent mis sur la pauvreté en milieu rural et la sécurité alimentaire est une caractéristique récurrente des projets d'aide à l'agriculture. Par exemple, dans le cadre de l'un des plus grands projets mentionnés récemment, la Banque mondiale a accordé à l'Inde 1 milliard de dollars EU de prêts pour le développement agricole, à travers un projet national pour les moyens de subsistance en milieu rural. Le gouvernement des États-Unis a accordé un soutien à l'Afghanistan pour améliorer les technologies et les pratiques de gestion afin d'accroître l'efficacité organisationnelle et l'efficacité du marché en vue

d'augmenter la résilience des systèmes de production et de subsistance. L'UE s'occupe de la sécurité alimentaire en accordant 139 millions de dollars EU pour les personnes pauvres et vulnérables vivant en situation précaire dans des pays comme l'Afghanistan, Haïti, le Libéria, Madagascar, la République démocratique du Congo, la République populaire démocratique de Corée, le Pakistan et le Soudan. Suite à la mise en œuvre du programme du gouvernement gambien visant à accroître la production de mangues, la productivité et les ventes ont augmenté dans les zones rurales et 250 agriculteurs ont exporté 352 tonnes de mangues, ce qui a généré des recettes totales de 77 millions de dollars EU (cas d'expérience n° 62).

Figure 8.3 APD consacrée au renforcement des capacités de production, par secteur



Source: Système de notification des pays créanciers de l'OCDE/CAD.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933241557>

L'accès au financement est essentiel pour la croissance du secteur privé. La part de l'aide destinée à soutenir les services bancaires et financiers dans l'aide totale pour le renforcement des capacités de production a progressivement augmenté depuis son apparition au milieu des années 1980, et, depuis 2000, elle a connu une croissance exponentielle, passant de 896 millions de dollars EU à 5 milliards de dollars EU en 2013, soit une multiplication par cinq au cours de la période. Aujourd'hui, les services bancaires et financiers représentent 25% de l'aide totale destinée au renforcement des capacités de production. Ces ressources sont allouées aux banques centrales, aux intermédiaires financiers du secteur formel, à des lignes de crédit et à des coopératives de microcrédit et de crédit.

En Papouasie-Nouvelle-Guinée, un programme ambitieux de services de microbanques a considérablement amélioré l'accès aux services bancaires dans les zones rurales grâce à 15 000 guichets automatiques, à des machines pour le transfert électronique de fonds au point de vente, à des agents et à des services de paiement par téléphonie mobile; plus de 500 000 personnes peuvent maintenant effectuer des opérations financières rapidement et en toute sécurité à des fins personnelles et professionnelles (cas d'expérience n° 52). Outre le crédit, un environnement sain pour le commerce et l'investissement nécessite des associations commerciales et professionnelles, une réforme juridique et réglementaire, le renforcement des capacités institutionnelles du secteur privé, et des conseils des informations commerciales et l'établissement de réseaux public-privé lors de foires commerciales. Ces services aux entreprises ont bénéficié d'un financement d'environ 1,9 milliard de dollars EU par an en moyenne pendant la période 2010-2013, ce qui correspond à peu près à la tendance de la dernière décennie (par exemple, les États-Unis accordent des subventions pour renforcer

SERVICES BANCAIRES ET ACCÈS AU CRÉDIT POUR LA CROISSANCE: APERÇU DES RÉSULTATS

Pays africains et pays du Mékong	Le projet ITC-OIF a facilité l'établissement d'une coopération interbancaire directe entre 14 pays africains et 3 pays du Mékong, ce qui a contribué à un fort accroissement des échanges. (Cas d'expérience no 57)
Gambie	La Société internationale islamique de financement du commerce a accordé 14 millions de dollars EU à la Société gambienne de l'arachide afin de financer ce produit de base, ce qui a profité à des milliers d'agriculteurs locaux. (Cas d'expérience no 69)
Papouasie-Nouvelle-Guinée	En améliorant l'accès aux services bancaires dans les zones rurales grâce à 15 000 distributeurs automatiques, à des machines pour le transfert électronique de fonds au point de vente, à des agents et à des services de paiement par téléphonie mobile, plus de 500 000 personnes peuvent maintenant effectuer des transactions financières rapidement et en toute sécurité. (Cas d'expérience no 52)
Pays insulaires du Pacifique	Le Programme de finance inclusive dans le Pacifique a permis à plus de 150 000 personnes d'avoir accès à de nouveaux comptes d'épargne et à plus de 450 000 personnes d'utiliser les télécommunications mobiles pour stocker et transférer de l'argent. (Cas d'expérience no 53)

Source: OCDE-OMC, cas d'expérience concernant l'Aide pour le commerce (2015).

la capacité des entreprises de s'intégrer aux marchés nationaux et internationaux en augmentant la productivité, en améliorant la gouvernance d'entreprise et en développant et appliquant des technologies et des pratiques de commercialisation modernes). Les programmes de développement des capacités des entreprises comprennent des activités qui aident les entreprises et les associations à saisir les possibilités existant sur le marché international.

TRAVAILLER AVEC LE SECTEUR PRIVÉ ET PAR SON INTERMÉDIAIRE

Comme cela a été indiqué précédemment, les organismes donateurs cherchent de nouvelles façons d'utiliser les ressources et les outils de développement pour mobiliser stratégiquement le secteur privé pour qu'il aide à obtenir des résultats positifs en matière de développement. Des tendances récentes indiquent que les volumes croissants d'APD favorisent des investissements privés et de nouveaux types de partenariat pour faire des entreprises un partenaire essentiel dans le développement. Les coûts peuvent être partagés pour que les risques pour les investisseurs privés soient ramenés à des niveaux acceptables ou pour dédommager ceux qui apportent des bénéfices au public. Les financements compétitifs sont une formule très utilisée qui permet de fournir des ressources au secteur privé pour réaliser des investissements et des activités contribuant au développement. En général, on s'attend à ce que ce type de soutien des donateurs donne lieu à des activités privées qui ne verraient pas le jour sans cela ou à ce qu'il augmente leur impact sur le développement en améliorant leur viabilité et leur orientation propauvres, ou encore à ce qu'il aide à les réaliser beaucoup plus rapidement. En d'autres termes, le soutien des donateurs devrait être à la fois un catalyseur et un complément.

Te Velde *et al.* (2008) mettent en évidence les différentes approches des organismes de développement. Les organismes donateurs bilatéraux, tels que le DFID, ont tendance à considérer que le soutien visant à créer un environnement propice est l'approche la plus efficace pour promouvoir le développement du secteur privé, tandis que d'autres, comme la GIZ et la DANIDA, sont plus engagés dans les services aux entreprises et au niveau du financement et/ou de l'investissement. Ces deux approches caractérisent le soutien des donateurs depuis des décennies et sont aujourd'hui qualifiées de modèle pilote par les donateurs. L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) estime que des politiques plus directives (par exemple, la politique industrielle) peuvent également être appropriées.

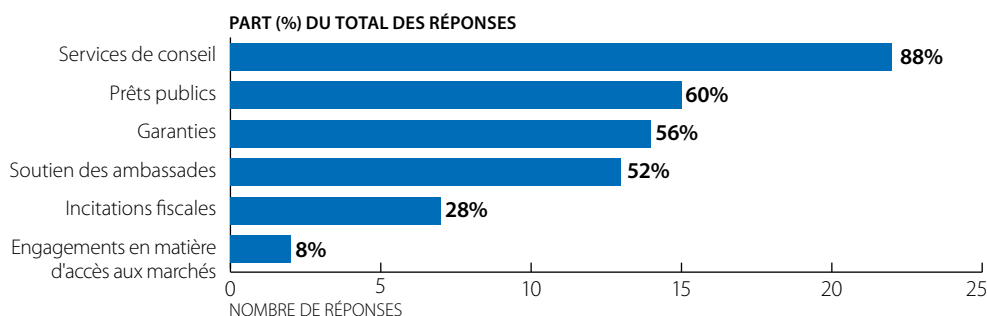
Un partenariat piloté par l'industrie qui vise à transformer les chaînes d'approvisionnement mondiales, que le Comité des donateurs pour le développement de l'entreprise définit comme le modèle de coalition, qui consiste à toucher de nombreux bénéficiaires et à collaborer avec les acteurs économiques clés dans la chaîne d'approvisionnement, est considéré comme convenant parfaitement pour l'intégration de la transformation du marché. Cependant, un problème majeur avec cette approche est qu'il faut que la coalition englobe un nombre suffisant d'acteurs clés de la chaîne de valeur disposés à modifier leurs pratiques commerciales d'une manière qui entraîne une transformation. Les initiatives mondiales de cette nature financées par des donateurs se heurtent à des difficultés lorsque des transformations sont nécessaires dans des pays développés. Le modèle piloté par les donateurs et le modèle de coalition ont des stratégies de financement claires, fondées sur la mobilisation des fonds et des innovations du secteur privé. Dans la plupart des projets pilotes par les donateurs, les opérateurs privés apportent jusqu'à 50% du financement. Certains modèles de coalition utilisent des systèmes de redevances et d'appariement pour obtenir des contributions du secteur privé.

Dans la pratique, l'aide destinée au secteur privé englobe de nombreux types d'activités. Les donateurs bilatéraux et multilatéraux œuvrent principalement à la création d'un environnement favorable aux entreprises, avec la mise en place d'infrastructures, l'amélioration des compétences et du bien-être des travailleurs et le renforcement des réformes et de la gouvernance économiques (des détails sur les stratégies de développement du secteur privé des organismes donateurs figurent à l'adresse suivante: <http://www.enterprise-development.org/page/psdstrategies>). Pour la majorité des organismes donateurs, le développement des PME est la pierre angulaire de la promotion du secteur privé. Outre un soutien aux projets, les membres du CAD, comme le Royaume-Uni et la Suède, fournissent des conseils. Ils apportent aussi leur expertise et encouragent le partage des connaissances. La participation des entreprises – lorsque le secteur privé dialogue directement avec le gouvernement et joue un rôle constructif dans l'élaboration de politiques nationales – est un nouveau domaine de travail pour de nombreux membres du CAD. Le Partenariat mondial pour une coopération efficace au service du développement mobilise le secteur privé pour assurer une coopération plus efficace au développement. À cette fin, l'OCDE et le PNUD élaborent un indicateur qui mesure la contribution du secteur privé au développement via un dialogue public privé.

Pour de nombreux membres de l'OCDE, l'engagement avec le secteur privé se fait principalement par l'intermédiaire des institutions de financement du développement (IFD). En général, les IFD organisent leurs mécanismes d'investissement et leurs opérations de prêt en panachant des dons d'APD, des prêts concessionnels, des garanties d'investissement et des ressources privées provenant des entreprises et du secteur financier, en bénéficiant de la capacité de ce secteur de lever des fonds (Miyamoto et Biousse, 2014). Dans l'ensemble, les garanties se sont révélées être un instrument utile permettant d'effectuer les investissements souhaitables dans des pays et des secteurs à haut risque. Néanmoins, si elles sont mal gérées, elles génèrent peu d'additionnalité financière et économique et peuvent devenir un instrument de contrôle politique et de clientélisme. Les opérations des IFD ont notablement augmenté, leurs investissements étant estimés à environ 40 milliards de dollars EU en 2010. Ils devraient atteindre 100 milliards de dollars EU avant la fin de l'année (Reality of Aid, 2012). Au sein de l'UE, les IFD ont créé un forum de discussion sur la politique de développement entre les gouvernements membres par l'intermédiaire de l'Association des institutions européennes de financement du développement (IEFD), en plus des forums traditionnels comme le CAD.

Les IFD sont un instrument essentiel pour les donateurs qui souhaitent encourager la participation directe de leur secteur privé à des programmes et des projets visant à promouvoir le développement des entreprises dans les pays partenaires: près des trois quarts des donateurs ayant répondu à l'enquête fournissent ce type de soutien. Des services de conseil et de mise en relation – souvent gérés et fournis dans le pays par le personnel chargé de la coopération pour le développement et le personnel des ambassades – sont assurés par près de 90% des donateurs qui ont répondu au questionnaire (voir la figure 8.4). Le soutien financier direct, y compris les prêts et les garanties, est un élément courant des programmes destinés à promouvoir les investissements directs: les IFD donatrices jouent un rôle important dans la fourniture de ces ressources.

Figure 8.4 Types de soutien fourni par les donateurs pour encourager les investissements des entreprises



Note: 25 donateurs ont répondu – il était possible de fournir plusieurs réponses

Source: Exercice de suivi de l'Aide pour le commerce OCDE-OMC (2015).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933241565>

De nombreux donateurs européens ont créé des IFD. Par exemple, le Finnfund (Finish Fund for Industrial Co-operation Ltd.) est une institution finlandaise de financement du développement qui fournit du capital-risque à long terme pour des projets privés dans des pays en développement. En plus d'investir avec des entreprises finlandaises, le Finnfund peut financer des entreprises qui utilisent des technologies finlandaises, qui coopèrent à long terme avec des partenaires finlandais ou qui génèrent d'importants bénéfices environnementaux ou sociaux. Le Dutch Good Growth Fund soutient les petites et moyennes entreprises et les petits et moyens entrepreneurs néerlandais sur les marchés émergents et dans les pays en développement en facilitant le financement des exportations et des investissements locaux, axés sur le développement.

Parmi les différentes approches de l'engagement du secteur privé, il est intéressant de mobiliser l'APD pour faciliter les PPP qui peuvent encourager l'investissement, en particulier dans le secteur des infrastructures. Les PPP sont de plus en plus considérés comme une option de financement du développement intéressante car ils sont généralement perçus comme un moyen efficace de mobiliser des ressources financières, avec des coûts initiaux plus élevés mais des risques plus faibles. Dans leurs réponses à l'enquête OCDE-OMC, 44 pays partenaires ont indiqué qu'ils participaient à des PPP au niveau national et 30 au niveau régional.

Les PPP peuvent permettre au secteur public de tirer parti de l'expertise et de l'efficacité du secteur privé pour la fourniture de services publics et ils peuvent également être un bon moyen d'offrir des possibilités de sous-traitance aux entreprises locales. L'aide du gouvernement australien au Centre philippin de partenariats public-privé a permis de soutenir six projets d'infrastructure d'une valeur de 1 milliard de dollars EU depuis 2011, ce qui a augmenté la participation du secteur privé aux PPP et a permis de mieux coordonner la passation des marchés (cas d'expérience n° 50). Un autre exemple de PPP réussi est Dubai Ports World au Sénégal, qui a permis la modernisation et l'extension considérables du terminal de conteneurs (de 300 000 à 600 000 unités), la création de plus de 200 emplois et la formation spécialisée, conformément aux normes mondiales, de tous les employés du terminal (cas d'expérience no 94).

Le Japon propose divers programmes pour aider le secteur privé à investir dans les pays en développement. Les résultats d'enquêtes préparatoires réalisées par l'intermédiaire de l'Agence japonaise de coopération internationale (JICA) révèlent que les programmes fondés sur des propositions du secteur privé encouragent les entités privées à résoudre les problèmes de développement des pays en développement. Des investissements dans des projets d'infrastructure, tels que la construction, l'exploitation et la maintenance de centrales électriques, de chemins de fer, d'aéroports, de parcs industriels, de systèmes d'approvisionnement en eau et d'assainissement et d'hôpitaux, sont envisagés sur la base des résultats des études de faisabilité susmentionnées. S'ils sont réalisables, la JICA pourrait soutenir les projets d'infrastructure en PPP par le biais du Fonds d'investissement du secteur privé (au moyen de prêts participatifs et/ou de prêts concessionnels ou non).

Si les PPP semblent pouvoir être un moyen de réunir des ressources et des compétences publiques et privées, locales et internationales, toutes les parties prenantes doivent apporter une contribution importante pour réaliser ce potentiel (OCDE, 2005). Comme EUODAD (2013) et d'autres l'ont fait valoir, il ne faut pas présumer de l'efficacité des PPP. De plus, il existe encore peu d'outils diagnostiques pour déterminer quand et comment les PPP peuvent être un arrangement de financement préférable, et on manque de données empiriques sur l'efficacité de ces partenariats. Les PPP peuvent, par exemple, profiter aux entreprises privées qui ont déjà un accès suffisant au financement au détriment des microentreprises et des petites et moyennes entreprises locales.

NOUVELLES APPROCHES IMPLIQUANT LE SECTEUR PRIVÉ: APERÇU DES RÉSULTATS

Uruguay	Création d'une plate-forme nationale d'information commerciale pour soutenir l'expansion internationale des PME. (Cas d'expérience n° 103)
Viet Nam	Création d'un portail en ligne permettant aux exportateurs de présenter des factures électroniques à leurs clients, ce qui accélère les paiements et accroît la transparence. (Cas d'expérience n° 32)
Asie	L'ASEAN TMview fournit aux entreprises à une base de données fiable, efficace et économique contenant 2,2 millions de dépôts de marques pour faciliter la protection des marques aux niveaux national et international. (Cas d'expérience n° 59)
Monde	Le programme d'information sur les marchés de l'ITC – particulièrement important pour les PMA qui manquent de sources d'informations commerciales – a permis 126 millions de dollars EU d'exportations en 2014. (Cas d'expérience n° 54)
Pays ACP du Pacifique	Le programme de soutien du commerce électronique pour les microentreprises des îles du Pacifique assure une formation aux entreprises locales pour accéder à Internet afin d'effectuer des ventes et des réservations en ligne. (Cas d'expérience n° 76)

Source: OCDE-OMC, cas d'expérience concernant l'Aide pour le commerce (2015).

ÉVALUATION DU SOUTIEN DES DONATEURS POUR LA PROMOTION DU SECTEUR PRIVÉ

Il est de plus en plus nécessaire de démontrer que les partenariats avec les entreprises sont une bonne manière d'utiliser les ressources publiques, surtout parce que les médias concentrent leur attention sur les décisions de financement des donateurs. Il est nécessaire de mesurer plus efficacement la contribution du secteur privé au développement et l'impact des organismes de coopération au développement sur la mobilisation de cette contribution. Les organismes ont du mal à prouver de manière crédible et convaincante le caractère additionnel de leur soutien, par exemple, en démontrant empiriquement que l'aide va aux entreprises et aux secteurs qui ont le moins accès aux marchés de capitaux privés et qui produisent les meilleurs résultats en matière de développement pour les pauvres.

Un nombre croissant d'évaluations des approches et des programmes du secteur privé indiquent des résultats mitigés. Par exemple, une évaluation indépendante réalisée par l'Agence suédoise de coopération internationale au développement (ASDI) a trouvé des éléments indiquant clairement que les politiques visant à améliorer le climat d'investissement et le capital humain stimulent la croissance. Cependant, la définition des priorités et l'échelonnement approprié des réformes restent problématiques, ce qui nécessite plus de recherche contextuelle tenant compte non seulement des contraintes, mais aussi de la faisabilité et du calendrier de la mise en œuvre. Par exemple, bien que les interventions de l'ASDI ont assuré un suivi efficace des produits, peu ont évalué les résultats et les impacts. Il a également été constaté que les données corroborant les résultats des politiques industrielles sont insuffisantes, en particulier pour ce qui est de la réduction des disparités de revenu au niveau régional et de la création d'emplois (ASDI, 2014).

La fourniture de services non financiers de développement des entreprises produit par résultats modestes qui peuvent être renforcés s'ils s'accompagnent d'un accès à des services financiers et sont axés sur les entreprises transformatrices. Des approches plus systématiques des services de développement des entreprises, comme la stimulation de l'offre et les services intégrés, ont plus d'impact et sont plus durables. Les approches axées sur le marché, telles que l'approche "Faire fonctionner les marchés pour les pauvres" (M4P) qui a été adoptée par plusieurs membres du CAD (par exemple, le DFID, l'ASDI, la DDC et l'AAD), peuvent remédier à bon nombre de faiblesses des programmes de développement traditionnels du secteur privé en s'attaquant aux causes profondes plutôt qu'aux symptômes des défaillances du marché et en ayant un impact durable sur l'ensemble du système. Dans les zones de conflits, des efforts conjugués pour rétablir la stabilité macroéconomique, construire des infrastructures pour créer des emplois, remédier aux contraintes qui pèsent sur la croissance, promouvoir l'entrepreneuriat et améliorer le fonctionnement des chaînes de valeur qui sont importantes pour les pauvres, se sont révélés efficaces.

Les évaluations ont tendance à critiquer le soutien direct aux entreprises privées individuelles, y compris le soutien accordé à travers des partenariats interentreprises qui n'ont pas de retombées importantes sur le développement. Les nouveaux instruments risquent d'entraîner une augmentation de l'aide liée et d'être principalement déterminés par l'offre, ce qui risque d'entraîner un déplacement de l'activité des pays à faible revenu vers ceux à revenu intermédiaire et des secteurs et partenaires locaux qui sont stratégiques pour les pays bénéficiaires vers ceux qui sont stratégiques pour les pays donateurs. Schulpen et Gibbon (2002) ont critiqué les politiques de développement du secteur privé, faisant valoir, par exemple, qu'elles étaient déterminées principalement par la nature et les intérêts du secteur privé dans les pays donateurs eux-mêmes, qu'elles comportaient une forte proportion d'aide liée et qu'elles ne satisfaisaient pas aux critères essentiels de cohérence. Moss (2010) soutient que les efforts des donateurs pour s'attaquer aux obstacles à l'investissement qui entravent la croissance du secteur privé, bien que constructifs et positifs, ont été inefficaces et ont parfois été déployés de façon désordonnée. L'absence de sélectivité, de définition des priorités et d'orientation stratégique a entravé l'efficacité de l'aide. Il y a aussi un risque latent de soutenir des entreprises qui ne sont pas compétitives et/ou de reproduire les échecs des politiques industrielles enregistrés dans de nombreux pays dans les précédentes décennies.

L'APD utilisée pour mobiliser des fonds privés passe souvent par des intermédiaires financiers qui sont soumis au secret commercial et à des limitations concernant la divulgation publique de renseignements. Cela a montré qu'il est important de veiller à ce que le secteur privé rende des comptes, et plus généralement d'assurer une coordination et une cohérence institutionnelles adéquates entre les organismes et les autorités (par exemple les IFD) lorsque des fonds publics sont utilisés pour mobiliser des fonds privés. Les IFD ont certes joué un rôle dans la mobilisation de fonds des prêteurs multilatéraux et bilatéraux au profit de certaines entreprises et certains secteurs industriels, mais leur performance a souvent été mise en question (Kwakkenbos, 2012; Spratt et Collins, 2011). Ce sont en fin de compte aussi des banques d'investissement qui doivent rester attractives pour les investisseurs privés et tirer un revenu des activités à risque dans lesquelles elles s'engagent (par exemple, prises de participation, prêts et garanties). Cela amènera généralement les IFD à soutenir des entreprises qui sont déjà bien établies et prêtes à exporter plutôt que des petites entreprises locales ou des entreprises du secteur informel, qui pourraient profiter davantage aux pauvres. Les risques liés au soutien d'entreprises quand d'autres capitaux ne sont pas disponibles doivent être mis en balance avec les rendements probables pour les investisseurs privés et pour le maintien de la viabilité financière des IFD.

Au cours des dernières années, certaines IFD ont réformé leurs systèmes et ont commencé à accorder une plus grande priorité à l'impact sur le développement, dans leurs opérations comme le montre le nombre croissant de données recueillies. Les IFD, comme la CDC et le Norfund, ont maintenant de vastes systèmes de notification pour assurer le suivi des aspects sociaux et environnementaux de leurs opérations (Norwegian Church Aid, 2011). Il reste cependant difficile d'interpréter les données pour savoir ce qu'elles nous disent de l'impact sur le développement et en particulier dans quelle mesure le changement peut être attribué à la contribution des IFD. Dans les systèmes statistiques actuels des IFD, les chiffres sont complexes, leur signification est opaque et l'influence des résultats sur les décisions d'investissement effectives n'est pas claire.

Les rapports concernant l'impact sur le développement des partenariats public-privé ont tendance à mettre l'accent sur des facteurs comme l'augmentation de la productivité, le renforcement des capacités, la portée du projet (par exemple, le nombre de participants) et l'impact environnemental. Il est difficile d'obtenir des données sur le rendement pour les partenaires privés. Du point de vue du développement, il est nécessaire d'effectuer une évaluation à plus long terme de ce que ces partenariats signifient pour l'emploi selon les catégories de revenu dans les pays en développement.

Bien que de nombreuses entreprises multinationales respectent des normes de conduite élevées, certaines peuvent négliger les principes et les règles de conduite appropriées pour tenter d'obtenir un avantage concurrentiel indu. Cela peut être particulièrement vrai dans des environnements où les cadres réglementaire, juridique et institutionnel sont sous-développés ou fragiles (OCDE, 2013). Dans ce contexte, la conduite responsable des entreprises est devenue une priorité dans l'agenda économique mondial. Le gouvernement néerlandais, par exemple, a rendu obligatoire le respect des Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales pour toute entreprise bénéficiant de l'APD.

CONCLUSIONS

Le secteur privé joue un rôle central dans le développement économique, en créant des emplois, en générant de la croissance et des revenus et en diffusant les technologies. C'est le moteur de l'élargissement des possibilités commerciales qui repousse les frontières de la production pour les entreprises locales, génère des réserves de change et facilite l'entrée dans les CVM. La communauté des donateurs a été un fervent défenseur du développement du secteur privé, s'efforçant de créer un environnement plus favorable aux entreprises par l'élaboration et la réforme des politiques, le transfert de technologie et des initiatives en matière d'information et de développement des entreprises. Les donateurs ont également fourni un soutien direct pour la création ou l'expansion d'entreprises au moyen d'accords de jumelage, de coentreprises, de PPP, de prêts concessionnels et de dons. Et ils ont contribué au développement des marchés financiers en soutenant les activités productives de ceux qui se trouvent au bas de la pyramide et en encourageant la conduite responsable des entreprises multinationales.

Il subsiste des problèmes: les liens entre le commerce et le développement des entreprises pourraient être resserrés; davantage de données empiriques sont nécessaires pour analyser ce qui fonctionne et ne fonctionne pas; des approches systémiques qui permettent d'identifier les causes profondes des obstacles au développement du secteur privé et d'y remédier sont également nécessaires et il serait possible de mettre davantage l'accent sur les résultats et les impacts en les intégrant plus largement dans les efforts de soutien au secteur privé. La communauté d'aide au développement a beaucoup appris au cours des 50 dernières années sur la meilleure manière de soutenir les entreprises privées dans le monde en développement, et tout pousse à approfondir ces connaissances dans l'avenir et à les partager plus largement avec d'autres acteurs du développement à travers le monde.

BIBLIOGRAPHIE

- Altenburg, T. et von Drachenfels, C. (2006), "The 'New Minimalist Approach' to Private-Sector Development: A Critical Assessment", *Development Policy Review*, vol. 24, n° 4, pages 387 à 411.
- Banque mondiale (2011), cas d'expérience du secteur privé, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Collin, S. et M. J. Romero (2013), "Public-private partnerships (PPPs): are they the right tools for development?", Eurodad Brief, voir: <http://www.eurodad.org/Entries/view/1545270>.
- Commission européenne (2013), "Evaluation of the European Union's support to Private-Sector development in third countries", https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/evaluation-private-sector-main-report_vol1_en_0.pdf.
- Dickinson, T. (2008), "Development Finance Institutions: Profitability Promoting Development", *Turning African Agriculture into a Business – A Reader*, Éditions OCDE, Paris.
- Greening, J. (2014), "Smart aid: Why it's all about jobs", Discours à la Bourse de Londres, <https://www.gov.uk/government/speeches/smart-aid-why-its-all-about-jobs>.
- Griffith, J. (2012), "Leveraging' Private-Sector finance: how does it work and what are the risks?", Bretton Woods Project.
- Griffiths, J. et al. (2014), "Financing for development post-2015: improving the contribution of private finance", Document d'information non publié pour le Parlement européen.
- Harms, P. et M. Lutz (2006), "Aid, governance, and private foreign investment", *Economic Journal*, vol. 116, n° 513, pages 773 à 790.
- Independent Evaluation Group (IEG) (2008), *Independent Evaluation of IFC's Development Results 2008: IFC's Additionality in Supporting Private-Sector Development*, Independent Evaluation Group, Washington, D.C.
- IEG (2011), *Independent Evaluation of IFC's Development Results*, Banque mondiale, Independent Evaluation Group, Banque mondiale, Washington, D.C.
- Independent Commission for Aid Impact (ICAI) (2014), "DfID's Private-Sector development work", ICAI Report, n° 35, Londres.
- Institut international du développement durable (2013) "Overcoming barriers to scale: institutional impact investments in low-income and developing countries", Winnipeg.
- Jouanjean, M.A et D.W. te Velde (2013), "The role of development finance institutions in promoting jobs and structural transformation, a quantitative assessment", *ODI Working Paper*.
- Kharas, H. et Rogerson, A. (2012), "Horizon 2025: creative destruction in the aid industry", Research Report, ODI, Londres.
- Kwakkenbos, J. (2012), "Private profit for public good. Can investing in private companies deliver for the poor?", Eurodad, Bruxelles.
- La Porta, R., et A. Shleifer (2014), "Informality and Development", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 28, n° 3, pages 109 à 126.
- Lindahl, C. (2006), "SIDA's independent guarantee scheme SIDA evaluation 06/52", http://www.sida.se/contentassets/7f3ee22a8fb04cc699463d0bad8a5a33/0652-sidas-independent-guarantee-scheme_2014.pdf.
- Massa, I. (2011), "The impact of multilateral development finance institutions on economic growth", DFID, Londres.
- Massa, I. (2013), "A brief review of the role of development finance institutions in promoting jobs and productivity change, ODI, Londres.

- Miyamoto, K. et K. Biousse (2014), "Official support for Private-Sector participation in developing country infrastructure", *OECD Development Co-operation Working Papers*, n° 19, Éditions OCDE, Paris.
- Moss, T. (2010), "A *Doing Business* facility: a proposal for enhancing business climate reform assistance", Center for Global Development, Washington, D.C.
- OCDE (1990), *Donor Support for Enterprise Development*, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (1996), *Le rôle de la coopération pour le développement à l'aube du XXI^e siècle*, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2006), *Vers une croissance propauvres: Le développement du secteur privé*, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2010), *Aid for Agriculture*, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2011), *Aid for Trade in Action*, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2011), *Strengthening Accountability in Aid for Trade*, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2012), "Recommandation du Conseil sur les Principes applicables à la gouvernance publique des partenariats public privé", "<http://acts.oecd.org/Instruments/ShowInstrumentView.aspx?InstrumentID=275&Lang=fr&Book=False>".
- OCDE (2013), *Les garanties pour le développement*, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2013), *Économies interconnectées: Comment tirer parti des chaînes de valeur mondiales*, DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2014), *Coopération pour le développement 2014*, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE-BAfD (2013), *Perspectives économiques en Afrique 2013*, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE-BAfD (2014), *Perspectives économiques en Afrique 2014*, OCDE, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE-OMC (2013), *Panorama de l'Aide pour le commerce 2013: Se connecter aux chaînes de valeur*, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE-OMC (2015), "Questionnaire sur l'Aide pour le commerce" (cas d'expérience n° 47).
- Page, J. (2014), "Three Myths About African Industry", *Foresight Africa: Top Priorities for the Continent in 2014*, Brookings Institute, Washington, D.C.
- Pietrobelli, C. (2007), "Private-Sector development: concepts and practices", *Business for Development: Fostering the Private Sector*, Éditions OCDE, Paris.
- Prahalad, C. K. (2004), *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty Through Profits*, Wharton School Publishing, Upper Saddle River (États Unis).
- Reiner, C. et Staritz, C. (2013), "Private-Sector development and industrial policy: Why, how and for whom?", *Österreichische Entwicklungspolitik, Analysen • Berichte • Informationen Private-Sector Development – Ein neuer Businessplan für Entwicklung?*, pages 53 à 61, ÖFSE, Vienne.
- Roodman, D. (2014), *The Commitment to Development Index: 2014 Edition*, Centre for Global Development, Washington, D.C.
- Sandor, E., Benn, J. et S. Scott (2009), "Innovative financing to fund development: progress and prospects", DCD Issues Brief, <http://www.oecd.org/development/effectiveness/44087344.pdf>.
- Schulpen, L. et P. Gibbon (2002), "Private-Sector Development: Policies, Practices and Problems", *World Development*, vol. 30, n° 1, pages 1 à 15.

Selaya, P. et E.R. Sunesen (2008), "Does foreign aid increase foreign direct investment?", Discussion Paper n° 08 à 04, Department of Economics, Université de Copenhague.

Spratt, S. & Collins, L. R. (2012), "Development finance institutions and infrastructure: a systematic review of evidence for development additionality", A Report Commissioned by the Private Infrastructure Development Group.

Te Velde, D.W., K. Kurokawa et F. Tembo (2008), "Donor support to Private-Sector development in sub-Saharan Africa", Japan International Cooperation Agency-Overseas Development Institute (JICA-ODI), *Working Paper*, n° 290, Tokyo et Londres.

Warden, S. (2007), "Joining the fight against global poverty: a menu for corporate engagement", Centre for Global Development, Washington, D.C.

White, S. (2004), "Donor approaches to improving the business environment for small enterprises", Working Group on Enabling Environment, Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, Washington, D.C.