



**Conférence
des Nations Unies
sur le commerce
et le développement**

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.2/EM.17/2
15 septembre 2005

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

Commission de l'investissement, de la technologie
et des questions financières connexes

Réunion d'experts sur les contributions positives
des entreprises au développement économique
et social des pays en développement d'accueil
Genève, 31 octobre-2 novembre 2005
Point 3 de l'ordre du jour provisoire

**CONTRIBUTIONS POSITIVES DES ENTREPRISES AU DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE ET SOCIAL DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT D'ACCUEIL**

Note établie par le secrétariat de la CNUCED*

Résumé

La présente note traite d'un ensemble non exhaustif de questions relatives aux contributions que les entreprises peuvent apporter au développement économique et social des pays en développement d'accueil. On y recense tout d'abord sept domaines dans lesquels les sociétés transnationales peuvent contribuer au développement économique, puis sont indiquées les questions à approfondir pour stimuler le débat entre les experts en vue d'identifier les principaux problèmes dans ce domaine et déterminer la voie à suivre.

* Le présent document a été soumis à la date indiquée ci-dessus en raison de retards dans la procédure de traitement de la documentation.

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
INTRODUCTION	3
I. CONTRIBUTIONS DES ENTREPRISES AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE	4
A. L'investissement dans les pays en développement.....	5
B. Fourniture de biens et de services.....	6
C. Création d'emplois, amélioration du niveau de qualification de la population active locale et création de liens économiques	7
D. Transfert de technologie	9
E. Comportement éthique.....	10
F. Contribution aux recettes publiques.....	10
G. Réduire les incidences négatives des restructurations d'entreprise	10
II. LE RÔLE DES POLITIQUES	10
III. QUESTIONS QUE POURRAIT ABORDER LA RÉUNION D'EXPERTS.....	11
Références	12

Encadrés

Encadré 1. La politique d'engagement de la société Merck	7
Encadré 2. Développement par Nestlé de sa base de fournisseurs en Chine	9

INTRODUCTION

1. En application du mandat énoncé au paragraphe 58 du Consensus de São Paulo, où il est demandé à la CNUCED de «réaliser des analyses en vue de promouvoir et d'accroître les contributions des entreprises au développement économique et social des pays en développement qui les accueillent», la Commission de l'investissement, de la technologie et des questions financières connexes a décidé à sa neuvième session, en mars 2005, de convoquer une réunion d'experts sur les contributions positives que les entreprises peuvent apporter au développement économique et social des pays en développement qui les accueillent.

2. La contribution des entreprises au développement est avant tout d'ordre économique. Afin d'accroître cette contribution (et d'atténuer le plus possible les effets préjudiciables que peuvent avoir les activités des entreprises), les gouvernements appliquent diverses politiques, dans les pays d'accueil comme dans les pays d'origine. Le rôle et la responsabilité des entreprises à cet égard ont également été au centre de nombreux débats, notamment dans le cadre des discussions sur la réalisation des objectifs du Millénaire pour le développement (OMD)¹.

3. La notion classique de responsabilité d'entreprise recouvre un vaste ensemble de questions économiques et sociales d'une importance fondamentale pour la promotion du développement économique, notamment droits de l'homme, droits liés au travail, protection de l'environnement, lutte contre la corruption politique et administrative. Ces questions reposent sur des principes et des objectifs internationaux, et fixent les orientations du Pacte mondial, qui reconnaît la contribution importante que les sociétés peuvent apporter à la réalisation de ces grands objectifs économiques et sociaux.

4. Il n'en reste pas moins vrai que l'impact le plus évident des activités des entreprises sur le développement se situe sur le plan économique. La responsabilité d'entreprise, en effet, est indissociable de la dimension économique, autrement dit de l'impact que les entreprises ont dans la sphère économique, notamment en matière de développement économique. Cela va bien au-delà de l'action philanthropique, du simple respect du droit et de l'abstention de comportements économiques «néfastes» tels que le recours à des pratiques commerciales restrictives ou discriminatoires. Les entreprises sont le principal vecteur de transfert de technologie et de formation du personnel; elles contribuent aux chaînes de valeur locales et internationales, stimulent l'emploi et l'entrepreneuriat, assurent la conception de produits spécialisés et associent travailleurs et entrepreneurs à ces processus. Bref, bien qu'étant guidées par leur intérêt propre et par des objectifs stratégiques, ce sans quoi aucune initiative privée n'est viable à long terme, les entreprises jouent un rôle clef dans le processus de développement économique. Cela est tout aussi vrai des sociétés transnationales (STN), qui créent des filiales étrangères au moyen d'investissements étrangers directs (IED) et entretiennent par leurs chaînes de valeur mondiales de vastes réseaux de liens avec des entreprises de pays en développement.

¹ Le rôle important du secteur privé pour la réalisation des OMD est reconnu dans l'esquisse de plan pratique présentée par Jeffrey Sachs, responsable du Projet ONU Millénaire, au Secrétaire général de l'ONU. Dans son rapport, M. Sachs définit six domaines de contribution du secteur privé: accroissement de la productivité et création d'emplois; prestation de services au moyen de partenariats public-privé; gouvernance responsable et citoyenneté des entreprises; contribution à l'élaboration des politiques; promotion des OMD; et action philanthropique des entreprises (PNUD 2005).

5. Il ressort des données disponibles que les investissements des sociétés transnationales peuvent être un moteur de croissance économique dans les pays d'accueil. Cela dit, comme des études de la CNUCED l'ont montré, tous les investissements n'ont pas le même impact sur le développement, et ils n'ont pas toujours des retombées dans l'économie du pays d'accueil. De plus, l'IED peut aussi avoir des conséquences négatives, ce qui souligne davantage encore la nécessité de politiques adéquates et l'importance de la responsabilité d'entreprise.
6. Les entreprises reconnaissent de plus en plus le rôle central que joue le développement durable dans leur succès à long terme: quand les marchés se développent, les entreprises en bénéficient. Dans bon nombre de secteurs à l'heure actuelle, les marchés les plus dynamiques se trouvent dans les pays en développement, et de ce fait beaucoup d'entreprises internationales recherchent dans ces pays des perspectives de croissance future. Cela conduit certaines entreprises à être de plus en plus soucieuses de contribuer davantage à l'effort de développement des pays d'accueil en faisant une plus grande place aux notions de développement dans leur activité économique. De nombreuses notions courantes dans la pratique des affaires internationales comme celles de «développement de la base de fournisseurs» ou de «développement des marchés» sont étroitement liées à des concepts plus vastes relevant d'un développement économique durable. En outre, dans une économie mondialisée, le succès des activités économiques réalisées par une entreprise dans un pays peut influencer sur la réussite des activités dans un autre pays. Certaines STN, dans différents secteurs, se sont donc engagées à faire de la responsabilité d'entreprise un enjeu stratégique de leurs activités internationales.
7. Pour promouvoir et renforcer les contributions positives des entreprises au développement, les dimensions économiques et sociales de la notion de responsabilité d'entreprise doivent être analysées, afin de déterminer les paramètres qui permettent et facilitent ces contributions. Pour engager la réflexion, la présente note recense sept thèmes de base qui se situent au point de rencontre entre l'activité des entreprises et le développement économique.

I. CONTRIBUTIONS DES ENTREPRISES AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

8. Les entreprises peuvent influencer sur le développement économique d'un pays de plusieurs manières. Ces moyens sont le commerce, l'octroi de licences de produits et de services et les investissements étrangers directs². Chacun de ces éléments est important, mais c'est l'investissement qui permet les interactions les plus étroites avec l'économie locale.
9. Lorsqu'elles investissent à l'étranger, les entreprises ne transfèrent pas seulement du capital. L'IED se présente le plus souvent comme un ensemble d'actifs corporels et incorporels qui sont également susceptibles de contribuer au développement. Il est donc logique, lorsqu'on envisage les domaines dans lesquels les entreprises peuvent agir sur le développement économique, d'analyser précisément les différentes modalités de l'IED qui peuvent avoir un impact.

² D'autres moyens plus indirects sont, par exemple, les campagnes internationales de publicité et de création d'une image de marque. Ces aspects ne sont plus abordés dans la présente note.

A. L'investissement dans les pays en développement

10. Il est très généralement admis que les activités des STN peuvent contribuer à une réduction de la pauvreté dans les pays en développement. Les pays les plus pauvres sont toutefois souvent délaissés par les STN. Par exemple, le total en 2004 des IED destinés à l'Afrique subsaharienne, région du monde qui compte bon nombre des pays les moins avancés (PMA) de la planète, a représenté moins de 3 % du total mondial. De la même manière, les régions pauvres et démunies des pays sont souvent celles qui présentent le moins d'attrait pour les investisseurs. En fait, les investisseurs étrangers évitent les pays qui n'ont pas d'infrastructures de base – où les routes, les ports, les systèmes de communication et l'électricité sont chers et peu fiables – et où la demande de consommation effective est faible. Cela pose de grandes difficultés lorsque l'on réfléchit aux moyens d'accroître l'investissement dans les pays en développement. Plusieurs instruments ont été utilisés par les pays hôtes et les pays d'origine, outre un certain nombre d'initiatives engagées par des organismes de développement, des entreprises privées ou des ONG pour encourager l'investissement dans les pays en développement. On citera par exemple deux fonds, l'Emerging Africa Infrastructure Fund, qui vise à répondre aux besoins de modernisation et de privatisation des infrastructures en Afrique, et le Financial Deepening Challenge Fund, dont l'objectif est d'aider à la réalisation des OMD³.

11. En dehors du fait que ces initiatives se font avec la participation de STN, le rôle des contributions positives des entreprises à cet égard mérite une étude plus approfondie. Les questions qu'il conviendrait d'examiner concernent le rôle accru des entreprises pour remédier au manque d'information sur les possibilités d'investissement et les débouchés commerciaux dans les pays en développement, et la participation des entreprises à des programmes d'atténuation des risques. Pour répondre au problème du manque d'information, la CNUCED et la Chambre de commerce internationale travaillent depuis plusieurs années à un projet commun appelé «Guides de l'investissement et renforcement des capacités dans les pays les moins avancés». Sur le terrain, ce projet fait appel à un certain nombre d'investisseurs déjà présents dans les PMA, auxquels on demande leurs avis sur les conditions d'investissement et les perspectives, qui sont ensuite publiés dans des guides⁴.

12. Les entreprises peuvent aussi contribuer de façon positive au développement en prenant part à des programmes de partenariat secteur public-secteur privé visant à renforcer la capacité des pays en développement de créer un environnement favorable à l'activité économique. Ces programmes de partenariat – auxquels participent parfois des associations professionnelles et des institutions internationales – ont également pour but d'identifier les possibilités d'investissements pour les entreprises dans les PMA. Une initiative intitulée «Développement d'une activité économique durable dans les pays les moins avancés» a été proposée récemment à Johannesburg dans le cadre du Pacte mondial⁵. Un autre exemple est le Conseil consultatif CNUCED/CCI pour l'investissement dans les PMA.

³ Voir <http://www.emergingafricafund.com/first.htm>, <http://www.financialdeepening.org/>.

⁴ Onze guides ont été publiés, sur 10 pays et 1 région (la Communauté d'Afrique de l'Est).

⁵ Voir www.undp.org/business//gsb.

B. Fourniture de biens et de services

13. Les entreprises bien souvent ne s'intéressent pas aux marchés de pays en développement où la demande de consommation effective est faible, les infrastructures nécessaires pour importer font défaut, le capital humain est insuffisant en termes de main-d'œuvre et les structures juridiques ne permettent pas de garantir un environnement économique et commercial stable. Les pays peuvent s'employer à améliorer tous ces facteurs afin de se rendre plus attractifs, mais les STN peuvent également jouer un rôle, par exemple en contribuant à l'amélioration des infrastructures et du capital humain et en reconsidérant le problème de la taille des marchés à partir de méthodes de commercialisation originales et adaptées aux habitudes de «microachat» des pays en développement et des PMA⁶. De fait, on commence à s'apercevoir que l'on peut faire des profits en créant des produits spécialisés répondant aux besoins des populations pauvres des pays en développement. Les entreprises pourraient aller plus loin encore dans ce sens en concevant des produits et des services spécialement adaptés aux besoins des plus pauvres et en diminuant leurs marges de profit pour offrir des biens et des services à des prix abordables.

14. Pour les banques et autres sociétés de services financiers, une contribution importante à l'économie locale pourrait être, par exemple, d'offrir aux entrepreneurs des pays en développement un meilleur accès au financement commercial, au moyen notamment d'innovations en matière de capital-risque, de microcrédit et de microfinancement, d'évaluation du risque viabilité, d'arrangements spécifiques de garantie des risques, et d'initiatives conjointes entre institutions financières internationales et sociétés de prêt privées⁷. Ces initiatives pourraient être soutenues par des contributions positives des entreprises au développement, notamment des taux d'intérêt plus bas et des marges de profit moins élevées.

15. L'investissement privé dans la fourniture de biens publics et semi-publics – par exemple, infrastructures, soins de santé, communications – est devenu plus fréquent. Le rôle des STN dans les services publics de distribution ne fait cependant pas l'unanimité (CNUCED 2004). Le principal écueil dans ce contexte est la nécessité de renforcer les régimes réglementaires pour que les gouvernements des pays en développement puissent maintenir la stabilité macroéconomique et promouvoir un accès stable et garanti des pauvres aux biens et aux services publics. Les entreprises pourraient aider à la réalisation de ces objectifs. Elles devraient par exemple s'abstenir d'abuser d'une position dominante qu'un accord d'investissement pourrait leur conférer. Il y a risque d'abus, notamment dans le cas de projets concernant la création d'infrastructures ou de services de distribution, lorsque la fourniture des produits ou des services donne lieu à un monopole naturel. En outre, étant donné que ce genre d'activités comporte

⁶ Voir par exemple le vaste champ de recherche concernant les stratégies de commercialisation axées sur le «bas de la pyramide» qui préconisent, dans le cas des pays en développement, une nouvelle approche en matière de produits, de conditionnement et de distribution (Prahalad 2004).

⁷ Tous ces éléments, c'est-à-dire l'ouverture de l'accès au financement commercial, l'encouragement de stratégies de financement du développement novatrices et sexospécifiques et l'appui à des mécanismes de financement public-privé en faveur des PME et des petits entrepreneurs des pays en développement, en particulier des PMA, figurent également dans le Consensus de Monterrey.

souvent la fourniture de services publics essentiels, l'entreprise partenaire devrait s'engager à garantir une offre équitable et à accomplir sa mission de service public avec diligence.

16. Concernant la branche pharmaceutique, les OMD demandent aux entreprises de cette branche de s'engager à élaborer de manière constructive et imaginative des mécanismes – notamment dans le domaine des droits de propriété intellectuelle – facilitant la fourniture de médicaments essentiels afin d'enrayer la propagation de maladies comme le VIH/sida, la tuberculose et le paludisme, outre leurs activités de recherche sur de nouveaux médicaments et de production de ces médicaments. Quelques grandes sociétés pharmaceutiques ont déjà pris des initiatives à ce propos (encadré 1).

C. *Création d'emplois, amélioration du niveau de qualification de la population active locale et création de liens économiques*

17. En créant des emplois, les entreprises peuvent apporter une contribution importante à la lutte contre la pauvreté et à la promotion du développement (CNUCED 1999). Des emplois peuvent être créés de manière directe ou indirecte. Si les créations d'emplois directes vont de soi, l'effet plus indirect que les filiales de sociétés étrangères peuvent avoir sur l'emploi – notamment en créant des liens économiques avec les entreprises locales – est souvent négligé. De fait, on a des exemples qui montrent que les effets multiplicateurs sur l'emploi peuvent être plus importants encore que l'effet sur la création d'emplois de l'investissement lui-même (ibid.).

Encadré 1. La politique d'engagement de la société Merck

Depuis 1987, la société Merck fait don d'un médicament, le Mectizan, qui aide à prévenir la cécité des rivières, par le biais d'un réseau mondial associant des collectivités locales, la Banque mondiale, l'Organisation mondiale de la santé, les ministères nationaux de la santé et des ONG. En 2004, plus de 40 millions de personnes dans 34 pays ont reçu un traitement gratuit. En outre, 20 millions de personnes ont reçu du Mectizan à titre gracieux pour traiter la filariose lymphatique dans huit pays où les deux maladies sont coendémiques.

Depuis 2000, Merck est également partie à un partenariat avec le Gouvernement botswanais et la Fondation Bill et Melinda Gates pour la mise en œuvre d'une stratégie nationale de lutte contre le VIH/sida, la société s'engageant à apporter 50 millions de dollars sur cinq ans. En outre, depuis 2001, elle vend ses deux médicaments anti-VIH à prix coûtant dans les PMA et les pays les plus touchés par l'épidémie.

Par ailleurs, Merck est partenaire d'initiatives sur le VIH/sida en Chine et en Roumanie, et participe au Fonds mondial de lutte contre le sida, la tuberculose et le paludisme ainsi qu'à l'Alliance mondiale pour les vaccins et la vaccination.

Source: Merck 2005.

18. L'effet de l'investissement sur l'emploi dépend en grande partie de la volonté des STN de s'intégrer dans l'économie locale et de s'approvisionner auprès de sources locales, plutôt que de devenir une enclave qui importe l'essentiel de ses facteurs de production. La capacité des dirigeants de ces sociétés transnationales de faire preuve d'imagination dans leurs décisions concernant les sources d'approvisionnement, et à chercher au-delà des réseaux d'approvisionnement déjà utilisés, qu'il s'agisse de filiales ou des sous-traitants habituels, peut être ici un facteur déterminant. L'établissement de liens avec des entreprises locales peut être un moyen important de développer la valeur ajoutée locale et l'emploi local. Les exemples sont nombreux de sociétés transnationales, grandes et petites, qui appliquent avec succès une politique volontariste d'accroissement de la part de la valeur ajoutée locale dans leur production (CNUCED 2001). Une stratégie possible est d'accroître le contenu technique de la production effectuée dans les pays en développement et le niveau de qualification des employés locaux afin qu'ils puissent peu à peu réaliser des activités plus qualifiées, et de ce fait mieux payées⁸. Les liens avec les entreprises locales peuvent également aider par la suite à prospecter de nouveaux marchés de produits ou de nouveaux marchés pour l'exportation. Autrement dit, le développement des chaînes d'approvisionnement peut non seulement être profitable pour les filiales étrangères de la société, mais aussi permettre aux pays d'accueil d'accroître leurs capacités de production et d'exportation.

19. Bien évidemment, l'impact que les entreprises peuvent avoir dans ces domaines dépend de la nature de l'investissement – les probabilités de création de liens économiques interentreprises étant plus fortes pour les IED visant les marchés intérieurs que pour les IED axés sur l'exportation – et de la qualité des fournisseurs locaux. Le renforcement des capacités des fournisseurs locaux est un enjeu essentiel à cet égard, et c'est dans ce domaine précis que les contributions positives des entreprises au développement pourraient se déployer, par l'exploitation et le développement déterminé du potentiel de liens économiques avec des fournisseurs locaux (CNUCED 2001). Un certain nombre d'exemples de réussite existent, et il est important que les meilleures pratiques soient diffusées aussi largement que possible (encadré 2). L'échange de meilleures pratiques est l'un des buts des programmes de liens interentreprises exécutés par la CNUCED au Brésil et en Ouganda. Pour promouvoir la création et le renforcement de liens interentreprises viables avec les TNC, ces programmes offrent également des conseils stratégiques pour l'établissement d'un environnement plus propice et aident à identifier possibilités et perspectives.

⁸ L'impact que les entreprises peuvent avoir dans ces domaines dépend aussi en grande partie du respect des droits liés au travail et des droits sociaux consacrés par l'OIT, qui figurent dans les 10 principes fondamentaux du Pacte mondial.

Encadré 2. Développement par Nestlé de sa base de fournisseurs en Chine

Développement de liens avec des fournisseurs d'emballages. Nestlé exploite 18 usines en Chine, qui représentaient un chiffre d'affaires de 1 milliard de francs suisses en 2000. Dès 1994, l'entreprise a décidé de développer sa base de fournisseurs d'emballages en raison de l'ampleur de ses besoins locaux. En 1997, elle couvrait déjà 98 % de ses besoins auprès de fournisseurs chinois. Nestlé a adopté une démarche pragmatique et concrète. L'entreprise a aidé des fournisseurs locaux à satisfaire à ses normes de qualité en mettant à leur disposition des informations, une assistance technique et parfois aussi une aide financière. Ses efforts pour mettre en place un contrôle de qualité adéquat ont également contribué à la compétitivité des fournisseurs locaux, qui exportent désormais vers la Fédération de Russie et la République de Corée.

Développement de liens pour l'approvisionnement en matières premières. En 1991, Nestlé a installé une usine de fabrication de «Nescafé» en Chine. Pendant les deux premières années d'exploitation, cette usine importait la totalité de ses approvisionnements en café vert. Pour faciliter le passage à un approvisionnement local, Nestlé a créé un service d'assistance technique agricole chargé de dispenser des conseils techniques et des services de facilitation afin de promouvoir la culture locale du café. La société a également créé par la suite un service de formation professionnelle pour assurer la formation technique et pratique des personnels chargés de la culture et de la vente du café, d'agronomes et de fonctionnaires d'État, ainsi que des personnes désireuses de travailler dans ce secteur agro-industriel. Certains agronomes ont également reçu une formation de formateurs. Ainsi, Nestlé achète aujourd'hui d'importantes quantités de café en provenance du Yunnan (environ 3 000 tonnes en 2002), ce qui assure un revenu régulier aux producteurs locaux de café.

Source: CNUCED 2001.

D. Transfert de technologie

20. L'avantage concurrentiel des STN des pays développés provient souvent d'une maîtrise technologique supérieure des produits et des procédés, qui est par ailleurs un élément clef du développement économique (ainsi que le reconnaissent les OMD). Dans leurs relations économiques avec des partenaires de pays en développement, ces STN peuvent avoir le choix de partager ou non leur technologie. Cette dernière option est souvent plus tentante, car l'avance technologique sur d'autres entreprises est parfois ce qui garantit le succès. Il y a moyen toutefois pour les STN de contribuer à la modernisation technologique des entreprises locales et au développement de l'économie locale sans prendre le risque de faire profiter leurs concurrents de technologies essentielles. Là encore, c'est sa volonté de coopérer avec des fournisseurs locaux qui déterminera l'impact positif qu'une entreprise pourra avoir localement. Les entreprises peuvent contribuer au développement, par exemple en proposant une assistance technique aux fournisseurs locaux pour les aider à maîtriser de nouvelles technologies (planification de la production, gestion de la qualité, procédures d'inspection et d'essai, recherche et développement (CNUCED 2005)), par un partage de l'information et par une aide financière, notamment en aidant des employés à créer leur propre entreprise (CNUCED 2001).

E. Comportement éthique

21. Les entreprises, nationales comme étrangères, doivent respecter les lois du pays dans lequel elles opèrent et s'abstenir de pratiques économiques contraires à l'éthique – par exemple, ne pas exploiter les faiblesses du pays dans le domaine de l'application de la loi, s'abstenir de pratiques anticoncurrentielles, éviter la corruption. Les pratiques anticoncurrentielles, par exemple la collusion avec d'autres entreprises pour contrôler des marchés, l'abus des prix de transfert des pratiques de corruption pour obtenir des avantages injustifiés peuvent causer un tort important aux entreprises locales, à l'emploi local et plus généralement aux perspectives de développement économique d'un pays en développement d'accueil. Les STN adoptant un comportement responsable iront au-delà de ce que prévoit la loi locale pour répondre à certains besoins importants du pays en développement d'accueil quand il n'existe que peu ou pas de normes juridiques concernant «l'entreprise citoyenne».

F. Contribution aux recettes publiques

22. Les STN payent des impôts dans les pays en développement et contribuent aux recettes publiques. Ces impôts et autres charges sont essentiels pour des gouvernements qui sont confrontés à des tâches immenses – fonctionnement de régimes sociaux, modernisation des infrastructures – tout en ne disposant que de ressources infimes par rapport à celles d'un gouvernement de pays développé. L'honnêteté fiscale des entreprises, c'est-à-dire le fait qu'elles acquittent ou non correctement l'impôt (notamment en n'abusant pas de la méthode des prix de transfert), peut avoir un effet important sur la capacité d'un pays de réduire ses problèmes de développement. On attend donc des STN qu'elles respectent les lois fiscales du pays d'accueil et s'acquittent de bonne foi de leurs obligations en matière d'impôt. La responsabilité d'entreprise à cet égard pourrait recouvrir, par exemple, la coopération avec les autorités fiscales du pays d'accueil et la communication, sur demande, des données comptables et des états de rapprochement fiscal nécessaires aux inspections fiscales (CNUCED 2003).

G. Réduire les incidences négatives des restructurations d'entreprise

23. Les entreprises peuvent quitter un marché en raison d'un changement de stratégie économique. Cela entraîne des effets indésirables dans le pays d'accueil, qu'il soit développé ou en développement, et il s'agit dès lors de créer les conditions, notamment sur le plan de la durée, qui permettront à l'économie de s'adapter. Les STN peuvent prendre l'initiative de mesures visant à atténuer ces effets négatifs, en particulier réduire l'impact économique local de fermetures d'usines et de réductions importantes de personnel.

II. LE RÔLE DES POLITIQUES

24. Les questions concernant l'impact sur le développement des activités des STN font partie du débat sur le développement depuis plusieurs décennies et font l'objet de politiques nationales et internationales diverses. Plusieurs types de stratégies – mesures contraignantes (obligations de résultat), mesures incitatives ou lignes directrices (principes volontaires) – ont été appliqués pour accroître la contribution des entreprises au développement à différentes époques et dans différents contextes, avec plus ou moins de succès.

25. Le rôle du secteur privé dans le développement, notamment celui des IED, a été souligné à la Conférence de Monterrey sur le financement du développement, dans le Programme de Doha pour le développement, au Sommet mondial de Johannesburg pour le développement durable et, plus récemment, dans le Consensus de São Paulo adopté par la Conférence à sa onzième session, qui stipule que «les entreprises peuvent contribuer à stimuler le développement économique des pays d'accueil, leur développement social et environnemental et la compétitivité des entreprises locales. Il existe différents instruments internationaux volontaires qui pourraient être améliorés et rendus plus cohérents, dans les secteurs économique, social et environnemental, afin d'accroître la contribution des entreprises, particulièrement des sociétés transnationales, à la réalisation des objectifs de développement.» (TD/410, 25 juin 2004, par. 45).

26. En somme, le consensus international qui émerge peu à peu de ces conférences récentes pourrait être le point de départ d'une définition, comme il en existe déjà pour les thèmes visés dans le Pacte mondial, de la contribution des entreprises, notamment des STN, au développement économique.

III. QUESTIONS QUE POURRAIT ABORDER LA RÉUNION D'EXPERTS

28. Les entreprises peuvent apporter une réelle contribution au développement économique de leurs pays d'accueil, et ce dans de nombreux domaines. Il n'existe pas d'inventaire complet de tous les moyens possibles par lesquels elles peuvent apporter une telle contribution. En ce qui concerne la lutte contre la pauvreté, il importe de savoir précisément quelles contributions chacun des principaux acteurs – gouvernements des pays hôtes et des pays d'accueil, organisations internationales, entreprises – peut apporter. Pour les entreprises, il est dans leur propre intérêt de soutenir l'effort de développement, car les pays en développement s'affirment de plus en plus comme d'importants marchés futurs. Pour les pays en développement et pour les organisations internationales comme la CNUCED, il faut identifier des domaines de synergie et de coopération en matière de lutte contre la pauvreté.

29. Compte tenu de ce qui précède, les experts voudront peut-être approfondir un certain nombre de questions:

- Comment doit-on définir la «dimension économique» de la responsabilité d'entreprise? Quels problèmes peuvent se poser en relation avec la contribution positive des entreprises au développement des pays en développement hôtes? Quels sont parmi ceux-ci les problèmes qu'il est urgent d'examiner et de traiter?
- Quels sont les facteurs qui motivent les entreprises à contribuer au développement économique? Que peut-on faire pour améliorer la contribution des STN à l'économie d'un pays? Quels sont les obstacles?
- Existe-t-il des cas réels qui pourraient servir de modèle pour promouvoir efficacement une contribution des STN à l'économie locale dans les domaines identifiés plus haut?
- Comment la politique nationale, dans les pays d'origine et dans les pays d'accueil, peut-elle faciliter et renforcer la contribution positive des entreprises au

développement des pays hôtes? Quel est le rôle de la communauté internationale à cet égard?

- Quel est le rôle des entreprises et des associations professionnelles et industrielles?
- Quels enseignements peut-on tirer de l'expérience dans le domaine de la responsabilité sociale des entreprises, tant en ce qui concerne les approches que pour la diffusion des meilleures pratiques?

Références

Merck (2005). «Achieving the Millennium Development Goals: What role can business play?», présentation de Jeffrey L. Sturchio, Global Health Council, 32^e conférence annuelle, document ronéotypé.

Prahalad, C. K. (2004). *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty Through Profits* (Wharton School Publishing).

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (2005). *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D* (Genève et New York: Nations Unies), publication des Nations Unies, numéro de vente: E.05.II.D.10.

_____ (2004). *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services* (Genève et New York: Nations Unies), publication des Nations Unies, numéro de vente: E.04.II.D.36.

_____ (2003). *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives* (Genève et New York: Nations Unies), publication des Nations Unies, numéro de vente: E.03.II.D.8.

_____ (2001). *World Investment Report 2001: Promoting Linkages* (Genève et New York: Nations Unies), publication des Nations Unies, numéro de vente: E.01.II.D.12.

_____ (1999). *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development* (Genève et New York: Nations Unies), publication des Nations Unies, numéro de vente: E.99.II.D.3.

Programme des Nations Unies pour le développement (2005). *UN Millennium Project, 2005. Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals* (London and Sterling, États-Unis: Earthscan).
