

Apports du secteur privé

Les stratégies nationales de réalisation des OMD doivent prévoir un cadre précis pour la croissance du secteur privé. Nombre des stratégies d'investissement public présentées dans les chapitres précédents sont indispensables à un secteur privé performant et dynamique. De leur côté, les entreprises privées peuvent contribuer directement à la réalisation des OMD par des interventions fondamentales telles que l'accroissement de la productivité et la création d'emplois ou en recherchant des débouchés pour leurs services au moyen de partenariats avec le secteur public. Dans tous les cas, les entreprises doivent adhérer à des principes rigoureux de gestion responsable et de civisme. Mais elles peuvent aussi, de même que leurs dirigeants, soutenir les OMD de manière plus globale, en participant à l'élaboration de politiques reposant sur les OMD, en promouvant ceux-ci publiquement et en pratiquant divers modèles de philanthropie. Ainsi, les entreprises peuvent "participer au développement de manière fiable et cohérente", comme le préconise le Consensus de Monterrey (encadré 9.1). Dans ce chapitre, nous décrivons brièvement chacun de ces apports indispensables du secteur privé à la réalisation des OMD.

Accroissement de la productivité et création d'emplois

Dans une économie de marché, les entreprises privées contribuent à la réduction de la pauvreté de nombreuses manières. Elles réduisent la pauvreté liée au revenu lorsque la productivité augmente, les possibilités d'emploi se multiplient et la recherche de travailleurs pousse les salaires à la hausse. En produisant les biens et services essentiels à une production à grande échelle, elles peuvent également aider à modérer les prix des biens et services essentiels, et augmenter ainsi les revenus effectifs réels des pauvres, ce qui est souligné par la Commission sur le secteur privé et le développement (PNUD, 2004c). En se développant, les entreprises dégagent davantage de recettes fiscales pour l'État, ce qui permet d'augmenter les investissements publics.

Encadré 9.1
Rôle du secteur
privé dans le
développement :
le Consensus
de Monterrey

Source : Nations Unies, 2002a.

Le Consensus de Monterrey de 2002 fait du secteur privé un partenaire de la réduction de la pauvreté :

“23. S’il appartient aux gouvernements d’établir le cadre dans lequel les entreprises exercent leurs activités, il revient en revanche à celles-ci de participer au développement de manière fiable et cohérente. Nous engageons donc les milieux d’affaires à tenir compte des conséquences de leurs actes non seulement sur l’économie et les finances, mais également sur le développement, la société, les femmes et l’environnement. Nous invitons dans cet esprit les banques et autres institutions financières des pays en développement et des pays développés à encourager des approches novatrices pour le financement du développement. Nous saluons tous les efforts mis en œuvre pour encourager le civisme dans les milieux d’affaires et notons l’initiative menée par l’Organisation des Nations Unies pour promouvoir des partenariats à l’échelle mondiale.

“24. Nous appuierons les nouveaux mécanismes de financement de la dette et de la prise de participation mis en place par les secteurs public et privé dans les pays en développement et en transition surtout pour les petits entrepreneurs, les petites et moyennes entreprises et l’aménagement d’infrastructure. Ces initiatives publiques et privées pourraient comporter notamment la création de mécanismes de consultation entre les organisations financières internationales et régionales, les pouvoirs publics nationaux et le secteur privé dans les pays d’origine comme de destination en vue d’instaurer des cadres favorables aux entreprises.”

Que peut faire le secteur privé plus précisément pour contribuer à réduire la pauvreté et faciliter la réalisation des OMD? Dans les pays les plus pauvres, l’agriculture représente une large part du secteur privé, si bien que les investissements dans la productivité rurale décrits au chapitre 5, en particulier ceux qui visent à lancer une révolution verte du XXI^e siècle en Afrique, auront un effet direct notable en stimulant l’apport du secteur privé à la croissance économique tout comme au revenu des ménages ruraux.

Dans le secteur agricole comme ailleurs, une bonne partie des activités du secteur privé des pays en développement se situent à l’extérieur de l’économie structurée. Selon les estimations, 70 à 80 % des acteurs privés non agricoles de l’Afrique subsaharienne et de l’Asie se trouvent dans le secteur informel (PNUD, 2004c). Dans ce secteur, les femmes représentent, selon les estimations, environ les deux tiers des chefs d’entreprise indépendants (OIT, 2003). Ces chefs d’entreprise du secteur informel ont bien souvent besoin d’un soutien important pour sortir de la pauvreté, mais la réussite est possible. La Grameen Bank, par exemple, subordonne l’octroi d’un crédit à des femmes pauvres non pas à des garanties, mais à des systèmes de responsabilisation, de supervision, de participation et de gestion collégiale (voir chapitre 8). Selon les estimations de Grameen, 51 % de ses clients sont sortis de la pauvreté grâce à des activités productrices de revenu rendues possibles en partie par de tels prêts (Grameen Trust, 2004). Rabobank International opère de même en Ouganda et en Tanzanie et a mis au point des instruments financiers (outils de gestion des risques tels que crédits croisés et dérivés) afin d’aider les petits

agriculteurs à se prémunir contre les fluctuations des prix (Conseil mondial des entreprises, 2004a).

Les sources urbaines de revenu prennent de plus en plus d'importance du fait de l'urbanisation croissante des pays à faible revenu et à revenu intermédiaire. Quand tout va bien, les entreprises manufacturières deviennent compétitives au niveau international et constituent une source de croissance économique soutenue. Pourtant, bien souvent, cette production à valeur ajoutée a moins de chances de prendre la voie d'une croissance soutenue tant que les coûts de l'accès aux marchés régionaux ou mondiaux n'ont pas été sensiblement réduits grâce à l'amélioration des infrastructures et à une main-d'œuvre mieux éduquée et en bonne santé. Si ces conditions ne sont pas remplies, le gros de l'économie urbaine risque de rester informel et axé sur le commerce de produits de base et sur le secteur des services exigeant peu de qualifications. Pour que l'esprit d'entreprise du secteur informel devienne le moteur du secteur structuré, il faut des infrastructures publiques de base, ainsi qu'un crédit abordable et des réglementations (comme on l'a vu au chapitre 7)¹.

Lorsque les grandes sociétés multinationales décident d'investir dans les pays en développement, soit pour pénétrer les marchés locaux, soit pour établir des plates-formes de production visant les marchés mondiaux, elles favorisent fréquemment les "écosystèmes commerciaux" locaux au moyen de chaînes d'approvisionnement verticales et de groupements industriels horizontaux. Cette constitution de réseaux a un effet souverain sur la diffusion de technologies et de compétences, en introduisant les sociétés locales dans l'économie structurée et en ouvrant des débouchés aux fournisseurs locaux (PNUD, 2004c). Avec des incitations appropriées et si les normes du travail sont adéquates, certains investisseurs étrangers peuvent accorder une place particulière à des technologies de production à forte intensité de main-d'œuvre qui créent des emplois dans la dignité et permettent ainsi de réduire la pauvreté.

À un niveau plus large de réduction de la pauvreté, les entreprises sont également indispensables au soutien du progrès technologique global, moteur à long terme de la croissance économique. L'apprentissage technologique aux fins de production se situe au niveau des entreprises, tant publiques que privées. Cela est d'autant plus important pour les pays qui accèdent au rang de pays à revenu intermédiaire et doivent développer leur base technologique pour être concurrentiels sur le plan international. D'une manière générale, les progrès technologiques dans les secteurs manufacturiers augmentent la croissance des entreprises en améliorant la productivité des travailleurs, avant d'augmenter la demande d'emplois. Les entreprises manufacturières étendent également l'innovation au secteur agricole et au secteur des services (Projet Objectifs du Millénaire, 2005g).

Dans le cas de certains miracles économiques, de petites et moyennes entreprises ont mis au point une bonne partie de la technologie locale, qui a jeté les bases d'une croissance rapide des exportations. À Taiwan (Chine), par exemple, les petites et moyennes entreprises ont été le moteur du développement

industriel de l'après-guerre, en approvisionnant les sociétés multinationales et les acheteurs étrangers.

Comme cela a été souligné à Monterrey, les entreprises financières ont également un rôle particulier à jouer dans la création d'entreprises. Les marchés financiers sont extrêmement étroits dans les pays les plus pauvres, mais ils se sont développés ces dernières années pour soutenir le développement des entreprises dans les pays à revenu intermédiaire, dits "marchés émergents". Les sources extérieures de capitaux privés, y compris de capitaux à risque, peuvent favoriser les entreprises et les entrepreneurs des pays en développement. Dans les pays plus développés dotés de marchés financiers plus avancés, ceux-ci fournissent souvent des capitaux aux entreprises nouvelles ou en expansion. Les pouvoirs publics devraient réduire le plus possible le coût de ces apports de capitaux, non seulement pour soutenir les investissements physiques mais aussi parce que les sources de capitaux à risque et les autres spécialistes du développement des entreprises apportent fréquemment un savoir précieux aux entreprises locales. En amenant les marchés des capitaux à risque dans les pays en développement, on peut soutenir la croissance de nouvelles sociétés, contribuant ainsi à la diffusion de technologies, à la croissance économique, à la création d'emplois et à la réduction de la pauvreté (Chocce, 2003).

Fourniture de services grâce à des partenariats secteur public-secteur privé

Une bonne partie des nombreux biens et services recommandés au chapitre 5 au titre des augmentations d'échelle qu'exige la réalisation des OMD devront être financés et gérés par les pouvoirs publics – par exemple l'éducation, la recherche et les soins de santé primaires (voir chapitre 3). Bien souvent, le secteur privé peut s'associer aux pouvoirs publics pour fournir les services. S'ils veulent atteindre les OMD, les gouvernements doivent chercher à garantir à tous l'accès à l'électricité, aux routes, à l'eau et à l'assainissement. Bien souvent, les sociétés privées possèdent les compétences opérationnelles et logistiques requises pour fournir ces biens et services de manière efficiente (encadré 9.2).

S'agissant de partenariats privé-public, il convient de distinguer prestation de services de leur financement. Même si une entreprise privée est la mieux placée pour offrir un service de manière efficiente, il faudra bien souvent que celui-ci soit financé par les deniers publics. D'innombrables pauvres ne peuvent tout simplement pas se procurer, aux prix du marché, aussi faibles soient-ils, les éléments indispensables d'une vie saine et productive. C'est particulièrement le cas dans les zones rurales dominées par une agriculture de subsistance, où une très faible proportion du produit fait l'objet d'échanges, qui ne sont pratiquement pas monétisés.

Si le secteur privé ne fournit pas de services aux plus pauvres des pauvres, cela ne constitue pas en soi une défaillance des marchés, étant donné que ceux-ci sont censés s'attacher à des activités hautement rentables et non s'intéresser

Encadré 9.2
Augmentation
d'échelle
des services
publics par le
secteur privé :
électrification
des zones
rurales au Chili

Source : Jadresic, 2000.

Deux milliards de personnes vivant dans les pays en développement n'ont pas accès à l'énergie moderne, et elles vivent généralement dans les zones rurales. L'électrification de ces zones coûte cher, est parfois difficile sur le plan technique et intéresse rarement les investisseurs privés. De vastes opérations d'électrification des zones rurales ont été menées à bien dans de nombreux pays, grâce à un éventail de partenariats – publics, privés ou public-privé. On s'accorde de plus en plus à penser que la distribution d'électricité et autres services d'infrastructure peuvent être assurés efficacement au moyen de toute une série de mécanismes, moyennant un cadre réglementaire bien défini et un financement suffisant.

Dans les cas où l'État conserve une participation importante dans la distribution d'électricité, la fixation des objectifs relève de l'intérêt général. L'expérience de l'Afrique du Sud montre qu'une telle politique peut être menée efficacement sur une vaste échelle par des entreprises publiques. Toutefois, lorsque les compagnies d'électricité ont été privatisées, il faut peut-être trouver des formules spéciales faisant appel au secteur privé pour élargir l'accès à l'électricité dans les zones rurales.

L'expérience du Chili permet de penser que pour réaliser d'importants progrès dans l'électrification des zones rurales, l'essentiel est un financement public important visant à encourager les sociétés privées à développer les infrastructures rurales. Au moyen de ressources internes et grâce à l'aide extérieure, le Gouvernement chilien a créé en 1994 un fonds spécial d'électrification rurale, en recourant à la concurrence pour subventionner des sociétés privées de distribution d'électricité qui exécutent des projets. Afin que les subventions soient bien ciblées, seuls les projets ayant des retombées sociales positives mais ayant un rendement économique négatif sont pris en considération. Les sociétés participantes conçoivent et présentent des projets d'électrification des zones rurales aux pouvoirs publics. Les projets les mieux notés en fonction d'une série de critères objectifs (analyse coût-avantage, niveau le plus bas de subvention requis, impact social) reçoivent des subventions couvrant une partie de leurs dépenses d'investissement. L'utilisateur final paie moins de 10 % des frais de raccordement et le remboursement peut être étalé dans le temps.

Même dans un contexte de concurrence dominé par les sociétés privées, le programme a porté la couverture des réseaux électriques dans les zones rurales de 53 % en 1992 à 76 % à la fin de 1999. Des structures d'incitation bien conçues associées à un financement public à hauteur de 90 % des dépenses d'investissement ont été la clef du succès. Cet exemple montre comment on peut combiner utilement des prestations efficaces du secteur privé et le financement public de services d'infrastructure de base.

à des personnes désargentées. Les marchés ne pourront à eux seuls satisfaire les besoins à court terme des communautés les plus démunies. Il faudra au contraire, pour les communautés les plus pauvres et les plus isolées, que des crédits et subventions publics créent les conditions requises pour qu'une économie de marché puisse prospérer.

Le secteur public et le secteur privé peuvent combiner leurs forces grâce à des partenariats. Le secteur privé peut tirer parti de ses atouts – plus grande efficacité, coûts de distribution plus faibles et systèmes de distribution plus complexes – pour atteindre de nouveaux marchés. Le secteur public peut assurer l'accès à tous, en subventionnant les ménages démunis, ouvrant ainsi aux

sociétés privées de vastes marchés de consommateurs assurés. Le financement public de la fourniture de biens et de la prestation de services essentiels au secteur privé doit couvrir aussi bien les dépenses d'équipement que les dépenses renouvelables, c'est-à-dire boucler le cycle des recettes. Ceci est nécessaire si l'on veut éviter que les investissements subventionnés dans les infrastructures reposent sur l'hypothèse naïve que les dépenses des ménages couvriront les frais de fonctionnement à long terme, étant donné que dans de nombreux pays et communautés qui sont extrêmement pauvres, les ménages n'ont même pas les moyens de payer le coût minime de l'approvisionnement de base en eau et en énergie.

Des sociétés privées peuvent bien souvent proposer des solutions originales à des problèmes de prestation de services. En Namibie, par exemple, grâce à un partenariat entre le ministère de la santé et des services sociaux et *United African Group*, une société privée, il a été possible de distribuer efficacement, régulièrement et sans retard les retraites d'État, les pensions d'invalidité et les allocations familiales de la quasi-totalité des bénéficiaires des zones rurales. Des équipes d'employés de la société sont dotées de caisses automatiques portatives pour effectuer les paiements, de cartes spéciales permettant d'identifier les bénéficiaires; de petites équipes mobiles gèrent les systèmes de distribution mensuels (OIT, 2003).

Ces mécanismes ne pourront contribuer à la réalisation des OMD que si tous les marchés sont négociés honnêtement et dans la plus grande transparence, afin d'éviter que les sociétés bien introduites dans les milieux politiques soient injustement privilégiées. Lorsqu'il s'agit de vastes projets d'infrastructure où, du fait des économies d'échelle, il est plus indiqué de choisir un seul grand entrepreneur privé, l'État doit veiller à ce que les biens et services essentiels soient accessibles à tous sur la base du besoin et non de la capacité de paiement. Cela pourra exiger une réglementation des prix, des subventions publiques, voire d'autres mécanismes financiers novateurs.

Une innovation prometteuse, s'agissant d'offrir des services sociaux de base de qualité par l'intermédiaire de prestataires privés, est l'octroi de marchés sur la base de la performance, l'État signant avec des sociétés privées ou des ONG des contrats de fourniture de services convenus à une population donnée. Le paiement est fonction des résultats obtenus et de la qualité des services fournis (déterminée par les informations communiquées par les consommateurs eux-mêmes et des inspections). Cela a permis d'améliorer sensiblement l'accès aux soins de santé de base et leur qualité, notamment dans certaines régions du Cambodge.

Les partenariats secteur public-secteur privé peuvent aussi tirer parti de mécanismes novateurs mettant la technologie à la portée des pauvres. Par exemple, la fixation des prix sur la base du coût marginal suppose que les sociétés privées acceptent de produire et de distribuer un nombre donné de produits puis de les vendre à un organisme public au prix coûtant, sans marge

de bénéfice. En décidant de proposer leurs médicaments antirétroviraux au prix coûtant au lieu des prix protégés par les brevets, plusieurs grandes sociétés pharmaceutiques ont fait un pas important dans la bonne direction. Un autre pas important a été franchi lorsque l'on a admis, au niveau mondial, que les fabricants de médicaments génériques à faible coût avaient eux aussi un rôle important à jouer pour soulager les malades dans les pays les plus pauvres. À l'avenir, des stratégies de différenciation des prix pourraient élargir l'accès à nombre de nouvelles technologies de l'information, biotechnologies et autres nouvelles technologies de pointe.

Gestion responsable et civisme des entreprises

Dans toutes leurs activités, les sociétés privées et leur direction ont l'obligation d'adhérer aux normes les plus élevées en matière de gouvernance et de citoyenneté. Les procédés de production et les mécanismes de fourniture des produits et services ont souvent de profondes répercussions économiques, sociales et environnementales, que le secteur privé se doit d'aborder de manière socialement responsable (CSR Platform, 2003). Les traités et instruments internationaux tels que la Déclaration universelle des droits de l'homme, les conventions sur le travail de l'Organisation internationale du Travail (OIT), les déclarations de la Conférence des Nations Unies de 1992 sur l'environnement et le développement tenue à Rio de Janeiro et la Déclaration de Copenhague sur le développement social contiennent des lignes directrices concernant des pratiques commerciales responsables, visant une croissance du secteur privé qui profite à la société et protège l'environnement.

Plus récemment, l'ONU a pris l'initiative du Pacte mondial des Nations Unies en 2000 qui permet aux entreprises mondiales de lutter contre la corruption en souscrivant à un code de conduite respectueux des droits de l'homme et à des normes en matière d'emploi et d'environnement. Le Pacte mondial énonce 10 principes fondamentaux régissant la conduite des affaires et énonce des directives utiles à l'intention des entreprises mondiales, dans l'esprit de la Déclaration du Millénaire (Nations Unies, 2004e). Le Pacte est une initiative remarquable qui devrait encourager l'élaboration de directives et l'adoption d'instruments de mesure, notamment de cibles, chaque fois que cela sera possible, à l'intention des entreprises désireuses de participer activement à la réalisation des OMD. Nous embrassons l'initiative volontaire du Pacte mondial et recommandons à toutes les sociétés opérant dans le monde en développement d'y adhérer.

Les sociétés à vocation mondiale doivent en priorité être attentives au respect des droits de l'homme dans leurs opérations commerciales, même dans les pays qui sont le théâtre de violations flagrantes des droits de l'homme. L'ensemble du personnel, et surtout les agents de sécurité, ont l'obligation de respecter les principes internationaux relatifs aux droits de l'homme (énoncés dans la Déclaration universelle des droits de l'homme) en tant que partie intégrante du code de conduite de la société. Avant de lancer leurs opérations dans un pays,

les sociétés doivent avoir conscience de l'influence que ces opérations peuvent avoir sur les droits de l'homme.

Dans le contexte des droits de l'homme, un environnement sain et des conditions d'emploi décentes sont indispensables à toute activité du secteur privé. L'Organisation internationale du Travail s'attache à promouvoir des normes minimales, définies dans l'Initiative pour des conditions d'emploi décentes, qui sont axées sur des mesures tendant à faire respecter des normes internationales de travail, offrir des conditions d'emploi adéquates et non discriminatoires, offrir une protection sociale et favoriser le dialogue entre travailleurs, pouvoirs publics et entreprises. Le Pacte mondial des Nations Unies reprend de nombreux éléments de l'initiative pour des conditions d'emploi décentes, comme la défense de la liberté d'association, l'élaboration de conventions collectives, l'élimination de toutes les formes de travail forcé et l'abolition du travail des enfants, et l'élimination de la discrimination en matière d'emploi. Les sociétés ont également l'obligation de réduire le plus possible les accidents et maladies du travail et de créer des conditions de travail sûres et salubres. Nous recommandons que toutes les sociétés souscrivent à ces principes fondamentaux.

Un autre élément important du civisme des entreprises est la lutte contre la corruption. Les sociétés doivent refuser de verser des pots de vin et de céder à l'extorsion, surtout dans les pays à faible revenu où les pouvoirs publics ont bien souvent du mal à renforcer la légalité. Les industries extractives opérant dans les pays en développement riches en ressources naturelles ont une responsabilité particulière à cet égard. Ainsi, les compagnies pétrolières internationales ont une obligation de transparence dans leurs transactions avec les gouvernements et les administrations locales, de façon que les citoyens sachent où vont les recettes. L'initiative récente tendant à rendre publics les décaissements est un exemple des actions menées par les habitants des pays en développement pour connaître la destination des recettes provenant des ressources et demander une justification de l'emploi des fonds des compagnies pétrolières et des sociétés minières; elle exige la transparence dans les versements d'impôts, les droits d'exploitation et les redevances (chapitre 12).

Contribution à l'élaboration des politiques

Nombre de pays en développement ont une tradition de tension politique entre secteur privé et secteur public, héritage fréquent d'anciennes luttes idéologiques. En vue d'une ouverture à l'élaboration de stratégies de réduction de la pauvreté reposant sur les OMD, nous recommandons en particulier que le secteur privé local contribue à l'élaboration de ces programmes de concert avec la société civile, les partenaires de développement et les organismes multilatéraux. Nous recommandons aussi que les gouvernements élaborent une stratégie de développement à long terme du secteur privé dans le contexte du cadre de réalisation des OMD et que le secteur privé local soit consulté lors de l'élaboration de cette stratégie (chapitre 4).

Le secteur privé local représente également des partenaires clefs qui devraient également avoir voix au chapitre dans l'élaboration des politiques. Les chambres de commerce nationales peuvent jouer un rôle de premier plan en représentant les sociétés privées. Elles s'appuient souvent sur l'action précieuse des organisations commerciales internationales telles que les chambres de commerce internationales, l'*African Business Roundtable*, le Conseil mondial pour le développement durable et l'*International Business Leaders Forum*.

Certes, il convient d'établir un équilibre entre le rôle du secteur privé et celui de la société civile et les autres communautés. Étant donné que le secteur privé est en mesure de peser très lourdement sur la prise des décisions du fait qu'il tient les cordons de la bourse, il revient aux gouvernements d'assurer la transparence et de concilier tous les intérêts dans les débats publics relatifs au développement du secteur privé.

Plaidoyer en faveur des objectifs du Millénaire

Ayant bien souvent accès à d'importantes tribunes, les agents du secteur privé peuvent préconiser les investissements publics requis pour dynamiser l'activité économique privée, en particulier dans les pays à faible revenu. Sur le plan intérieur, les sociétés privées peuvent exercer une forte influence si elles militent publiquement en faveur de l'amélioration des infrastructures, des services de santé pour leurs employés et de l'enseignement en faveur de la population active. Elles peuvent aider à organiser et élargir de vastes infrastructures de base dans le moyen terme pour informer les pouvoirs publics de l'ampleur et du type d'investissement requis pour soutenir la croissance économique. Les grandes sociétés transnationales peuvent aussi faire campagne au niveau mondial en faveur des OMD, soit en faisant valoir aux dirigeants politiques de leur pays que le développement mondial est une entreprise méritoire, soit en définissant des initiatives spécifiques se prêtant à une sensibilisation aux OMD dans leur pays d'origine.

Philanthropie des sociétés

Comme on vient de le voir, le secteur privé peut contribuer de multiples manières à la réduction de la pauvreté et à la réalisation des OMD, en dehors d'une action philanthropique directe. Il n'empêche que de nombreuses sociétés sont bien placées pour faire d'importantes contributions par des dons directs ou d'autres formules philanthropiques, qui peuvent être globalement considérables. Ainsi, en 2003, 232 des plus grandes entreprises américaines ont consacré 1,1 milliard de dollars à des fins philanthropiques sur le plan international (Muirhead, 2004). Ce montant ne visait pas uniquement les pays en développement et est peut-être très en deçà de ce qu'exige la réalisation des OMD, mais il représente des ressources considérables provenant d'un seul pays et constitue un volume d'aide important susceptible d'aider à réduire la pauvreté à de nombreux endroits. Pour les entreprises qui cherchent à accroître ou rationaliser

leur action philanthropique, les OMD offrent un cadre d'activités philanthropiques spécifiques correspondant à des besoins particuliers en matière d'investissement. Les opérations philanthropiques des sociétés ne peuvent que compléter les actions menées par les pouvoirs publics et ne devraient pas s'y substituer, mais elles peuvent souvent constituer le point de départ d'investissements plus importants.

En matière de philanthropie, les sociétés transnationales opérant dans plusieurs pays sont en mesure de mettre leur poids et leurs ressources considérables au service d'objectifs de développement précis. Elles peuvent adopter des OMD donnés pour articuler leurs opérations philanthropiques dans chaque pays où elles opèrent. Elles peuvent militer en faveur de ces OMD et mobiliser des partenaires. Le programme de dons Merck Mectizan est un exemple d'engagement à grande échelle et à long terme. Depuis 1987, Merck est associé à la Banque mondiale, à l'Organisation mondiale de la santé et à d'autres organismes pour aider plus de 40 millions de personnes souffrant d'onchocercose (cécité des rivières) dans plus de 30 pays; il distribue gratuitement du Mectizan en combinant traitement et prévention.

L'aide philanthropique peut également être fournie en nature, sous forme par exemple de partenariats avec des communautés et de programmes d'éducation et de formation. Les entreprises privées peuvent apporter une contribution substantielle au développement des communautés locales du pays hôte en s'y associant dans le cadre de ces partenariats, concrétisant ainsi un engagement à long terme au bien-être de la communauté d'accueil. On peut citer à titre d'exemple le Programme de gestion intégrée des récoltes, organisé par Bayer en faveur des agriculteurs du Guatemala et surtout du Brésil, où la société a formé plus de 25 000 familles de petits exploitants à des techniques culturales améliorées. Les sociétés peuvent également donner du temps de leur personnel et de leurs cadres pour aider les entreprises publiques et les pouvoirs publics à concevoir et exécuter des projets. Elles peuvent aussi aider à renforcer les capacités locales en menant de vastes programmes de formation et en contribuant au développement du secteur privé local. C'est ainsi qu'Alcoa Aluminio, au Brésil, a mis au point un vaste programme de formation en étroite collaboration avec des universités locales, qui a permis d'améliorer les qualifications de la main-d'œuvre locale.

Ce ne sont là que quelques exemples de formules originales de philanthropie des sociétés. Pour systématiser l'appui des sociétés aux OMD et leur fournir des repères d'évaluation, nous encourageons tous les membres du club Fortune 500 à inscrire un système récapitulatif de la réalisation OMD dans leur rapport annuel. Ils pourraient ainsi déterminer dans quelle mesure leurs activités philanthropiques et de gouvernance ont contribué à la réalisation des objectifs, en profitant du fait que les objectifs sont quantifiés et assortis de délais pour mesurer les résultats, prévoir des activités futures et coordonner leur action avec celles d'autres partenaires.