

A stylized globe with a grid of latitude and longitude lines is positioned on the left side of the page. Overlaid on the globe are several thick, horizontal bands of color that extend to the right edge of the page. The bands are colored in a sequence from top to bottom: dark blue, yellow, teal, and light green. The globe is rendered in a light tan or beige color.

INVESTIR DANS LES AFFAIRES DU DÉVELOPPEMENT

LES APPROCHES DES BAILLEURS DE FONDS
BILATÉRAUX DANS LE TRAVAIL AVEC LE SECTEUR PRIVÉ
RÉSUMÉ

Shannon Kindornay, The North-South Institute
Fraser Reilly-King, Canadian Council for International Co-operation



Remerciements

Les auteurs tiennent à remercier sincèrement Sofia Samper pour son soutien considérable dans l'évaluation préliminaire des stratégies de nombreux bailleurs de fonds. Ils souhaitent également remercier Pablo Heidrich, Kate Higgins, Julia Sanchez, Rodney Schmidt et Brian Tomlinson pour leurs commentaires et le travail d'édition qu'ils ont effectué sur cet article, ainsi que Michael Olender pour la révision finale du document.

Le Conseil canadien pour la coopération internationale (CCCI) tient à exprimer sa reconnaissance pour le soutien financier apporté par ses membres et par le Programme des partenariats canadiens du Centre de recherches pour le développement international (CRDI). Les points de vue exprimés dans ce document sont ceux des auteurs et ne reflètent pas nécessairement les points de vue des bailleurs de fonds du CCCI, des différents membres du CCCI ou de toute personne consultée au cours de la rédaction de cet article.

L'Institut Nord-Sud (INS) remercie l'Agence canadienne pour le développement international (ACDI) pour sa subvention de base ainsi que le Centre de recherches pour le développement international (CRDI) pour son financement institutionnel et de programme. Cet article ne reflète pas nécessairement les points de vue ou les opinions de l'Institut Nord-Sud, de son conseil d'administration, de l'ACDI, du CRDI ou de toute personne consultée au cours de la rédaction de l'article.

Les auteurs assument la responsabilité de tout malentendu concernant les données ou toute erreur factuelle figurant dans cet article.

Une version courte de cet article se retrouve dans un chapitre du même nom, dans le rapport de Reality of Aid 2012, *Aid and the Private Sector: Catalyzing Poverty Reduction and Development?* Ce rapport est disponible à l'adresse suivante : <http://www.realityofaid.org>.

Ce document peut être reproduit intégralement ou partiellement et utilisé à des fins non lucratives pour autant qu'il soit indiqué clairement que l'INS et le CCCI en sont la source. Toute utilisation à des fins commerciales est interdite sans l'accord écrit préalable des organisations.

Pour en savoir plus sur l'INS et le CCCI :

L'Institut Nord-Sud
55 rue Murray, Suite 500
Ottawa, ON K1N 5M3
+1 613 241 3535
www.nsi-ins.ca

Conseil canadien pour la coopération internationale
450 rue Rideau, Suite 200
Ottawa, ON K1N 5Z4
+1 613 241 7007
www.ccic.ca

Rédigé par Shannon Kindornay et Fraser Reilly-King.

Tous droits réservés. © The North-South Institute/ L'Institut Nord-Sud, 2013, et © Canadian Council for International Co-operation/ Conseil canadien pour la coopération internationale, 2013

Investir dans les affaires du développement :

Les approches des bailleurs de fonds bilatéraux dans le travail avec le secteur privé : résumé

Résumé

Les pays donateurs membres de l'Organisation de coopération et développement économiques (OCDE) perçoivent de manière croissante le secteur privé comme un partenaire clé pour produire des résultats durables en matière de développement. Les entreprises privées et les fondations sont perçues comme des sources d'innovation, d'expertise et de financement à être exploitées pour répondre aux défis du développement. En même temps, les acteurs du secteur privé sont en train de jouer un rôle croissant en leur propre faveur, en tant que bailleurs de fonds pour des initiatives de développement et aussi en tant que partenaires d'affaires importants. Également, le secteur privé joue un plus grand rôle dans les discussions internationales sur l'efficacité de l'aide et l'établissement du cadre de travail pour l'après 2015 qui suivra les Objectifs du millénaire pour le développement. Les pays donateurs ont mis tout leur poids derrière des déclarations soutenant le secteur privé lors du Sommet du millénaire des Nations Unies en 2010, et plus récemment en 2011 lors du Quatrième forum de haut niveau sur l'efficacité de l'aides, tenu à Busan, en Corée du Sud. Ces tendances marquent un virage important où non seulement le secteur privé se voit offrir plus d'espace pour participer aux discussions de politiques nationales et internationales sur la coopération pour le développement, mais où l'on s'attend également à ce qu'il soit un partenaire important dans le développement. Tandis que les donateurs ont *promu* le développement du secteur privé pendant de nombreuses années, le focus plus récent sur des *partenariats* avec le secteur privé, et ses implications sur les politiques de développement et la pratique, est une tendance émergente.

Ces dernières années, les membres du Comité d'aide au développement de l'OCDE (OCDE-CAD) - le forum à travers lequel les pays donateurs coordonnent leurs efforts en matière d'aide- ont mis l'accent sur la croissance économique et le secteur privé en tant que forces motrices du développement. Malgré ces tendances, les politiques des donateurs pour la croissance économique et le secteur privé ont été l'objet de très peu d'analyses comparatives. Cet article cherche à combler ce fossé, avec un recensement initial et une analyse exploratoire des stratégies des bailleurs de fonds bilatéraux concernant le secteur privé et la croissance économique. Cet article se base sur l'examen des politiques des donateurs de l'OCDE-CAD disponibles au public entre janvier et juin 2012, incluant des sites web, des documents stratégiques, des documents de politiques et sur les engagements des donateurs au HLF4 et dans d'autres forums multilatéraux. En utilisant l'approche d'un cadre d'analyse, l'objectif de cet article est l'identification de thèmes émergents dans les politiques des donateurs autour de la croissance et du secteur privé, en comparant et en mettant en relief différents éléments de stratégies des donateurs. Ces éléments incluent les points de vue et suppositions faisant partie des stratégies des donateurs, les piliers de leurs approches, les domaines de focalisation, et la taille des budgets. La recherche examine aussi comment, dans un contexte de stratégies

axées sur la croissance et le secteur privé, les donateurs voient le rôle de l'Etat, des acteurs du secteur privé, et autres acteurs du développement. Enfin, cet article évalue dans quelle mesure les stratégies des donateurs tiennent compte de l'additionnalité développementale et financière, de l'aide internationale et des engagements pour le développement, ainsi que de thèmes transversaux tels que la durabilité, le genre et les droits humains, et les principes liés à l'efficacité de l'aide. Tandis qu'il y a eu beaucoup de recherches sur le rôle du secteur privé dans le développement, il y a eu un focus moindre sur le secteur privé dans le contexte de l'efficacité de l'aide.

Les conclusions principales de l'étude incluent :

L'étendue et la logique des stratégies des donateurs concernant la croissance et le secteur privé.

- La mesure dans laquelle les donateurs ont établi, détaillé et publiquement articulé leurs politiques sur, et le travail avec, le secteur privé, varient. Les stratégies des donateurs et les cadres de travail politiques ont été développés à différents niveaux, certains ayant des stratégies larges qui servent davantage de lignes directrices et fournissent des directions pour des projets et programmes, tandis que d'autres ont une programmation détaillée et des lignes directrices par rapport au contrôle et à l'évaluation.
- Les donateurs reconnaissent que la croissance fait partie intégrante du développement et que le secteur privé a un rôle clef à jouer dans ce sens. Toutefois, les donateurs mettent de l'avant différents modèles liés à la croissance et identifient différents rôles pour l'Etat et le secteur privé pour contribuer à la croissance, au développement, et à la réduction de la pauvreté. Néanmoins, les points d'entrée pour la programmation et le partenariat ne sont pas très différents. Pour résumer, alors que les approches théoriques distinguent les différents donateurs les uns des autres, ces différences ne devraient pas être surestimées puisque, dans la pratique, les réponses des donateurs ne sont pas si distinctes que ça.
- Bien que les donateurs reconnaissent que les profits de la croissance doivent être partagés, la plupart des stratégies sur la croissance et le secteur privé ne s'engagent pas en détails sur les questions distributives et sur l'impact de la croissance en faveur des pauvres, ou sur le rôle de l'état pour garantir des résultats pour les pauvres en termes de développement. Quelques donateurs mettent l'accent sur la promotion de politiques qui renforcent la capacité du gouvernement à créer des emplois décents, à collecter des impôts efficacement et à offrir des services sociaux, et à redistribuer les profits de la croissance à ceux qui sont les plus marginalisés par les activités économiques qui créent de la croissance. Au mieux, les donateurs mettent l'accent sur rendre certains marchés très spécifiques plus équitables au sein et parmi les pays, plutôt que soutenir des politiques qui s'attaquent directement aux inégalités croissantes.

- Un des objectifs des stratégies des donateurs est l'amélioration de l'autonomie des pays en développement, à travers la promotion de la croissance. Toutefois, la mesure dans laquelle les donateurs visent la mobilisation des ressources domestiques et l'imposition - des domaines importants qui, s'ils sont améliorés, diminueraient la dépendance des pays en développement envers l'aide- est limitée.
- En général, les donateurs ne traitent pas des dimensions politiques de la croissance, du secteur privé et du développement. Ceci reflète une compréhension technocratique de l'état et ignore largement les débats en cours sur le rôle que l'état joue dans le développement et l'économie politique dans laquelle les politiques sont définies. Les approches des donateurs, tout comme l'impact de décennies de politiques néolibérales, continuent de diminuer l'espace politique des pays en développement pour établir des modèles socio-économiques adaptés à leurs contextes nationaux (et régionaux), qui prennent en compte les points de vue des citoyens.
- Les stratégies des donateurs sont basées sur l'hypothèse que des partenariats entre les acteurs du développement représentent des gains pour tout le monde : les gouvernements des pays récipiendaires, le secteur privé, les donateurs, et les organisations de la société civile (OSC) ; ce sont des situations gagnants-gagnants. Selon cette hypothèse, chaque acteur a un rôle à jouer. Tous les partenaires doivent s'engager et s'impliquer dans les stratégies nationales de développement. Les partenariats public-privé (PPP) permettent aux acteurs de bénéficier de l'expertise et du financement du secteur privé, tandis que le secteur privé bénéficie du financement et de l'attribution de contrats. Certaines OSC (principalement des organisations non-gouvernementales internationales) bénéficient de financements additionnels. Cependant, cette formulation positive des choses risque de ne pas survivre à la *realpolitik* au niveau des pays. Les hypothèses des donateurs quant à une large appropriation et inclusion sont apparemment fondées sur la notion que les intérêts de toutes les parties ne sont pas assez différents pour empêcher un accord. Mais lorsque l'élaboration de politiques impliquent un grand nombre d'acteurs (certains avec des objectifs, agendas, intérêts, supporteurs et capacités d'engagement potentiellement disparates, comme c'est le cas pour les donateurs, les gouvernements des pays en développement, le secteur privé et la société civile), des désaccords se manifesteront. Cela ne veut pas dire que le consensus est impossible; toutefois, cela accroît l'importance du processus pour favoriser l'appropriation par les pays et arriver à un consensus, et les politiques liées à ce processus.
- Il est difficile d'évaluer l'étendue des interventions des donateurs avec et sur le secteur privé. Ceci est largement dû au fait que différentes formes d'engagement avec le secteur privé existe, et que les donateurs classent et rapportent leurs interventions et partenariats avec le secteur privé de façons différentes. Pour résumer, sans des données plus cohérentes et accessibles, il est impossible de faire une évaluation comparative précise et significative de l'échelle et de la portée du soutien financier des donateurs, dans les domaines de la croissance ou du secteur privé.

S'engager avec le secteur privé

- Les donateurs s'engagent avec le secteur privé principalement de deux manières : en promouvant le développement du secteur privé et en établissant des partenariats pour atteindre de meilleurs résultats en termes de développement. Dans le cas de la *promotion* du secteur privé, le lien entre la croissance et la pauvreté dans les pays en développement est vu comme un lien direct : un secteur privé prospère contribue à la croissance, ce qui par la suite contribue à la réduction de la pauvreté. Le *partenariat* avec le secteur privé aidera à rendre plus efficace l'usage des ressources provenant de budget d'aides en déclin, à construire sur des sources alternatives de financement du développement, et à identifier des solutions novatrices gérées par le secteur privé afin de relever les défis du développement, y compris l'apport de biens et services aux populations les plus pauvres (approche du bas de la pyramide, par exemple). Ces approches ne sont pas réciproquement exclusives. Un certain nombre de donateurs établissent des *partenariats* avec des acteurs du secteur privé pour *promouvoir* le développement du secteur privé. Alors que le développement du secteur privé reste une part importante des stratégies des donateurs, les déclarations internationales conjointes des pays donateurs et les nouvelles dispositions financières en train d'être développées par les donateurs indiquent qu'il y a un accroissement des partenariats.
- Les donateurs mettent leurs efforts à différents niveaux. Les politiques des donateurs au niveau macro-économique se focalisent sur la création d'un « environnement favorisant les affaires » - en s'assurant que les bases économiques, légales, et réglementaires (les droits de propriété, réglementation financière, gouvernance et bonne gestion des finances publiques) représentant les bonnes conditions nécessaires à la prospérité du secteur privé existent. Les interventions au niveau méso-économique c'est celles qui « font fonctionner les marchés » de façon à résoudre les échecs et imperfections des marchés, à améliorer la compétitivité, et à assurer une meilleure intégration de tous les acteurs au sein des marchés. Ces interventions incluent l'aide pour le commerce, la construction de chaînes de valeurs, l'accès au financement et le transfert d'innovations technologiques. Finalement, les interventions au niveau micro-économique qui « investissent dans les affaires et les personnes », impliquent la création de services qui supportent et favorisent le développement et la croissance du secteur privé à long terme. Les exemples incluent des investissements dans les affaires (le soutien technique et financier du secteur privé) et les individus (le développement d'infrastructures, la santé, l'éducation, la formation de compétences professionnelles, en particulier pour les femmes, la promotion d'une force de travail prospère et la durabilité de l'environnement).
- Au niveau macro-économique, les donateurs encouragent la responsabilité sociale des entreprises (RSE) et dans une certaine mesure, la poursuite du dialogue national sur les opportunités avec le secteur privé. Un défi clé lié à l'inclusion du secteur privé

dans les dialogues nationaux et processus de planification consiste à s'assurer que de tels dialogues se font d'une manière transparente et ouverte, et qu'ils impliquent tant le secteur privé que les OSC. Choisir les « bons » acteurs du secteur privé est aussi un problème crucial. Les participants doivent représenter les intérêts du secteur privé au sens large, plutôt que leurs propres agendas commerciaux, et le processus de sélection doit être réfléchi et inclusif si l'objectif final est d'orienter les affaires vers des politiques en faveur des pauvres.

- Au niveau méso-économique, les nouvelles modalités des donateurs mises en relief dans ce document reflètent l'accent qui est mis sur les déclarations internationales concernant le partenariat avec le secteur privé. Un certain nombre de donateurs font la promotion des PPPs et utilisent les fonds d'innovation comme mécanisme important pour exploiter l'expertise et le financement du secteur privé afin de relever les défis du développement. Les donateurs fournissent du financement à des entreprises des pays donateurs afin de catalyser leurs investissements dans les pays en développement et promouvoir des initiatives de jumelage qui, à travers des joint-ventures (co-entreprises) et de nouvelles relations de commerce, associent des firmes nationales (donateurs) et domestiques (pays en développement). De telles initiatives fonctionnent aussi pour promouvoir les petites et moyennes entreprises (PME) à travers des partenariats et mieux intégrer des firmes domestiques dans des chaînes de valeurs mondiales.
- Au niveau micro-économique, les donateurs mettent beaucoup l'emphase sur l'individu et sur l'intégration de chaque individu dans le marché en tant qu'employé, producteur et consommateur. En pratique, cela veut dire construire des compétences individuelles à travers des programmes de formation professionnelle, en donnant aux individus l'accès à une gamme d'outils financiers, en les intégrant dans des chaînes de valeur, ce qui devrait se traduire par des gains de revenus et donc, l'accès à des nécessités de base et à de nouveaux biens et services. L'accent mis par les donateurs sur le développement du secteur privé tend à être davantage aux niveaux macroéconomique et méso-économique, spécifiquement sur la création d'un environnement favorable aux affaires et en reliant les acteurs du secteur privé aux marchés globaux. Toutefois, dans un contexte où plusieurs pays, particulièrement ceux d'Afrique, font l'expérience d'une croissance soutenue et d'investissements qui se distinguent par des taux de chômage élevés, cette approche a probablement besoin d'être repensée, ou au moins être rééquilibrée. Se concentrer sur le niveau micro-économique pourrait avoir un plus large impact de redistribution pour les pauvres et les populations marginalisées.

Des considérations d'exécution

- En générale, les donateurs voient un rôle pour leurs propres entreprises nationales et étrangères dans leurs stratégies. Tandis que plusieurs donateurs soutiennent leur propre secteur privé, à peu près tous incluent aussi des dispositions dans leurs travaux

pour promouvoir le secteur privé des pays en développement, souvent en utilisant les capacités de renforcement et les services financiers pour les petites et moyennes entreprises (PME) en tant que point d'accès.

- Les donateurs ont mis certaines politiques en place pour assurer l'additionnalité financière et développementale dans leurs mécanismes de partenariat avec le secteur privé, mais la façon dont les donateurs s'assurent de l'additionnalité à travers leur programmation est peu claire.
- L'additionnalité financière se réfère à la mesure dans laquelle les fonds de l'aide visent des secteurs et des firmes qui autrement n'auraient pas eu de fonds à leurs disponibilités. Dans la pratique, le niveau d'additionnalité financière à travers les programmes d'octroi de subventions des donateurs varie. Des douze mécanismes de financement examinés dans le cadre de cette recherche, la moitié requiert que les candidats démontrent que le projet ne pourrait avoir lieu ou ne pourrait être complété au même niveau sans leur soutien. La moitié des initiatives offre des fonds de contrepartie pour un maximum de 50%. Cependant, aucun des programmes d'octroi de subvention n'inclut des critères potentiels pour assurer l'additionnalité financière, à savoir, pour évaluer les besoins financiers, pour promouvoir l'investissement dans des marchés peu enclins au risque, pour évaluer le potentiel effet de levier, pour encourager l'éligibilité financière qui favorise le secteur privé domestique, et pour évaluer le coût d'opportunité des ressources utilisées.
- L'additionnalité développementale se réfère à la mesure dans laquelle les ressources d'aide dirigées vers le, ou en soutien au, secteur privé contribuent à l'éradication de la pauvreté et à l'accomplissement d'autres objectifs pour le développement, tels que les objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) ou les normes liées aux droits humains. Cependant, pour les programmes d'octroi de subvention, il y a des variations dans la façon dont les donateurs clarifient et spécifient les impacts sur le développement qu'ils espèrent voir résulter de tels partenariats. Dans l'ensemble, les bailleurs de fonds ont décrit leur additionnalité développementale dans des termes vagues (e.g. les partenariats doivent contribuer aux objectifs de l'agence de développement).
- La mesure dans laquelle les donateurs utilisent les accords sur les normes et principes internationaux, y compris ceux sur les droits humains, en tant que cadre d'orientation pour leur collaboration avec le secteur privé, diffèrent. Douze donateurs font référence au *Pacte Mondial des Nations Unies*, neuf font référence aux directives de l'OCDE sur les entreprises multinationales, et six font référence aux initiatives relatives à la transparence des industries extractives. Onze donateurs ont spécifiquement fait référence aux conventions de l'organisation internationale du travail (OIT) tandis que dix font le lien avec les conventions des Nations Unies et les déclarations des droits de l'homme, tels que la déclaration universelle des droits de l'homme, la convention sur l'économie, les droits sociaux et culturels, et la convention sur les droits de l'enfant.

Six donateurs supplémentaires font référence aux droits de manière générale dans leurs stratégies (i.e., ils ne font pas spécifiquement référence aux conventions et normes des Nations Unies, mais indiquent plutôt le respect des droits de l'homme comme étant important dans leurs stratégies).

- Il est difficile d'évaluer la mesure dans laquelle les donateurs prennent en considération les questions transversales – à savoir, le genre et la durabilité – dans la mise en oeuvre de leurs stratégies pour la croissance et le secteur privé. D'un côté, il pourrait être exigé du secteur privé de démontrer les impacts espérés sur le développement à travers le genre, la durabilité, et les résultats sur les droits de l'homme afin de se qualifier pour les programmes des donateurs et pour les fonds défi. D'un autre côté, au niveau des stratégies et politiques des donateurs qui fournissent des directives opérationnelles pour la programmation, il y a moins d'importance accordée aux questions transversales. Il est difficile d'évaluer à quel point les politiques autonomes sur les questions transversales influencent la programmation sur la croissance et le secteur privé.
- En matière de genre, les donateurs prennent une approche instrumentale pour ce qui est du renforcement économique des femmes, étant donné que l'objectif est une meilleure intégration des femmes dans les marchés plutôt que de s'attaquer aux éléments politiques et sociaux liés à l'équité entre les sexes et le renforcement du pouvoir. La durabilité, y compris la croissance durable et la croissance verte, est mentionnée dans les politiques des donateurs sur la croissance et le secteur privé. Cependant, ce n'est pas clair si les références à la durabilité se sont traduites par des politiques ou des programmes correspondants approfondis. Malgré les engagements publics sur l'efficacité de l'aide, les donateurs ne font pas trop référence à leurs engagements par rapport à l'appropriation par les pays, l'alignement, l'harmonisation, l'imputabilité mutuelle, ni sur les résultats et leur élaboration supplémentaire suivant le Forum de haut niveau sur l'efficacité de l'aide. La façon dont les principes sur l'efficacité de l'aide ont été incorporés dans les politiques des donateurs sur la croissance et le secteur privé n'est pas claire.
- La plupart des politiques des donateurs n'incluent ni une approche pour garantir des résultats solides et détaillés dans un contexte d'impacts du développement complexe, ni un engagement pour un suivi public et accessible des résultats de la programmation sur la croissance et le secteur privé. Cette constatation est cohérente avec d'autres études sur les approches des donateurs concernant le développement du secteur privé et la collaboration avec le secteur privé.
- La transparence et l'imputabilité sont des termes utilisés dans toutes les politiques des donateurs sur le secteur privé. Toutefois, ces termes sont largement compris en tant que transparence et imputabilité des gouvernements des pays en développement. Les donateurs pourraient ne pas être complètement transparents quand il s'agit de leur financement pour le développement du secteur privé, particulièrement en ce qui

concerne la contribution du secteur privé à leurs efforts. Les partenariats avec des acteurs du secteur privé peuvent aussi être opaques en ce qui concerne les critères de sélection des partenaires et les résultats accomplis pour le développement. En plus, la façon dont l'imputabilité fonctionne dans de nouveaux partenariats avec le secteur privé n'est pas claire. De quelle façon les partenaires du développement sont-ils imputables mutuellement, ainsi qu'envers les bénéficiaires supposés des résultats ? Du point de vue de l'efficacité de l'aide, le fossé entre la transparence sur la programmation des donateurs et les mécanismes d'imputabilité est flagrante et inquiétante, d'autant plus que les bailleurs de fonds sont susceptibles d'augmenter leurs travaux dans ce domaine à l'avenir.

Un certain nombre de recommandations émergent de cette analyse provisoire :

- **Améliorer le suivi, la divulgation et la comparabilité du financement du secteur privé.** Les donateurs doivent se mettre d'accord sur un ensemble de codes communs au secteur, pour mesurer les contributions des donateurs à la croissance économique et au développement du secteur privé, et faire un usage efficace du codage quand les partenariats avec le secteur privé sont l'objectif principal.
- **Approfondir et solidifier la mise en oeuvre de la déclaration de Paris, de l'agenda d'Accra pour l'action, et des principes communs du partenariat de Busan pour l'efficacité de la coopération au développement.** Les propositions doivent être évaluées en fonction des critères d'efficacité de l'aide et du développement. Les donateurs devront faire des efforts plus concertés pour s'assurer que leurs partenariats avec le secteur privé se traduisent aussi par des mécanismes de mesure des résultats et des impacts pour le développement, et génèrent de plus d'imputabilité envers les bénéficiaires et les citoyens, pas seulement envers les gouvernements des pays en développement et/ou les donateurs.
- **Soutenir l'appropriation démocratique de l'agenda sur la croissance et le secteur privé.** Les politiques des donateurs ne prévoient pas d'espace où les pays en développement peuvent s'approprier fortement, au niveau national, l'agenda concernant la croissance et le secteur privé. Les donateurs favorisent parfois leurs propres intérêts commerciaux au détriment des politiques domestiques pour le développement des pays en développement. Tandis que plusieurs politiques des donateurs abordent la nécessité de favoriser l'autonomie des partenaires, l'appropriation par les pays signifie du soutien envers des initiatives nationales pour construire un système d'imposition progressif avec des dispositions pour aborder la fuite de capitaux, renforcer les politiques sociales et environnementales, favoriser l'engagement citoyen, et établir des garanties et des filets de sécurité pour les pauvres et les marginalisés. Les donateurs peuvent encourager les pays en développement à initier de vrais processus avec les différentes parties prenantes, qui peuvent donner

forme à des plans de développement domestique qui engagent les OSC, les organisations d'affaires, les syndicats et d'autres acteurs, en plus des parties prenantes du secteur privé.

- **Développer des critères communs d'évaluation du secteur privé avec lequel les donateurs s'engagent.** Les donateurs peuvent jouer un rôle positif dans le renforcement des capacités des entreprises domestiques, même en partenariat avec des entreprises nationales et étrangères. Ils peuvent aussi améliorer l'accès aux financements. Lors d'un soutien direct aux entreprises nationales et étrangères ou pour les PPP, les donateurs se doivent de définir un ensemble de critères d'éligibilité au financement pour les partenaires du secteur privé, qui aille au-delà des exigences techniques (un minimum d'années d'incorporation, des états financiers vérifiés), afin d'évaluer les antécédents de ces partenaires quant à la livraison de résultats positifs en matière de développement (dans ce cas, positif aux niveaux social, développemental, économique, et environnemental, principalement pour les pauvres et les populations marginalisées).
- **Etablir des indicateurs pour s'assurer d'une additionnalité financière dans le développement du secteur privé et dans les partenariats.** Pour accomplir cela, les donateurs devraient définir un ensemble d'indicateurs qui évaluent le besoin de financement, qui promeuvent des investissements dans des marchés averses aux risques, qui mesurent les effets de leviers d'un tel investissement, qui encouragent l'éligibilité financière en faveur du secteur privé domestique, et qui évaluent les coûts d'opportunité des ressources utilisées face à d'autres priorités de développement.
- **En ce qui concerne l'additionnalité développementale, les donateurs doivent s'assurer que les ressources d'aide pour, et sur, le secteur privé, contribuent à réduire la pauvreté et à atteindre d'autres objectifs de développement, tels que l'amélioration des moyens de subsistance, la création d'opportunités d'emplois de qualité, la réalisation des droits du travail, et des résultats sociaux et environnementaux améliorés.** Les donateurs doivent présenter clairement leurs prévisions de développement et des résultats quant la réduction de la pauvreté par rapport à leurs investissements, en établissant un cadre de contrôle avec des indicateurs qualitatifs et quantitatifs publiquement disponibles pour mesurer l'équité entre les sexes (y compris des mesures économiques, sociales, d'inclusion politique et du renforcement du pouvoir des femmes), la gouvernance (y compris l'efficacité et les capacités des institutions), et la durabilité environnementale (particulièrement le changement climatique).

Ce document a fourni une large vue d'ensemble sur certains thèmes émergents et caractéristiques de diverses stratégies et politiques de donateurs bilatéraux, mais des **questions persistent dans quatre secteurs clefs :**

- L'ampleur de l'engagement des bailleurs de fonds bilatéraux avec le secteur privé, une mesure précise de l'échelle de l'engagement, l'historique des tendances d'un tel soutien au secteur privé (spécialement par rapport au reste du budget d'aide des donateurs), et une estimation de la gamme des acteurs au niveau national, au-delà des traditionnels donateurs bilatéraux (par exemple, les institutions financières pour le développement, les agences de crédit à l'exportation et les banques d'investissement) qui s'impliquent de manière substantielle dans le développement.
- Une évaluation de comment les politiques des donateurs bilatéraux sont en train d'être mises en oeuvre dans la pratique, particulièrement des points de vue financier et de l'additionnalité développementale.
- L'impact de ces interventions sur le terrain.
- Le rôle croissant et l'importance des pays émergents dans la coopération au développement Sud-Sud (CDSS) et la coopération triangulaire (CDSS soutenue par les donateurs), sur le développement du secteur privé et la croissance économique. Où se situent ces pays par rapport aux résultats de cette recherche, que peuvent retirer de ces expériences les donateurs et les fournisseurs d'aide publique au développement du Sud (APD) et d'autres formes de support, et que devraient-ils éviter ? Les réponses à ces questions produiront une image plus large et plus nuancée de la façon dont les acteurs du développement s'engagent avec l'ensemble du secteur privé.



The North-South Institute
L'Institut Nord-Sud

55 rue Murray, Suite 500
Ottawa, ON
K1N 5M3
Canada
+1 (613) 241-3535
nsi@nsi-ins.ca
www.nsi-ins.ca



CANADA'S COALITION TO END GLOBAL POVERTY
ENSEMBLE POUR ÉLIMINER LA PAUVRETÉ DANS LE MONDE

450 rue Rideau, Suite 200
Ottawa, ON
K1N 5Z4
Canada
+1 (613) 241-7007
info@ccic.ca
www.ccic.ca