

**Assemblée générale**

Distr. générale
28 décembre 2000
Français
Original: anglais

**Comité préparatoire de la Réunion internationale
de haut niveau chargée d'examiner
la question du financement du développement
à l'échelon intergouvernemental
Deuxième session de fond
12-23 février 2001**

**Financement du développement : auditions tenues
avec les milieux d'affaires les 11 et 12 décembre 2000**

Résumé des exposés et du débat

Résumé

Dans sa résolution 54/279, l'Assemblée générale avait décidé que le Comité préparatoire de la Réunion internationale de haut niveau chargée d'examiner la question du financement du développement à l'échelon intergouvernemental tiendrait deux séries d'auditions avec les organisations de la société civile et avec les milieux d'affaires, afin d'examiner leurs vues sur les questions inscrites à l'ordre du jour de la Réunion sur le financement du développement. Les 11 et 12 décembre 2000, deux auditions ont eu lieu avec les milieux d'affaires à New York; le présent document résume les exposés faits par 17 représentants de grandes entreprises et offre un tableau d'ensemble du dialogue entre les délégations, les intervenants, les organismes internationaux, la société civile et d'autres représentants du secteur privé.

Les principaux sujets discutés ont été :

- a) La mobilisation des ressources financières intérieures pour le développement (sect. I);
- b) L'investissement direct étranger, le financement des projets et les capitaux à risque (sect. II);
- c) Les autres apports de capitaux privés (sect. III);
- d) Les questions commerciales, systémiques et autres (sect. IV).

Les déclarations faites lors de ces auditions peuvent être consultées à l'adresse Internet suivante : <http://www.un.org/esa/ffd/NGO/1200hear/panel_list2.htm>.

Table des matières

	<i>Paragraphes</i>	<i>Page</i>
I. La mobilisation des ressources financières intérieures pour le développement . . .	1–27	3
II. L’investissement direct étranger, le financement des projets et le capital-risque . .	28–56	6
III. Autres flux de capitaux privés	57–80	13
IV. Commerce et autres questions de dimension générale	81–110	17

I. La mobilisation des ressources financières intérieures pour le développement

Président :

Jørgen Bøjer (Danemark), Coprésident du Comité préparatoire

Membres du Groupe :

John de Wit, Directeur général, Fondation pour la petite entreprise, Northern Province, Afrique du Sud

Chulakorn Singhakowin, Président de l'Association thaïlandaise des banquiers et Président-Directeur général de la Bank of Asia Public Company Limited, Bangkok

Victor Valdepenas, Président de l'Union Bank of the Philippines, Manille

Herman Somerville, Directeur général et actionnaire de Fintec, Santiago (Chili)

Les politiques réglementaires favorables au microcrédit

1. M. de Wit a présenté des recommandations sur les politiques que les gouvernements pourraient suivre pour favoriser le développement du microcrédit. La discussion de la question s'est inspirée en partie de l'expérience acquise en Afrique du Sud et plus précisément de celle de la Fondation pour la petite entreprise, qui, en Afrique du Sud, distribue des crédits de très petit montant aux ruraux pauvres, en mettant en avant le financement des microentreprises, dans le but d'éliminer la pauvreté. Dix pour cent seulement des clients vont au-delà du niveau de la microentreprise et quittent ainsi le secteur spontané de l'économie.

2. Sa première recommandation a trait à l'importance d'une libéralisation générale des restrictions pesant sur les activités de prêt et sur l'opportunité de relever les taux maximaux d'intérêt demandés sur les microcrédits. En effet, ces taux maximaux devraient pouvoir dépasser de 75 à 100 % le taux de base. La protection des emprunteurs contre l'usure peut être assurée par l'institution de mesures de protection du consommateur. La question ici est en effet celle de la survie des organismes de microcrédit, qui dépend de la possibilité de demander des taux d'intérêt plus élevés, correspondant réellement aux coûts élevés de fonctionnement, et de dégager ainsi un petit profit.

3. La seconde recommandation porte sur le développement de services d'épargne et d'assurance à l'intention des pauvres, nécessaires pour réduire leur vulnérabilité aux chocs et aux grosses dépenses qu'ils font durant leur existence, à l'occasion par exemple des mariages et des obsèques. Dans beaucoup de pays, c'est le service postal qui sert de caisse d'épargne aux pauvres. Cette fonction devrait être préservée, mais d'autres arrangements institutionnels sont en cours de développement.

4. M. de Wit a également souligné que le gouvernement devait appliquer des politiques créant un climat favorable au développement du microcrédit. Il faut pour cela une stratégie à long terme, avec un horizon de 10 ans, visant à développer les compétences nécessaires, à renforcer les organismes de microcrédit qui existent déjà et à créer plusieurs institutions nouvelles de façon à créer une masse critique d'institutions viables susceptibles de fournir des services à grande échelle. Ces services doivent être à l'abri de toute ingérence politique. Le Gouvernement devrait également financer le développement et l'expansion des institutions de microcrédit et accorder la priorité voulue à ce type de dépenses.

5. M. de Wit a souligné la différence fondamentale qui existait entre les banques commerciales et les organismes qui accordaient des microcrédits. Il a ainsi mis en garde contre l'idée d'obliger les banques commerciales à entrer dans ce domaine nouveau du microcrédit. Au contraire, pour sa part, il était favorable à l'idée de faciliter des alliances entre les banques et les organismes de microcrédit, en privilégiant la transparence et l'acquisition de bonnes pratiques de gestion, indispensables pour que ces organismes deviennent de bons clients des banques commerciales.

Débat

6. Répondant aux questions des participants, M. de Wit a attribué à l'absence de nantissement et de comptes vérifiés dans les microentreprises l'hésitation des banques commerciales à s'occuper directement de microcrédit, en raison des risques accrus.

7. Sur la question de savoir s'il est souhaitable que la puissance publique finance les organismes de microcrédit, certains participants ont eu une opinion différente de celle de M. de Witt, évoquant les risques de corruption et citant les restrictions qu'imposent les pouvoirs publics ou la banque centrale du pays à ce

type d'opérations. Les participants ont également examiné le rôle possible des gouvernements donateurs et des organisations internationales dans le développement du microcrédit. M. de Witt a évoqué à ce sujet un prêt que la Fondation sud-africaine de la petite entreprise avait obtenu auprès d'une banque néerlandaise, avec une garantie réduisant le risque de change fournie par un organisme public néerlandais. En outre, il a mentionné des exemples réussis de financement direct par les organismes donateurs bilatéraux, quand ceux-ci avaient repéré eux-mêmes des organismes locaux de microcrédit qu'ils avaient financés, voyant en eux des « leaders » ou des « gagnants » potentiels.

La structuration financière en Thaïlande

8. M. Singhakowin a fait un exposé portant sur la restructuration progressive du secteur financier en Thaïlande et sur les mesures encore nécessaires pour la mener à son terme. La crise financière qui a éclaté en 1997 était l'aboutissement d'une longue période d'investissements très importants et de croissance économique rapide alimentés par une vive expansion des opérations de prêt des banques intérieures et par des emprunts à l'étranger. Ce financement facile avait alimenté la spéculation, qui s'était portée sur les actifs réels et financiers, entraînant une multiplication par sept de l'indice des actions cotées en bourse et un quadruplement des prix pratiqués sur le marché immobilier durant la décennie précédant la crise.

9. Par suite de retraits massifs de fonds et de défauts de remboursement des prêts consécutifs à la crise financière, la part des prêts non productifs dans les bilans des banques avait atteint 48 % de l'ensemble de l'encours des prêts à la mi-1998. Un grand nombre d'institutions financières non bancaires et plusieurs banques commerciales ont ainsi fait faillite. Tentant de remédier à cette situation, le Gouvernement thaïlandais a suivi une stratégie de restructuration du secteur bancaire s'inspirant des principes du marché. Il s'est efforcé d'aider les institutions financières à restructurer leurs avoirs, notamment par un renforcement de la réglementation, par la réforme des institutions et du régime juridique de l'insolvabilité et de la faillite; le Gouvernement a créé un organisme chargé de restructurer la dette; des modifications ont été apportées à la fiscalité, pour faciliter ce processus. La réglementation bancaire a été rendue plus rigoureuse afin d'obliger les institutions financières encore en place à restructurer leur capital. Les restrictions imposées à l'acquisition de

banques thaïlandaises, par des intérêts étrangers, ont été levées afin de permettre des prises de contrôle par des banques étrangères afin de faciliter l'apport de nouveaux capitaux à ce secteur.

10. Ces mesures se sont traduites par une consolidation du secteur bancaire et ont nettement réduit le risque de nouvelles faillites parmi les banques. Cependant, les opérations de prêt n'ont pas été ranimées car, du fait du niveau encore très élevé des prêts non productifs (30 %), il a fallu accroître les provisions. Leur lente résorption peut être attribuée au fait que les institutions et la législation ne permettent pas encore complètement de résoudre le problème des prêts non productifs et d'empêcher de nouvelles faillites. Cela, à son tour, a dissuadé les investisseurs nationaux et étrangers de placer de nouveaux capitaux dans le secteur bancaire thaïlandais. Pour encourager la restructuration du capital des banques, il faut continuer à renforcer les institutions et le régime juridique des créances douteuses, de façon à instaurer un équilibre plus favorable dans le partage des risques.

11. En raison de la lenteur de la restructuration du capital des banques, on est de plus en plus favorable, en Thaïlande, à une plus grande intervention de l'État, par la création d'une société nationale de gestion des actifs bancaires, qui acquerrait les créances douteuses détenues par les banques. Cependant, une pareille mesure est susceptible d'engendrer à la fois des problèmes de fiscalité et de risque moral.

12. En outre, M. Singhakowin a fait observer qu'il fallait poursuivre la consolidation du secteur bancaire par des fusions et des acquisitions, selon les principes du marché, notamment par l'intervention de banques étrangères, ce qui obligerait à réviser la réglementation actuelle assez restrictive à cet égard.

Débat

13. Les participants ont examiné le rôle dominant exercé par les banques dans le secteur financier en Thaïlande et les perspectives d'amélioration d'autres institutions financières, par exemple sur le marché des obligations et des actions. M. Singhakowin a indiqué que le marché des actions, en Thaïlande, était actuellement dans une très mauvaise passe, alors que le marché des obligations, quoiqu'en plein essor, était encore peu important par le montant des fonds qu'il permettait de lever.

14. On a également débattu de la question de savoir si une entrée en force des banques étrangères permettrait de transférer des technologies bancaires et d'introduire un esprit nouveau dans la gestion des risques par les banques intérieures. Les banques étrangères ne représentent encore, en Thaïlande, que 10 % du secteur bancaire, de sorte qu'il est encore trop tôt pour apprécier leur impact car, si la technologie peut être transférée assez rapidement, la mentalité des dirigeants d'entreprise ne peut évoluer que graduellement.

Les nouveaux aspects de la crise financière asiatique et ses enseignements pour les responsables des politiques économiques nationales

15. M. Valdepenas a souligné les différences qui existaient entre les risques qui rendaient compte de la crise financière asiatique et ceux qui expliquaient les crises financières antérieures. Il a ensuite dégagé les leçons de ces crises pour les responsables politiques, dans l'optique des politiques et mécanismes financiers à mettre en place pour écarter les risques de nouvelle crise.

16. Parmi ces nouveaux risques financiers apparus en Asie durant les années 90 figurent le risque de change et le risque attaché aux taux d'intérêt. Il attribue leur origine à la libéralisation des mouvements de capitaux et des échanges commerciaux dans les pays de la région ainsi qu'à la mondialisation de l'activité financière, qui expliquent une augmentation des emprunts internationaux contractés par les grandes sociétés et par les banques de la région. De ce fait, ces nouveaux risques, venant s'ajouter aux risques inhérents à l'octroi de crédits, se sont manifestés surtout dans le secteur privé. Une fois que la crise a éclaté, son analyse, et la réaction mise en oeuvre, ont présenté de nombreuses lacunes. On a alors constaté combien on était démuni face aux effets de ce genre de crise.

17. Le cadre de règlement du problème de l'endettement excessif du secteur privé n'est pas encore entièrement défini, car les problèmes sont fondamentalement différents de ceux qui résulteraient d'une crise de balance des paiements ayant le secteur public pour origine. Or les dégâts causés sont profonds; les pays de la région se trouvent encore aux prises avec de nombreuses faillites de grandes sociétés et avec un endettement privé excessif. En outre, dans ces circonstances, il est beaucoup plus difficile de repérer les signes avant-coureurs d'une crise qui va éclater, faute de

données financières fiables, en particulier au niveau de chaque secteur ou de chaque entreprise.

18. M. Valdepenas a souligné qu'il fallait donc de meilleures données et de meilleurs instruments d'analyse pour mieux comprendre et mieux gérer ces risques nouveaux, et notamment de meilleurs moyens de gérer les réserves de devises et de suivre l'endettement des sociétés. Il a souligné aussi qu'il fallait renforcer les mécanismes financiers de gestion des risques, notamment en améliorant les instruments de protection contre le risque de change. La gestion des réserves de devises ne doit pas se borner au financement des importations, mais inclure aussi la prise en compte des mouvements de capitaux internationaux. Durant les crises, il est en effet essentiel de décourager les mouvements de capitaux fébriles, notamment la spéculation sur le change (correspondant à des transactions qui n'ont pas de contrepartie commerciale et qui n'ont pas de caractère obligatoire).

Débat

19. On a discuté du comportement « moutonnier » des investisseurs internationaux et de son effet sur le retrait massif de capitaux des pays asiatiques. Diverses opinions différentes ont été exprimées sur la question de savoir si des informations financières suffisantes auraient permis un retrait moins désordonné des investisseurs.

20. Les participants ont également demandé quel était l'impact profond de la crise sur le chômage et la pauvreté, et ont évoqué la nécessité de mettre en place des moyens de protection sociale. On a mentionné l'instauration d'une taxe sur les mouvements internationaux de capitaux, dont le montant pourrait être relevé lors d'une crise. Mais l'accord ne s'est pas fait sur l'efficacité d'un tel instrument contre les capitaux fébriles. Certains participants étaient convaincus au contraire qu'une taxe très lourde serait le seul moyen de modifier l'appréciation du risque par les spéculateurs.

La réforme du système des retraites au Chili

21. M. Somerville a présenté la réforme du système de retraite au Chili, introduite après l'effondrement du système de sécurité sociale par répartition géré par l'État à la fin des années 70.

22. Dans ce système, le financement des caisses de retraite dépendait du rapport entre le nombre de coti-

sants et le nombre de bénéficiaires. Comme ce rapport s'est rapidement détérioré durant les années 70 par suite de facteurs démographiques, et comme il n'y avait pas de corrélation entre les cotisations et les prestations, le financement des retraites n'était plus assuré.

23. La base du nouveau système mis en place en 1980 est le compte de capitalisation individuelle obligatoire géré par des caisses privées mais avec garantie publique. Cette garantie prévoit un niveau minimum de la pension versée aux participants ayant cotisé pendant plus de 20 ans, dans l'éventualité d'un épuisement de leur compte. Le Gouvernement chilien est également chargé de superviser le système et d'encourager l'épargne volontaire, ce qui ne peut qu'augmenter le fonds de pension de chaque individu. Celui-ci dispose néanmoins d'une certaine latitude dans la gestion de son compte, dans la forme de versement des prestations – annuités ou calendrier bien défini de versement – et quant à l'âge de la retraite. Le système couvre actuellement 60 % de la population active, mais 95 % des salariés, contre 10 % seulement des entrepreneurs individuels.

24. Les fonds placés dans cette caisse de retraite ont rapidement augmenté et atteignent actuellement 35 milliards de dollars, soit l'équivalent de 50 % environ du produit intérieur brut du Chili; à la fin de 1999, 322 000 pensions étaient ainsi versées. La structure des placements de la caisse est réglemantée par les pouvoirs publics, une part importante étant investie en obligations émises par les banques et en effets émis par la Banque centrale. Les fonds disponibles dans cette caisse ont permis aux banques de financer des prêts hypothécaires à long terme. Une proportion minoritaire de ces placements est investie à l'étranger, et une certaine proportion l'est dans des obligations et actions du secteur privé chilien. Le rendement de ces placements est en moyenne supérieur à 11 % par an, en termes réels à la fin de 1999. Le coût de la gestion représente environ 1 % des fonds gérés. Si le nombre d'administrateurs est limité par la loi à huit, ils ne constituent pas un cartel, mais sont au contraire sous la supervision de la Banque centrale.

Débat

25. On a demandé comment avait eu lieu le passage au système actuel et comment le Gouvernement avait repris les obligations contractées par le système antérieur, qui représentaient environ 7 % du PIB et repré-

sentait donc une charge onéreuse pour le budget, en particulier au début des années 80, époque où le déficit était important. On s'est demandé aussi si les pays en développement et les pays en transition pouvaient absorber l'importante demande de fonds publics qu'impliquerait une telle transition.

26. Certains participants ont demandé pourquoi le système avait été privatisé et si une caisse à financement public restructuré n'aurait pas pu fonctionner aussi bien. On s'est demandé aussi pourquoi le système actuel était pratiquement limité aux travailleurs salariés.

27. Les avantages du nouveau système de pensions ont fait l'objet d'un débat. M. Somerville a souligné l'influence positive de la nouvelle caisse de pensions sur la mobilisation de l'épargne et sur la croissance économique au Chili; il attribue à l'application du nouveau système une bonne part de l'augmentation du taux d'épargne au Chili au cours des années 80 et 90. Il a indiqué aussi que le système était un bon moyen d'orienter l'épargne intérieure vers l'investissement dans des sociétés chiliennes. En outre, un système de sécurité sociale fonctionnant bien est le meilleur des filets de sécurité. Un système similaire a été adopté ou est en cours d'adoption dans plusieurs autres pays d'Amérique latine et dans d'autres pays comme la Pologne.

II. L'investissement direct étranger, le financement des projets et le capital-risque

Président :

Asda Jayanama (Thaïlande),
Coprésident du Comité préparatoire

Participants :

Kenneth Rind,
partenaire fondateur du Israel Infinity
Venture Capital Fund, New York

André Van Heemstra,
Directeur chez Unilever,
Rotterdam (Pays-Bas)

Beatrice Rangel, conseillère du président
du groupe de sociétés Cisneros,
Caracas Rodney Harper,
Directeur chez Alcatel, Paris

Thomas Marshella, Directeur du Service de financement des projets et des équipements, Bank Loan Ratings, Moody's Investors Services, New York

Encourager le capital-risque dans les pays en développement et les pays en transition

28. M. Rind a rendu compte de la croissance du capital-risque aux États-Unis d'Amérique et en Israël, en évoquant plusieurs avantages particuliers propres à ce secteur et en tirant les leçons dont d'autres pays pourraient profiter. Alors qu'en 1979, le capital-risque, aux États-Unis, représentait une activité de 1 milliard de dollars géré par 25 fonds, avec 0,6 milliard de dollars investi dans 300 sociétés, en 2000 ce secteur représentait 120 milliards de dollars gérés par plus de 1 000 fonds de placement, détenant 110 milliards de dollars investis dans 7 000 sociétés. Aux États-Unis d'Amérique, cette croissance est encouragée par la faible fiscalité pesant sur les placements à long terme, par la possibilité pour les fonds de pension d'investir dans cette filière, par la facilité, pour les actionnaires, de se tourner vers d'autres placements sur le marché, par diverses incitations accordées à l'activité technologique, par une réduction des dépenses militaires et de la fiscalité, et par l'ouverture dans les universités de laboratoires qui coopèrent à des recherches, avec le secteur privé, et enfin par un large accueil donné aux entrepreneurs étrangers.

29. En 1986, Israël ne comptait que deux fonds de placement de capital-risque, représentant 30 millions de dollars, fonctionnant dans un climat alourdi par le socialisme d'État, par l'hostilité des pouvoirs publics à l'égard des entreprises en général et par la fuite des cerveaux vers les États-Unis. Israël avait alors une technologie militaire de première qualité mais ne comptait qu'une seule entreprise commerciale de classe mondiale et un tout petit nombre de groupes de recherche-développement, contrôlés par des intérêts étrangers. En 2000, il y avait au contraire 150 fonds de capital-risque gérant 6,5 milliards de dollars, répartis entre 4 000 nouvelles entreprises, dont plus de 100 offrant des placements internationaux à l'étranger. La vitalité des entreprises israéliennes se reflète dans les acquisitions réalisées par des multinationales dynamiques, telles que Microsoft, Cisco, Intel, Siemens et Marconi, et dans des investissements réalisés par des entités de première qualité telles que Telecom Italia,

Crédit Suisse, Ericsson, le Gouvernement singapourien, et Hyundai notamment. Le Gouvernement israélien a encouragé cette expansion en stimulant directement le développement des entreprises de pointe israéliennes. Parmi les mesures prises à cet effet figurent le financement initial remboursable des premiers travaux de recherche-développement, un financement américano-israélien d'amorçage des projets industriels et une aide publique aux pépinières d'entreprises technologiques, une période de dégrèvement fiscal et l'absence de double imposition pour les investisseurs extérieurs. L'arrivée en Israël de spécialistes hautement qualifiés, venant de la Fédération de Russie ou des États-Unis, a été un facteur notable dans cet essor. Le message, pour les gouvernements d'autres pays, est le suivant : constituer d'abord une solide infrastructure éducative, encourager la collaboration entre l'université et l'industrie, encourager les activités de recherche-développement de la part des étrangers, attirer les entreprises susceptibles de réaliser des investissements de portée stratégique et mettre en place des politiques propices à l'entreprise en général.

Débat

30. Les participants ont demandé si l'apport de capitaux venant des marchés américains et l'apport de spécialistes qualifiés venant des États-Unis ou de la Fédération de Russie ne faisaient pas d'Israël un cas tout à fait particulier. En l'absence de ces atouts atypiques, quelle peut être, par exemple, l'action de l'Argentine ou du Brésil, ou encore du Chili dans la dynamisation du capital-risque? En outre, le cas de l'Inde, avec son industrie des logiciels, n'est-il pas plus pertinent pour les pays en développement? M. Rind a admis que la Fédération de Russie en particulier avait apporté à Israël de précieuses ressources humaines, mais il a ajouté que les deux universités israéliennes de renommée mondiale avaient aussi joué un rôle de catalyseur tout à fait essentiel. Les pays devaient encourager une coopération étroite entre l'université et l'industrie et offrir aux nationaux qualifiés qui s'étaient expatriés des incitations au retour, notamment en apportant un appui à la recherche-développement, en prévoyant des avantages fiscaux et en aidant à créer des équipements. Pour lui, les pays comme l'Inde avaient accompli des progrès considérables en encourageant les investissements dans la « nouvelle économie » et pouvaient faire beaucoup plus, en mettant en oeuvre des incitations plus attrayantes, par exemple en éliminant les politiques comportant des mesures confiscatoires.

31. Alors qu'on lui demandait dans quelle mesure, dans les conseils d'administration et en qualité d'actionnaires, les investisseurs en capital-risque étaient « activistes », M. Rind a fait observer que d'ordinaire le représentant d'un fonds de capital-risque prenait son siège au conseil d'administration d'une entreprise s'il détenait déjà une participation située entre un sixième et un tiers du capital social de celle-ci.

Les critères appliqués par les sociétés qui investissent dans les pays en développement

32. M. Van Heemstra a exposé brièvement les politiques et les critères suivis par sa société en matière d'investissements étrangers. Unilever était une société multinationale, à localisations multiples, bien implantée dans les sociétés où elle opère, et désireuse de conduire ses affaires de façon responsable et viable à terme, notamment en encourageant l'emploi local, en aidant à relever le niveau d'éducation et en observant des normes d'environnement et de droit du travail qui sont conformes aux principes appliqués à l'échelle mondiale par elle, pour autant que les pays eux-mêmes appliquent ces normes de façon équitable.

33. Il a souligné qu'Unilever appréciait le rôle que joue l'investissement étranger direct dans le développement économique. Comme à l'avenir, l'accroissement démographique sera pour 95 % le fait des pays en développement et des pays émergents, où se produira aussi 70 % de l'augmentation de la consommation, la société Unilever s'attend à ce que 50 % de ses ventes et de ses investissements, à l'avenir, soient concentrés dans ce groupe de pays. L'investissement direct étranger constitue une ressource à long terme; il est à même de créer un cercle vertueux de l'enrichissement, en soutenant l'emploi, directement et indirectement, en favorisant la création locale de compétences, en introduisant la technologie dans la chaîne de l'offre et en apportant une impulsion à l'activité économique locale. Par exemple, la société emploie environ 6 000 personnes dans quatre pays d'Asie du Sud-Est, par des opérations qui, indirectement, créent 45 000 emplois de plus. Elle assure une formation professionnelle et fixe des normes de qualité dans le comportement professionnel des dirigeants, des employés et des fournisseurs locaux. En s'en tenant à son activité principale, Unilever, de plus en plus, est amenée à confier à des entreprises locales des fonctions qui ne sont pas essentielles, ce qui leur permet d'acquérir des connaissances techniques et de renforcer

ainsi leur compétitivité. Pourtant, l'investissement étranger direct a des limites. Il ne peut pas remédier aux effets de la faiblesse du système d'enseignement dans le pays, et ne peut assurer qu'une faible proportion de la formation brute de capital fixe dans l'économie du pays.

34. Unilever, comme d'autres sociétés, investit dans des pays qui présentent a) un régime politique et économique propice au bon fonctionnement de l'entreprise, et b) une administration de qualité, dans la stabilité politique. Les sociétés étrangères s'attendent à trouver des conditions équitables de concurrence et à être traitées avec équité par les pouvoirs publics, ce qui suppose que les droits de propriété intellectuelle soient pleinement reconnus. Des sociétés telles qu'Unilever s'attendent à une élimination progressive de ce qui fait obstacle à un fonctionnement efficace de l'entreprise (barrières tarifaires et non tarifaires) et des restrictions qui pèsent sur la propriété et la liberté de commercer. Ces sociétés ont une prédilection pour les marchés ouverts, régionalement intégrés, où la main-d'oeuvre est qualifiée. Elles s'attendent à ce que les pouvoirs publics investissent dans des équipements essentiels de bonne qualité. L'accession prochaine de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sera la pierre de touche de la façon dont le monde des affaires et les pays en développement peuvent se rencontrer sur un terrain commun nouveau. En fin de compte, cependant, la qualité de l'appareil politique et économique est une condition nécessaire mais non suffisante. Les entreprises s'attendent avant tout à trouver un bon potentiel de croissance et une bonne rentabilité. Les investisseurs internationaux se porteront vers les pays où le rapport entre le risque et le rendement leur paraît le plus favorable.

Dialogue

35. On a fait observer que l'intervenant avait décrit les décisions d'investissement telles qu'elles pouvaient s'appliquer à une activité commerciale menée par exemple aux Pays-Bas. Mais les investisseurs sont-ils disposés à aller plus loin et à accroître leurs investissements dans les pays en développement et les pays émergents? Quelles mesures supplémentaires faut-il prendre pour développer l'économie des pays d'accueil? Un second participant a demandé si une société pouvait être seule à respecter l'éthique de l'entreprise dans des situations où ses concurrentes s'en préoccupaient beaucoup moins. Le moment n'est-

il pas venu d'envisager de codifier les normes de conduite et de conclure des accords internationaux sur les investissements pour que les normes de comportement éthique des grandes sociétés ne soient pas simplement facultatives? Un troisième participant a admis qu'Unilever était une société connue pour la qualité de son comportement éthique, mais il a demandé dans quelle mesure la société avait vraiment traduit ses conceptions dans les directives données en matière de placements à ses caisses de pensions, qui avaient accumulé des dizaines de milliards de dollars déjà placés.

36. D'autres participants ont fait observer que l'élément qui était sans doute déterminant pour rendre compte des investissements directs étrangers était la taille des marchés, comme le montrait le fait que les investisseurs s'intéressaient avant tout à des pays tels que la Chine et le Brésil. On a demandé dans quelles circonstances une société comme Unilever pouvait être amenée à investir dans des marchés de petite taille. Quelques commentateurs ont rappelé que les investisseurs semblaient avant tout se préoccuper de ce qui se passait du côté de l'offre, quand ils envisageaient un investissement direct étranger. Le niveau global de ces investissements directs étrangers avait augmenté, mais c'était le fait de quelques pays seulement. Plus de 50 pays pauvres, qui avaient néanmoins obtenu de bons résultats dans leurs réformes économiques et dans la gestion des affaires publiques étaient toujours privés, en fait, d'investissement directs étrangers notables, de sorte que la question était de savoir comment aménager la situation du côté de l'offre pour renforcer la capacité d'absorption de ces pays et donc d'accroître la demande. Comment par exemple des pays pauvres pouvaient-ils investir dans des travaux d'équipement pour attirer les investisseurs s'ils manquaient eux-mêmes de ressources et s'ils ne recevaient pas d'aide publique au développement (APD)? Il fallait donc trouver un moyen de sortir de ce cercle vicieux et de donner au processus d'investissement lui-même une plus grande profondeur.

37. M. Van Heemstra a souligné qu'Unilever ne considérerait pas du tout que les pays en développement sont tout naturellement disposés à accueillir les investissements étrangers; il a pris en exemple diverses activités récentes de sa société au Viet Nam. La société Unilever restait désireuse de préserver une relation dynamique et constructive avec les petites et moyennes entreprises locales et voulait s'acquitter de ses responsabilités sociales, s'agissant notamment de la formation

locale, du perfectionnement professionnel et de la diffusion de la technologie mais aussi de questions telles que la sécurité publique ou le respect des normes d'hygiène et d'environnement. Cette démarche n'était nullement inspirée par une préoccupation de charité, mais bien plutôt par la reconnaissance du fait que les entreprises ne prospèrent que dans des sociétés qui elles-mêmes sont prospères. Sur la question de l'élargissement des obligations des grandes sociétés, la solution ne réside pas dans l'imposition de l'extérieur de normes restrictives. La volonté de s'acquitter de leurs responsabilités sociales doit être, pour les entreprises, une motion éthique interne que les sociétés doivent appliquer avec conviction et volontairement.

38. S'agissant de directives sur les placements des caisses de pensions des grandes sociétés, M. Van Heemstra a fait observer que ces caisses n'avaient que tout récemment été libéralisées et qu'elles en étaient encore à définir elles-mêmes leurs propres critères en fait d'investissements. Les responsables de leur gestion avaient des responsabilités fort diverses et il n'était donc pas possible de leur imposer une certaine conception qui serait propre à l'entreprise. Il a admis par ailleurs que la taille du marché était souvent un élément décisif dans le choix des investisseurs et qu'en s'intéressant à de vastes marchés, comme l'Indonésie, Unilever cherchait à tirer profit des économies d'échelle, car ses produits pourraient être moins chers si le nombre de clients augmentait. Certains marchés de petite taille sont attrayants pour d'autres raisons opérationnelles, et pourraient le devenir plus encore si des politiques d'intégration régionale ou sous-régionale étaient mises en oeuvre. S'agissant de ce qu'on appelle l'approfondissement du processus d'investissement, Unilever ne considère pas que les 7 000 emplois créés au Viet Nam, les 13 000 emplois créés en Indonésie soient négligeables pour les nations concernées. Les autres facteurs qu'il avait mentionnés, qui pouvaient stimuler les économies locales, ne devaient pas non plus être méconnus. Il demeure cependant qu'une des grandes tâches auxquelles la communauté internationale ne peut pas se dérober est celle d'aider les pays pauvres à participer plus équitablement à la mondialisation, à en retirer de plus grands avantages, notamment par le truchement des investissements directs étrangers. Il y a là un défi majeur que tous les secteurs doivent s'efforcer de relever ensemble.

39. Enfin, un participant a fait observer que si Unilever prêchait la bonne gouvernance parmi les pays pau-

vres, la société elle-même, apparemment, préférait, pour les entreprises, le principe de l'autorégulation. Quels critères la société Unilever appliquait-elle aux études d'impact social ou environnemental, quelles étaient ses pratiques en matière d'audit et comment vérifiait-elle indépendamment que l'intérêt général et les intérêts des actionnaires étaient bien respectés?

40. M. Van Heemstra a répondu que quand une société parvenait à inspirer à son personnel un enthousiasme suffisant pour l'idée qu'elle devait s'acquitter de ses responsabilités sociales et éthiques, les résultats à cet égard sont meilleurs. Cependant, Unilever souscrit activement aux principes de l'obligation de rendre des comptes sur le plan financier, sur le plan social et sur celui de l'environnement, à la faveur d'audits menés indépendamment, et par des projets thématiques d'intérêt général menés dans le monde entier dans des domaines tels que la pêche viable à terme, l'agriculture écologiquement rationnelle et la propreté de l'eau. Ainsi, dans ses propres structures, Unilever avait créé un conseil de l'environnement et publié des études sur ce sujet sur le site Internet de la société, pour montrer comment elle se montre à la hauteur de ses intentions déclarées.

Les investissements directs étrangers dans les pays en développement

41. Mme Rangel a examiné les conditions du succès de l'investissement direct étranger dans les marchés émergents et les conditions favorisant l'investissement direct étranger. Les pays d'accueil exigent que, sur leur marché, les investisseurs respectent les choix du consommateur, protègent ses droits et lui fournissent des produits de qualité et contribuent au progrès technique. Ces pays s'attendent à ce que les produits répondent à leurs besoins et soient adaptés aux marchés locaux. Les investisseurs potentiels doivent donc d'abord s'entretenir longuement avec les salariés, les actionnaires et les acteurs sociaux en général afin d'expliquer leurs objectifs, leur optique, leurs coûts et leurs calendriers. Le réalisme s'impose donc quand il s'agit d'expliquer aux partenaires ce qu'on espère. On peut offrir des incitations, par exemple des options sur titres, des primes, mais surtout une formation, ce qui est un élément critique dans le secteur des services.

42. Les responsables des sociétés étrangères qui veulent investir doivent être à l'écoute des collectivités locales, apaiser les craintes que le changement attendu peut leur inspirer et les aider à affronter les difficultés

de la « nouvelle économie ». L'éducation, en particulier le perfectionnement professionnel dans le domaine de l'informatique, est une aspiration populaire de première importance. La coopération entre les milieux d'affaires et les pouvoirs publics est de nature à aider les collectivités locales à rattraper leur retard.

43. Les investisseurs étrangers s'attendent à trouver dans le pays une certaine stabilité de l'économie, notamment une monnaie stable, des pouvoirs publics forts et efficaces, une politique de la concurrence assurant l'égalité des conditions initiales de l'activité économique, des preuves tangibles d'un bon développement des institutions, des moyens de résoudre pacifiquement les grands problèmes sociaux, et une législation capable de protéger les consommateurs et les investisseurs. Les investisseurs s'attendent aussi à trouver un capital humain de qualité, des connaissances bien assimilées, qui peuvent au besoin être développées par la mise en place de structures informatiques locales et par la pénétration progressive d'Internet. L'expérience acquise par le groupe Cisneros montre que l'éducation est l'investissement le plus rentable que les sociétés et les pouvoirs publics puissent faire, et Mme Rangel demande donc instamment à la Banque mondiale, à la Banque interaméricaine de développement et aux gouvernements de coopérer à la mise en valeur des ressources humaines.

Débat

44. Un certain nombre de questions ont été posées, concernant notamment le fait de savoir s'il était crucial que les pays en développement aient des politiques en matière de concurrence, étant donné que certains investisseurs recherchaient des positions de monopole sur les marchés locaux et comment les investissements étrangers directs pouvaient davantage contribuer au financement mondial pour le développement, en particulier dans les pays les plus petits, compte tenu du fait que 12 pays recevaient 80 % de toutes les entrées de capitaux, dont plus de la moitié allait à seulement deux grands pays, la Chine et le Brésil. La Chine n'était dotée ni d'une politique relative à la concurrence ni d'une véritable politique de protection du consommateur; comment le groupe Cisneros définissait-il la stabilité du marché du travail, la liberté d'action des syndicats et le dialogue avec les parties prenantes?

45. Les participants ont noté que, si la taille du marché était importante, il n'en restait pas moins que l'investissement étranger direct par habitant était plus

élevé dans certains marchés plus petits. Le défi était, pour les pays de moindre taille, d'acheminer l'assistance technique par des intermédiaires ayant une longue expérience du développement du secteur privé, comme par exemple la Société financière internationale de sorte à présenter davantage d'intérêt pour les investisseurs. Les ressources humaines locales revêtaient une importance essentielle s'agissant de la qualité et de la quantité des investissements. Les participants ont également demandé si le groupe Cisneros pouvait donner des exemples de progrès qualitatifs dans les domaines de l'éducation, des droits de l'homme et des libertés et si l'accroissement de la capacité nationale d'enregistrement des noms de domaines locaux aux fins de l'expansion d'Internet constituait une priorité absolue pour aider les pays à tirer parti de la révolution informatique, qui modifiait la nature de la propriété et de la richesse.

46. Mme Rangel a répondu que la concurrence était essentielle pour protéger le choix des consommateurs, constituer des capitaux locaux et instaurer des relations de confiance et a évoqué les avantages à long terme que présentait, pour un pays, la possibilité de choisir par exemple entre des installations de communication terrestres ou par satellite. Il était indéniable que par sa taille, la Chine constituait un marché autonome intéressant, mais des pays moins grands pouvaient également voir leur économie progresser en fournissant des biens et des services à l'économie mondiale. Dans un marché du travail stable, les pays ne changeaient pas fréquemment de règles et les entreprises prenaient des engagements à long terme dans le domaine de la mise en valeur des ressources humaines. Deux exemples d'investissements locaux dans le secteur de l'enseignement, liés aux investissements étrangers directs, venaient à l'esprit de Mme Rangel. En utilisant un espace de répéteur gratuit sur le service par satellite de DirectTV, aux fins du téléenseignement, 2 000 enseignants des zones rurales d'Amérique latine suivaient un recyclage grâce à l'industrie du spectacle. En outre, le groupe Cisneros patronnait un canal d'enseignement non commercial qui atteignait 37 000 écoles latino-américaines chaque jour.

47. Mme Rangel a également reconnu qu'il existait des possibilités d'utiliser l'assistance technique au moyen de toute une gamme de sources en plus de la Banque interaméricaine de développement et de la Banque mondiale, pour donner des moyens d'action aux enseignants et aux communicateurs et créer un

climat propice à l'investissement étranger direct, que la fourniture de ressources et de connaissances techniques aux fins du développement des techniques de l'information et de la communication constituait une priorité importante pour les pays en développement et que des associations entre le secteur public et le secteur privé étaient le meilleur moyen d'atteindre cet objectif.

Investissements technologiques dans les pays en développement (Comblant la fracture numérique)

48. M. Harper a rappelé que le comblement de la fracture numérique avait constitué une priorité essentielle pour les chefs d'État et de gouvernement réunis lors du Sommet d'Okinawa du Groupe des huit grands pays industrialisés. Si l'on pensait qu'un utilisateur d'Internet sur deux était en ligne directe aux États-Unis contre 1 sur 250 en Afrique, les perspectives de développement étaient manifestes, même si certains pays en développement étaient préoccupés par la sécurité de l'information. Pour progresser, il ne fallait pas utiliser des applications Internet identiques à celles du Nord, qui desservaient uniquement des créneaux de marché dans le Sud. Il fallait plutôt faire de l'Internet un mécanisme privilégié de développement économique, qui offrirait des services adaptés aux utilisateurs finaux et compenserait l'absence de certaines infrastructures (par exemple dans le domaine des transports, de la santé, de l'approvisionnement en denrées alimentaires et de la logistique). M. Harper a cité à titre d'exemple toute une gamme de services de proximité sur la toile dans les pays en développement et a suggéré certains facteurs essentiels aux fins du décollage d'Internet, y compris une liaison spécialisée à très large bande, un accès commuté plus important et une information comportant une forte valeur ajoutée locale. Les associations étaient un autre facteur essentiel. Les pouvoirs publics, les sociétés de services et les fournisseurs de contenu, ainsi que les institutions financières, les autres fournisseurs, les ONG et l'Organisation des Nations Unies devaient s'associer pour mobiliser un financement aux fins des projets et créer des produits à forte valeur ajoutée dans cet important secteur de croissance. Les nouveaux venus sur le marché des techniques d'information et de communication disposaient de leurs propres moyens de financement et les partenaires locaux privés étaient vivement incités à lancer des jeunes pousses.

Débat

49. Un participant a constaté que des initiatives relatives à l'information et la technologie, comme par exemple le projet Info-kiosk en Inde, avaient démontré que les réseaux de télécommunication pouvaient permettre de répondre à une large gamme de besoins de développement dans les secteurs de la santé, de l'agriculture et dans d'autres secteurs. La tâche qui incombait aux organismes des Nations Unies, comme par exemple le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), était de développer ces initiatives. Il restait à savoir comment le processus de financement aux fins du développement pouvait aider à résoudre ce problème. Deux participants ont demandé ce que les sociétés de télécommunication attendaient des pays en développement, par exemple, pour ce qui est de réduire les obstacles à l'utilisation accrue d'Internet dans leurs sociétés et de l'Organisation des Nations Unies.

50. M. Harper a répondu que l'essentiel était d'adopter une optique de partenariat. Les facteurs nécessaires au succès étaient la volonté politique, la conception de projets bien définis et viables, le financement des projets et le désir de partager les risques. Des sociétés comme Alcatel étaient actives dans le domaine de la conception technique et de l'exploitation. Il fallait établir des relations entre ces sociétés et les pouvoirs publics et d'autres agents. Le rôle de l'Organisation des Nations Unies était de rapprocher des partenaires éventuels pour qu'ils puissent échanger des idées, de faciliter les débats et de promouvoir des conceptions communes. Des organismes comme la Banque mondiale pouvaient instaurer la confiance dans des projets relatifs à l'information et à la technique en y participant directement.

**Financement de projets et d'infrastructures
par l'emprunt dans les pays
dont l'économie décolle**

51. M. Marshella a expliqué que sa spécialité était le financement des projets, non l'évaluation des risques posés par les emprunts obligataires. L'analyse des projets financés par l'emprunt était une discipline relativement récente et consistait essentiellement à se protéger contre des risques de dégradation de la situation en faisant preuve de jugement, alors que la demande mondiale (1 à 2 billions de dollars) dépassait très nettement l'offre. Les investisseurs privés finançaient les emprunts à hauteur d'environ 71 milliards de dollars. Leur

rôle était devenu essentiel lorsque, pendant la période de prospérité du milieu des années 90, les pays dont l'économie décollait ont cherché des capitaux à l'extérieur. M. Marshella a décrit l'expérience des investisseurs dans la dette, en premier lieu les investisseurs institutionnels des États-Unis en emprunts et obligations.

52. Près de 70 % des projets asiatiques financés par l'emprunt qui avaient été cotés au milieu des années 90 ont été déclassés ou ont été révisés à la baisse par Moody's. La moitié est en cessation de paiement et parmi le reste, seul un projet est encore coté pour des investisseurs éventuels. Depuis lors, les investisseurs dans les projets et l'infrastructure ont transféré leurs avoirs dans des économies parvenues à davantage de maturité qui ont recherché des apports de capitaux privés moyennant la cession d'actifs et la restructuration des monopoles (par exemple, l'alimentation en électricité). À l'évidence, les investisseurs se sont rendus compte que le rapport risques/rémunération était meilleur en dehors des pays émergents.

53. Ceci était dû à plusieurs facteurs. La plupart des projets financés par l'emprunt dans des marchés naissants sont libellés en monnaie locale et subissaient donc le contrecoup des fluctuations monétaires et des dévaluations. Alors que les conditions du marché asiatique se sont détériorées, des risques cachés difficiles à contrôler dans le passé sont apparus et les risques liés au change ont prédominé, ce qui a modifié la manière de voir des investisseurs et les a poussés à abandonner ce secteur. De nos jours, on a fait appel aux instruments de couverture pour contrebalancer les risques, mais il restait à savoir comment financer les projets sur cette base. Il était également important, dans tout pays dont l'économie décolle, de comprendre le rôle fondamental des mécanismes juridiques en matière de protection des droits des créanciers. Les investisseurs ne répugnaient pas à prendre certains risques, mais l'essentiel était de savoir exactement quelle en était la nature et ce qui pouvait être fait pour réduire l'incertitude. Cela n'était pas possible dans la confusion actuelle. Il fallait résoudre ces problèmes si l'on voulait que les capitaux privés retournent dans les pays dont l'économie décolle.

Débat

54. Les débats ont notamment porté sur les points ci-après :

a) Comment la communauté internationale devrait-elle combler l'écart qui existait entre l'Organisation des Nations Unies, qui avait pour objectif de diminuer la pauvreté extrême de moitié d'ici à 2015 et le monde de la finance qui mettait l'accent sur la complexité et les risques élevés de l'investissement dans les pays en développement? Sur quelles mesures concrètes les pouvoirs publics devraient-ils axer leur action pour réduire les incertitudes et combler l'écart?

b) Étant donné que, du fait de leur mobilité, les capitaux privés échappaient aux mesures de gestion de l'incertitude que pourraient prendre les pouvoirs publics, comment pouvait-on encourager ceux qui évaluent la rentabilité à examiner les risques à plus long terme? Ne convenait-il pas aussi d'évaluer le manque à gagner lié au fait de ne pas octroyer un financement aux pays pauvres?

c) L'objectivité des plafonds par pays fixés par les organismes de financement de la dette étant sujette à caution, était-il nécessaire de disposer de normes internationales de manière à évaluer correctement les risques des projets et d'un organe mondial pour contrôler ces normes?

d) L'annulation de la dette que les pays en développement n'étaient pas en mesure de rembourser n'aiderait-elle pas à réduire les incertitudes? Les agences d'information financière seraient-elles en faveur d'une telle mesure ou s'y opposeraient-elles?

e) Ne faudrait-il pas tenir compte d'avoirs nationaux, comme par exemple l'or ou les produits de base tels que le pétrole, lorsqu'on évaluait les risques?

55. Un participant a constaté que lorsqu'une agence d'information financière comme Moody's déconseillait de financer un projet, cela voulait simplement dire qu'un projet ne pouvait pas être financé sur une base commerciale. Les projets pouvaient en fait être financés par des sources multiples au titre de montages associant tout une gamme d'instruments, allant des dons jusqu'aux prêts intégralement commerciaux. Moody's pouvait offrir aux pays un service d'analyse des projets qui permettait de faire apparaître les faiblesses dont devraient tenir compte d'autres formes de financement. Moody's pouvait également coter les ONG sur le marché du microcrédit pour les aider à pouvoir prétendre à un financement de type commercial.

56. M. Marshella a constaté que les cotes constituaient uniquement un indicateur pour les investisseurs.

Les agences d'information financière n'étaient pas des arbitres. Elles fournissaient des évaluations concrètes mais ne donnaient pas leur aval aux politiques nationales. S'agissant de l'évaluation du manque à gagner, il fallait bien voir que le financement de la dette était une obligation contractuelle et que les investisseurs voulaient des certitudes. Les délais dans lesquels les opérations devenaient rentables n'étaient pas invariables et pouvaient s'allonger en conséquence d'autres facteurs. Quant au fait de compenser les risques de change en mettant de côté des matières premières de valeur comme le pétrole ou l'or, à titre de nantissement, M. Marshella est convenu qu'un élément à cet effet pourrait être inclus dans certains projets solides sur le plan structurel, étant entendu que le produit de base serait évalué dans la même monnaie que le prêt. S'agissant de l'exactitude de l'évaluation des risques, il a signalé que les agences d'information financière évaluaient les risques sur une base relative et sur une base absolue et que les plafonds par pays étaient un facteur pertinent. Les agences fournissaient également des renseignements supplémentaires que les investisseurs consultaient. Quant à l'annulation de la dette, M. Marshella a souligné que les agences d'information financière ne cherchaient pas à approuver certaines politiques ni à recommander des mesures particulières, ce qui relevait des pouvoirs publics. Elles seraient toutefois disposées à aider les pays à évaluer les risques liés à des projets, selon les modalités suggérées précédemment par un participant.

III. Autres flux de capitaux privés

Animateur :

Jørgen Bøjer,
Ambassadeur du Danemark
et coprésident du Comité préparatoire

Membres du groupe :

Cheryl Hesse,
Conseillère principale
à Capital International (Los Angeles)

Francesco Anania,
Sous-Directeur du Département
des financements structurés au Medio
Credito Centrale (Rome)

Yoshiyuki Fujisawa,
Président du Conseil d'administration
de la Banque industrielle japonaise (Tokyo)

Hanns Michael Holz,
Directeur du Département des affaires
publiques internationales à la Deutsche
Bank (Francfort)

La gouvernance d'entreprise dans les marchés émergents : le point de vue d'un investisseur

57. Mme Hesse a défini la gouvernance d'entreprise comme étant la confluence des lois, réglementations, codes de conduite et régimes judiciaires régissant les rapports entre les actionnaires, la direction et les administrateurs des entreprises. Nombreux sont les organismes, depuis les marchés boursiers, comme la bourse de Hong Kong, jusqu'aux investisseurs institutionnels, tels le California Public Employees Retirement System, en passant par les institutions intergouvernementales, comme l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), à avoir adopté des codes de conduite et des guides des pratiques optimales. Ces codes définissent trois grandes caractéristiques de la gouvernance d'entreprise : la transparence, l'équité et l'obligation de rendre compte de la gestion.

58. La gouvernance d'entreprise a des répercussions importantes sur les économies émergentes; de fait, l'accent est de plus en plus souvent mis sur la bonne gouvernance d'entreprise tant par les investisseurs que par des groupes très différents, tels que le Forum asiatique sur la gouvernance d'entreprise, l'initiative du secteur privé kényen en faveur de la gouvernance d'entreprise (Kenyan Private Sector Initiative for Corporate Governance) et le Comité coréen de l'économie participative qui défend des valeurs comme la solidarité dans le cadre d'une démocratie participative. L'Allemagne a créé un marché boursier où seules sont cotées les entreprises qui se conforment à certains principes de gouvernance et le Brésil envisage d'adopter une solution similaire. Plus de 330 représentants venant de 25 pays ont participé à une réunion de l'International Corporate Governance Network, qui s'est tenue à New York dans le courant de l'été 2000.

59. L'importance donnée à la gouvernance d'entreprise s'explique par plusieurs facteurs, notamment la progression des privatisations et la crise financière asiatique de 1997, qui a gagné d'autres marchés émergents. Dans de nombreuses opérations de privatisation, la libéralisation des marchés financiers semble avoir devancé la mise au point de bonnes pratiques de gouvernance d'entreprise. La crise financière qui a frappé l'Asie en 1997 a montré qu'il était risqué

d'investir dans des pays où les pratiques de gouvernance d'entreprise étaient insuffisantes. La faillite de quelques entreprises, due en partie aux carences de la réglementation des marchés financiers et à une incapacité à protéger les actionnaires minoritaires, a alimenté un climat d'incertitude, lequel a rapidement nui à des pays entiers.

60. Les investisseurs internationaux ont collaboré avec les autorités des pays en développement aux fins d'encourager des réformes. Cet effort mutuel est inséparable du phénomène d'intégration des marchés mondiaux, auquel tant les investisseurs que les pays en développement doivent s'adapter.

61. Les investisseurs très présents dans les économies émergentes, tels que Capital International, mettent de plus en plus l'accent sur la réforme des pratiques de gouvernance d'entreprise. Ils ont conscience qu'il faut poursuivre et élargir la réflexion sur la gouvernance d'entreprise, non seulement dans les pays dont l'économie décolle mais aussi dans les pays développés. Ils savent en outre qu'il n'y pas de solution uniformément applicable à tous les pays : la réforme des modes de gouvernance d'entreprise doit tenir compte des conditions, de l'histoire et de la culture propres à chaque pays. Les investisseurs sont déterminés à appuyer les réformes, mais ils entendent aussi protéger les placements financiers contre les risques qu'entraînent les dérapages en matière de gouvernance d'entreprise.

Débat

62. Plusieurs intervenants ont insisté sur le fait que la gouvernance d'entreprise pouvait aider les pays en développement à se procurer davantage de capitaux, à un moindre coût. Elle n'est cependant pas la panacée aux grands problèmes des pays en développement. La mondialisation des marchés ne va pas nécessairement de pair avec des chances égales pour tous, et la difficulté consiste à atteindre des niveaux de développement équitables dans les deux cas. Par ailleurs, la gouvernance d'entreprise en est encore à ses balbutiements, y compris dans les pays développés, et l'on s'efforce de plus en plus de mettre l'accent sur la responsabilisation sociale, parfois à la demande des clients. Par exemple, un grand fonds de pension américain, California Public Employees Pension Fund, a récemment assorti ses investissements internationaux de conditions ayant trait aux droits de l'homme. Il n'en demeure pas moins que les considérations économiques et financières restent le

principal critère sous-tendant les décisions d'investissement. L'annulation de la dette est l'un des cas où il est malaisé de concilier les intérêts des actionnaires et ceux d'autres acteurs.

Flux de capitaux privés dans les pays en développement

63. M. Anania a dit que Medio Credito Centrale (MCC) fonctionne aussi bien comme banque d'affaires spécialisée dans le financement de projets et d'exportations que comme banque de développement chargée de gérer les prêts concédés à des conditions de faveur par le Gouvernement italien aux pays en développement. Exemples à l'appui, il a montré comment, de par son double rôle, MCC parvenait à inciter les investisseurs étrangers à s'implanter dans les pays en développement.

64. En tant que banque d'affaires, MCC s'occupe aussi bien du financement de projets que du financement des entreprises. Dans le premier cas, il s'agit de projets dans des secteurs ayant des besoins d'investissement importants, comme les infrastructures, l'énergie, la pétrochimie, les télécommunications et l'environnement. Les opérations sont organisées de telle sorte que les risques sont partagés également entre les différents participants (secteur public, investisseurs privés, organismes de prêt, maîtres d'oeuvre, acheteurs, fournisseurs, opérateurs). Le financement d'un projet dont le dossier a été bien monté peut provenir de capitaux privés, sous forme d'actions détenues par des actionnaires et des investisseurs privés; d'émissions d'obligations sur le marché privé; de prêts subordonnés et de prêts commerciaux standard. M. Anania a illustré son propos en citant l'exemple d'une aciérie en Égypte, d'une centrale électrique au Pakistan et d'une autre centrale au Maroc.

65. Dans le second cas, à savoir le financement des entreprises, les capitaux privés trouvent le chemin des pays en développement sous forme d'engagements de prise de participation et de prêts. Il s'agit d'opérations où des entreprises de taille moyenne consentent des investissements en capital fixe, sous forme de participation mixte, notamment dans le secteur industriel (mécanique, textile, papeterie, etc.). Le cas type est celui d'une entreprise italienne de taille moyenne qui, désireuse de trouver des débouchés à l'étranger, investit dans une entreprise locale. L'entreprise italienne commence par acheter une partie des actions, puis elle modernise les machines de l'entreprise locale en finan-

çant la restructuration par l'émission de nouvelles actions et le recours à l'endettement. MCC a financé plusieurs projets de ce type dans les pays en développement, en particulier en Inde et en Chine.

66. MCC gère en outre les prêts consentis à des conditions de faveur par le Gouvernement italien aux pays en développement. Ces prêts servent à financer des initiatives privées et publiques qui s'inscrivent dans le cadre de programmes multilatéraux à long terme exécutés par les gouvernements concernés. Ces 20 dernières années, MCC a géré pour le compte du Gouvernement italien plus de 450 prêts à des conditions de faveur pour un montant total d'environ 7 milliards de dollars, lesquels ont essentiellement servi à financer des équipements collectifs. Depuis quelques années, on fait appel à un nouveau type de ligne de crédit pour inciter les petites et moyennes entreprises à investir. Des projets dans les secteurs de l'industrie et de l'agroalimentaire ont ainsi pu voir le jour sous forme d'entreprises en coparticipation.

67. Les crédits sont accordés aux banques centrales locales, lesquelles les prêtent ensuite à des conditions très favorables aux entreprises en coparticipation, par l'intermédiaire des banques locales. Ce mode de financement, dont ont récemment bénéficié la Tunisie et l'Égypte parmi d'autres pays, a été très concluant et de nombreuses entreprises italiennes ont investi des fonds sous forme d'actions afin d'établir des entreprises en coparticipation.

Prêter aux pays dont l'économie décolle : le point de vue d'un banquier

68. M. Fujisawa a décrit le Japon comme étant un pays à forte épargne, stable, dynamique et égalitaire. Il a jugé que transposer le modèle japonais aux pays en développement était difficile pour deux raisons. D'une part, ces pays sont fortement tributaires des flux de capitaux et, d'autre part, les flux de capitaux sont très instables. Il importe donc d'accentuer la coopération régionale dans ce domaine.

69. En ce qui concerne les conditions qui doivent être réunies en vue d'attirer les investisseurs étrangers, M. Fujisawa a mis l'accent sur les pratiques financières saines et la gouvernance d'entreprise. Par ailleurs, stimuler les marchés financiers intérieurs aux fins de lever des capitaux à long terme est indispensable. Il faut aussi effectuer une analyse approfondie des risques et des perspectives de retour sur investissement.

70. Pour investir dans les pays en développement, le secteur privé doit en outre être épaulé par un milieu porteur, où trouvent place l'obligation de rendre compte de la gestion, la transparence et la stabilité.

71. Les fonds privés et les fonds publics se complètent mutuellement et jouent un rôle fondamental dans l'instauration d'un développement durable dans les pays en développement. Le Japon s'enorgueillit d'être le premier fournisseur d'aide publique au développement.

Débat

72. Certains représentants d'organisations non gouvernementales ont eu le sentiment que les conditions imposées par le FMI favorisaient les entreprises des pays développés au détriment des citoyens des pays en développement et méritaient donc d'être levées, notamment au vu des conséquences discutables qu'elles entraînaient.

73. De l'avis des participants, les mesures de contrôle des mouvements de capitaux imposées par les pays en développement sont très controversées, même dans les situations d'urgence. Elles représentent un surcoût pour les investisseurs, qui doit apparaître dans l'analyse des risques et du retour sur investissement et qui peut inciter les investisseurs à transférer les capitaux ailleurs.

Deutsche Bank : le civisme d'entreprise dans les pays dont l'économie décolle

74. M. Holz a souligné que la Deutsche Bank ne méconnaissait pas l'importance des pays en développement pour son succès présent et futur, ni la responsabilité qui incombait aux multinationales s'agissant du renforcement des capacités locales et de l'établissement d'associations civiles viables dans les pays en développement.

75. La mondialisation offre une occasion sans pareille pour aller de l'avant, donner une assise solide aux collectivités et établir des sociétés stables. Cela ne sera toutefois possible que si elle bénéficie très largement au plus grand nombre, notamment à ceux qui vivent en marge des grands courants économiques. Il ne s'agit pas seulement d'un impératif moral mais aussi d'une nécessité. À court terme, les entreprises ont probablement tout intérêt à désamorcer les mouvements populaires opposés à la mondialisation, lesquels sont bien organisés et vont en s'amplifiant. À long terme, il en va peut-être de la survie des entreprises, argument peut-

être le plus décisif pour les inciter à agir. Pour stimuler la croissance économique, moteur de l'expansion et de leur propre développement, les entreprises doivent lever les obstacles de la pauvreté et de l'ignorance qui tiennent à l'écart des marchés, de l'indépendance et de la prospérité économiques tant d'habitants de la planète.

76. La Deutsche Bank estime qu'elle se doit d'aider à atténuer les effets du changement sur les populations les plus vulnérables. À cette fin, elle a établi un fonds de développement par le microcrédit, grâce auquel les programmes locaux de microcrédit peuvent obtenir des prêts subordonnés qui font office de garantie et permettent de solliciter des prêts auprès des banques locales.

77. L'établissement de relations normalisées avec les banques commerciales locales est une étape essentielle pour que les programmes de microcrédit cessent d'être tributaires de l'aide des donateurs. Le fonds de développement par le microcrédit de la Deutsche Bank bénéficie actuellement à des programmes de microcrédit au Chili, au Mexique, en Afrique du Sud, en Inde, au Pakistan et en Colombie.

78. La Deutsche Bank ne s'est pas seulement engagée en faveur du développement durable en faisant du microcrédit un instrument de lutte contre la pauvreté; elle a aussi mis l'accent sur le strict respect de normes environnementales et les énergies renouvelables. Elle peut s'honorer de participer à plusieurs mécanismes partageant des objectifs similaires, notamment le Conseil mondial des entreprises pour le développement durable, l'initiative concernant les services financiers du PNUE et le Pacte mondial du Secrétaire général.

79. La Deutsche Bank s'est donné pour mot d'ordre : « Une vision globale pour une action locale », en d'autres termes même si les marchés sont différents et requièrent des méthodes et des approches distinctes, les problèmes sont souvent analogues d'un pays à un autre.

Débat

80. Medio Credito Centrale a montré comment l'appui aux petites et moyennes entreprises dans les pays en développement contribuait à stimuler la croissance économique locale, à atténuer la pauvreté et à réduire les inégalités.

IV. Commerce et autres questions de dimension générale

Animateur :

Asda Jayanama (Thaïlande),
Coprésident du Comité préparatoire

Membres du groupe :

Kamal El-Keshen,
Directeur adjoint de la Banque africaine
d'import-export, Le Caire

Marshall Carter,
Président de State Street Corporation,
Boston

Thomas M.T. Niles,
Président du United States Council
for International Business, New York

Mthuli Ncube,
Directeur général de Barbican Asset
Management, Harare

Les échanges et l'Afrique

81. M. El-Keshen a fait observer qu'en pourcentage du PIB, les exportations des pays d'Afrique stagnaient. La faiblesse des exportations était liée à l'insuffisance des importations, elle-même due aux difficultés de financement. Or, dans une situation où l'aide publique au développement diminue sans que les apports du secteur privé augmentent, le financement ne pouvait provenir que des recettes d'exportation, d'où un cercle vicieux. Compte tenu de leur rôle vital, il fallait trouver d'urgence le moyen de favoriser la croissance des exportations en Afrique.

82. Les exportations des pays africains présentaient de nombreux points faibles. Elles étaient concentrées sur un petit nombre de produits, parmi lesquels les denrées tropicales (café, thé, sucre, etc.) étaient largement représentées; elles étaient constituées pour l'essentiel de biens et étaient écoulées vers un petit nombre de pays membres de l'OCDE, essentiellement les anciennes puissances coloniales. La plupart des biens exportés n'avaient subi que peu de transformations, avaient une faible valeur ajoutée et étaient orientés vers une demande qui n'offrait que des possibilités de croissance limitées.

83. Les biens exportés avaient en général une faible teneur technologique et avaient subi peu de transformations. Tous ces facteurs contribuaient également à

maintenir à un faible niveau la production de biens d'exportation et par conséquent le ratio exportations/PIB. En outre, le commerce intra-africain, malgré un potentiel considérable, était négligeable.

84. De nouveaux problèmes avaient par ailleurs surgi du fait de l'évolution de l'environnement mondial : nombre de pays africains avaient démantelé leurs offices de commercialisation mais sans leur trouver de substituts valables. Les risques s'étaient accrus avec l'arrivée de nouveaux venus et l'accès aux moyens de financement était limité depuis la disparition des anciens offices de commercialisation.

85. M. El-Keshen a énuméré plusieurs stratégies qui étaient susceptibles d'améliorer les perspectives de croissance des pays d'Afrique :

a) Créer un environnement macroéconomique stable et suivre une politique rationnelle en matière de taux de change;

b) Attirer les investissements directs étrangers afin : i) d'accroître la production destinée à l'exportation; ii) de changer la structure des exportations en faveur de biens plus complexes, à teneur technologique plus élevée et par conséquent à valeur ajoutée plus grande; iii) de développer des relations lucratives sur les marchés; et iv) d'accroître les compétences des cadres;

c) Veiller à ce que la politique actuelle – privatisation et désengagement des pouvoirs publics en ce qui concerne les questions relatives au secteur financier – n'aboutisse pas à une abdication de l'État mais s'accompagne au contraire de la mise en place d'un cadre réglementaire prévoyant des sanctions à l'encontre de ceux qui ne le respecteraient pas;

d) Attirer les types de financement voulus, notamment le capital-risque.

86. M. El-Keshen a conclu en indiquant que la Loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique et les accords de Cotonou passés avec l'Union européenne jouaient un rôle important dans l'accès aux marchés, qu'il importait de diversifier les marchés pour accroître les exportations et que les règles de l'OMC devraient être assouplies dans le cas des pays africains afin qu'ils puissent profiter des avantages offerts par l'organisation. On devrait en particulier élargir la portée de l'Article 27, qui concerne les exportations et les mesures compensatoires, afin de couvrir davantage de pays africains.

Dialogue

87. Le débat qui a suivi a porté essentiellement sur les points suivants :

a) Incapacité des pays d'Afrique à attirer le type de production qui a alimenté la croissance des pays d'Asie : on a émis à ce propos l'opinion selon laquelle ce type de production était généralement lié à l'exploitation de la main-d'œuvre. M. El-Keshen a répondu que l'Afrique n'avait pas été en mesure d'offrir le type d'environnement qui permettrait de produire à faible coût des biens répondant aux normes internationales;

b) La Loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique et les possibilités de croissance qu'elle offrait concrètement : on a demandé si la Banque africaine d'import-export pouvait apporter un appui aux pays pour les aider à se doter de secteurs privés solides et notamment profiter d'accords de ce type et à développer leurs entreprises, un élément essentiel de l'effort d'exportation. M. El-Keshen a expliqué qu'au contraire des banques de développement, la Banque africaine d'import-export était une organisation à caractère commercial dont les membres se recrutaient parmi les banques centrales aussi bien que parmi les banques commerciales. Ses activités n'avaient démarré qu'en 1994. Elle s'était surtout attachée à proposer des prêts à court terme (moins d'un an), jusqu'à atteindre un total d'environ 1,6 à 1,7 milliard de dollars des États-Unis, et à favoriser les exportations (et non les importations) dans les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique. M. El-Keshen a ajouté que de nombreuses innovations (par exemple les zones ou unités regroupant des entreprises d'exportations, où celles-ci pouvaient bénéficier d'infrastructures et de réglementations améliorées) avaient été introduites avec succès dans certains pays pour soutenir les exportations. Il a conclu en indiquant que la Banque africaine d'import-export entretenait des liens étroits avec la Banque africaine de développement (qui disposait d'un siège en son sein) et que la Banque africaine de développement était la mieux à même de soutenir les activités de développement, notamment par le biais de l'assistance technique et du renforcement des capacités.

Investir dans les économies qui décollent

88. M. Carter a évoqué la question démographie et les finances et a montré en quoi l'évolution dans ces domaines pouvait avoir une incidence sur

l'investissement dans les nouveaux marchés en expansion. Pour commencer, il a présenté la State Street Corporation qui, il y a encore 25 ans, était une banque régionale qui recevait des dépôts et faisaient des prêts à des entreprises, en Nouvelle-Angleterre; les activités de la société s'étendaient aujourd'hui au monde entier et portaient sur divers domaines : informatique et services bancaires, gestion de valeurs mobilières, gestion des placements, et achats et ventes de valeurs. Ses clients étaient présents sur 92 marchés de par le monde et elle employait plus de 17 000 spécialistes dans 23 pays. Elle gérait un portefeuille d'une valeur totale de 720 milliards de dollars et les fonds dont elle avait la garde se montaient à de plus de 6 200 milliards de dollars au total. Elle intervenait chaque jour sur 13 % environ du marché mondial des actions, des obligations et autres titres, un marché dont on estimait qu'il dépassait largement 50 000 milliards de dollars. M. Carter s'est étendu sur le rôle des dépositaires de titres – opérations d'achat et de vente, garde des titres, comptabilité et autres tâches liées à cette fonction et grâce auxquelles les marchés financiers pouvaient fonctionner.

89. M. Carter a ensuite évoqué l'évolution des marchés des valeurs mobilières au cours de ces 20 dernières années, faisant observer que le nombre de marchés boursiers dans lesquels il était possible d'investir avait doublé, passant de 83 environ en 1980 à 160 aujourd'hui et que les principaux dépositaires mondiaux de titres intervenaient régulièrement sur quelque 90 marchés. Une masse considérable d'espèces et de données passait donc entre les mains des dépositaires, ce qui leur permettait d'avoir une connaissance approfondie des marchés. Certaines des évolutions constatées avaient des incidences sur les investissements dans les pays en développement.

90. M. Carter a également évoqué le rôle croissant des marchés financiers mondiaux et la manière dont les pays en développement pouvaient y avoir accès; l'évolution de la géopolitique vers la géoéconomie; et Internet et les progrès de la technologie. Ces différents points sont abordés en détail dans les paragraphes qui suivent.

Rôle croissant des marchés financiers mondiaux comme source de financement

91. Le marché financier mondial prenait peu à peu le pas sur la banque traditionnelle comme principal intermédiaire entre les fournisseurs et les emprunteurs de capital. Le potentiel de croissance des marchés des ac-

tions et des obligations était donc considérable en Europe continentale, en Asie et dans l'ensemble du monde en développement.

92. Le principal avantage des marchés financiers était qu'ils permettaient, de même que les marchés dérivés qu'étaient les options et les opérations à terme, de réduire le risque au minimum, à savoir qu'il était possible de se couvrir contre le risque et de le répartir très largement. Les pays devaient agir rapidement pour accélérer la croissance des marchés financiers, laquelle, à son tour, pouvait permettre de financer de nouvelles activités économiques. Cependant, les pays avaient aussi l'obligation de protéger les investisseurs.

Comment les marchés qui commencent à se développer pouvaient-ils tirer parti de cette évolution?

93. Plusieurs conditions devaient être remplies : avant la crise de 1997-1998, les investisseurs étaient attirés par les nouveaux marchés à la fois parce qu'ils présentaient des taux de croissance économique impressionnants et parce que les gouvernements offraient des incitations. Les choses avaient toutefois changé. Aujourd'hui, les investisseurs institutionnels prenaient en compte un certain nombre de facteurs avant de décider d'investir sur ce type de marchés et ne se contentaient pas de taux de rendement prometteurs. Pour être parties prenantes dans la nouvelle économie mondiale, les pays en développement devaient donc prendre des mesures afin de susciter la confiance des investisseurs et des marchés, notamment par les moyens suivants : informations financières conformes aux normes comptables internationalement reconnues; cadres législatifs acceptables internationalement; meilleure gestion de la dette; règles cohérentes en matière de faillite et supervision du marché des capitaux; établissements bancaires opérant davantage en fonction des lois du marché qui en fonction des liens qu'ils avaient pu tisser; politiques macroéconomiques rationnelles; et stabilité des taux de change. Grâce à ces réformes, les marchés émergents pouvaient mobiliser l'épargne intérieure et attirer un volume d'investissements directs et d'investissements de portefeuille bien supérieur à ce qu'ils avaient jamais reçu sous forme d'aide étrangère.

94. La clef du succès était l'instauration de règles du jeu identiques pour tous, ce qui n'était possible que si l'État s'abstenait d'intervenir que s'il y avait une transparence complète – à savoir que la comptabilité et toutes les informations relatives à la propriété des en-

treprises, ainsi qu'à leurs recettes, à leurs dépenses et à leur situation financière devaient pouvoir être connues de tous.

De la géopolitique à la géoéconomie

95. Le monde, du moins on pouvait l'espérer, après avoir connu la guerre et la compétition militaire, s'était tourné vers la quête commune de la prospérité et de la croissance. Cette évolution vers la géoéconomie avait pour moteur la croissance et l'intégration des marchés financiers mondiaux; le développement du commerce mondial, qui connaissait depuis plusieurs dizaines d'années une croissance supérieure à la croissance des économies nationales; la déréglementation et la suppression des obstacles douaniers et non douaniers aux échanges, qui rendaient de plus en plus obsolètes les frontières nationales; et les progrès technologiques, qui avaient permis de multiplier les connaissances et les compétences dans le monde entier.

96. L'investissement international était surtout le fait des investisseurs institutionnels, notamment les caisses de pension, et les mouvements de capitaux internationaux au profit des marchés émergents atteignaient déjà une valeur six fois supérieure à celle de l'aide étrangère publique – 240 milliards de dollars par an contre 40 milliards pour cette dernière. Cette évolution était due en partie à une baisse du montant de l'aide étrangère publique, qui s'expliquait pour beaucoup par la lassitude des donateurs. Toutefois, l'essentiel des nouveaux apports de capital privé vers les économies en développement résultait d'un accroissement considérable des capitaux disponibles.

Nouvelles technologies et Internet

97. Le potentiel de croissance d'Internet dans le monde en développement était énorme. Une fois surmontés tous les obstacles à un accès généralisé à Internet, cet outil pourrait permettre aux pays en développement de tirer parti de l'évolution du marché mondial des capitaux. Son usage se traduira dans les années à venir par une restructuration plus profonde des marchés financiers; il créera des liens au niveau national, et peut-être même au niveau mondial, entre les marchés des actions et ceux des obligations et il entraînera une baisse considérable du coût des transactions. Internet aura en outre pour effet de mettre le marché à la portée de tous en mettant à la disposition de M. Tout le monde un volume d'informations et des outils d'analyse jusque-là réservés aux investisseurs institutionnels.

La politique de la mondialisation

98. Les échanges et les investissements ne pouvaient être que bénéfiques aux économies nationales mais ils n'étaient pas sans incidences sur les travailleurs déplacés. Les droits des travailleurs, la protection de l'environnement et les mouvements de capitaux à travers les frontières étaient des préoccupations légitimes. Dans les pays développés, la mondialisation de l'économie était souvent considérée avec méfiance – comme en témoignaient les manifestations qui avaient eu lieu récemment aux États-Unis lors des réunions sur le commerce international. Les risques d'exploitation étaient grands sur les marchés émergents, lesquels devaient se doter de l'infrastructure juridique, financière et technologique nécessaire pour accéder aux énormes réserves de capital disponibles. Une économie mondiale au service de tous n'était pas une utopie, mais le pari n'était pas non plus gagné d'avance.

Débat

99. Le débat a porté sur les grandes points suivants :

a) Dette : On s'est demandé s'il convenait d'éviter d'accorder un traitement différencié aux créanciers privés et aux créanciers publics (tel que le Club de Paris) en rendant tous les créanciers d'un pays responsables sur un pied d'égalité du traitement de la dette. On a également évoqué la nécessité évidente de disposer d'informations plus complètes et plus précises sur les données propres à chaque pays dans ce domaine. M. Carter a répondu que les pays débiteurs devaient avoir accès à un système d'alerte rapide, grâce auquel la dette pourrait être restructurée bien avant que les crises n'éclatent;

b) Instabilité : La question de la maîtrise de l'instabilité entraînée par les capitaux flottants a été soulevée. En réponse, il a été fait valoir que les investissements de caractère purement spéculatif devraient être soumis à des restrictions – une proposition d'ailleurs difficile à mettre en pratique; divers modèles étaient disponibles mais n'avaient donné que des résultats mitigés;

c) Rôle de l'Organisation des Nations Unies : Un participant a demandé si les entreprises étaient disposées à se mettre sous la tutelle de l'Organisation des Nations Unies; la réponse a été que le rôle de chef de file joué par l'Organisation des Nations Unies en ce qui concernait le système financier mondial reposait sur la

persuasion plutôt que sur l'imposition de mesures exécutives.

Questions de commerce mondial intéressant le financement du développement

100. M. Niles a fait valoir qu'il n'était guère probable que l'aide au développement augmente et donc que les exportations et les investissements étrangers directs devraient être accrus si l'on voulait réduire l'écart mondial entre les pays riches et les pays pauvres.

101. Lors des négociations d'Uruguay sur le commerce multilatéral, on s'était efforcé de faire en sorte qu'un traitement spécial et différencié soit accordé aux pays; ces efforts toutefois avaient suscité le mécontentement des pays en développement touchant la mise à exécution. S'il devait se tenir un nouveau cycle de négociations en 2001 après l'échec de Seattle (échec dû, selon M. Niles, à l'incompétence des autorités plutôt qu'aux perturbations causées par l'insubordination des populations), les pays développés devraient faire preuve d'un dynamisme extraordinaire pour démanteler le protectionnisme agricole aux États-Unis et modifier la politique agricole commune en Europe. L'exécution de la phase de liquidation progressive de l'arrangement multifibres était problématique, les pays en développement n'obtenant pas ce qui leur avait été promis. Le résultat inattendu de cette liquidation était qu'un seul pays, la Chine, allait dominer le secteur des textiles sur tous les marchés. M. Niles a relevé que le commissaire Pascal Lamy avait récemment proposé que l'Union européenne soit prête à éliminer les restrictions sur toutes les importations en provenance des pays les moins avancés à l'exception des importations d'armes – c'était là un geste héroïque. Toutefois il s'avérait difficile à mettre en pratique.

102. Tout en soulignant l'importance des normes en matière d'emploi et d'environnement, M. Niles a déclaré qu'il ne conviendrait pas qu'elles soient appliquées dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour maintenir le protectionnisme. Il a indiqué que, en dépit de ses limitations, la Loi sur la croissance et les perspectives en Afrique représentait toujours un premier pas important. Il a recommandé que les pays adoptent les principes du gouvernement d'entreprise, énoncés par l'OCDE, et éliminent la corruption et les actes de corruption, généralisés dans de nombreux pays.

Débat

103. Le débat qui a suivi la déclaration de M. Niles a été axé sur les points suivants :

a) Normes en matière d'emploi et d'environnement : On a demandé dans quelle mesure l'adoption librement consentie de normes en matière d'emploi, d'environnement et de droits de l'homme par les entreprises changeait-elle véritablement leur comportement – et si le développement pouvait en bénéficier? M. Niles a répondu qu'il était certes très important que ces normes soient appliquées mais qu'il conseillait de faire également appel aux conventions proposées de l'Organisation internationale du Travail. Il a également relevé que l'application de ces normes se généraliserait probablement au fur et à mesure que le développement économique progresserait;

b) Assistance aux pays africains afin qu'ils tirent parti de la Loi sur la croissance et les perspectives en Afrique : Cette loi ne prévoyait pas spécifiquement la fourniture d'une assistance financière aux pays mais il existait des programmes additionnels, bilatéraux et autres, auxquels on pourrait faire appel;

c) Accords séparés d'accès aux marchés : Les participants ont constaté que les arrangements conclus entre différents pays et le monde développé relatifs à l'accès aux marchés avaient réduit les possibilités que ces négociations se déroulent sous les auspices de l'Organisation mondiale du commerce. M. Niles a alors déclaré qu'il était souvent dans l'intérêt d'un pays développé partenaire de conclure de tels arrangements mais que pour résoudre ce problème, il faudrait procéder dans le cadre d'un nouveau cycle de négociations multilatérales.

104. Les participants ont présenté d'autres commentaires et soulevé d'autres questions qui portaient sur les points suivants :

a) Le protectionnisme dans le monde développé : Selon M. Niles, il s'agissait là plus d'une question de politique que d'une question de sécurité nationale. M. Niles a fait également remarquer que, aux États-Unis, c'était les gros agriculteurs et producteurs qui bénéficiaient des mesures de protection et non les petits;

b) L'accès aux marchés et l'Accord multilatéral sur l'investissement : En réponse aux questions concernant la manière dont on peut aider les pays à utiliser l'accès aux marchés, M. Niles a déclaré que,

d'une manière générale, l'Accord concernait les pays de l'OCDE; ceux-ci, dans l'ensemble, n'étaient pas en désaccord en ce qui concernait les investissements. Le problème qui se posait était que l'on puisse disposer d'arrangements réalistes entre l'OCDE et le reste du monde. Les participants se sont également demandé s'il fallait ajouter l'investissement au champ d'application de l'Organisation mondiale du commerce : il a été estimé toutefois que ce serait là une démarche mal avisée. En ce qui concernait l'accès aux marchés, un participant a fait remarquer qu'il serait peut-être plus avantageux que les pays en développement soient encouragés à diversifier leur base d'exportations de manière à éviter de surcharger les quelques secteurs protégés dans les pays développés. M. Niles en a convenu mais il a souligné par ailleurs que la diversification était généralement le fruit de la croissance économique;

c) Déséquilibres affectant l'Organisation mondiale du commerce : En réponse à une question sur la bonne gestion des affaires internationales et le rôle de l'Organisation des Nations Unies dans la négociation de normes et principes mondiaux à l'intention du secteur privé, M. Niles a souligné que l'Organisation ne pouvait jouer un rôle d'exécution – rôle que les milieux d'affaires internationaux rejetteraient – et a suggéré qu'elle joue un rôle plus prospectif, par exemple en promouvant les codes de conduite.

Cadre réglementaire financier en Afrique

105. M. Ncube a axé sa déclaration sur quelques points relatifs au cadre réglementaire financier en Afrique, récapitulés ci-dessous.

106. Les marchés boursiers s'étaient bien comportés. Ainsi, à la Bourse du Zimbabwe, en sept ans, la rentabilité avait atteint 1 000 % en dollars constants. L'Afrique comptait un certain nombre de bourses de valeurs de faible volume généralement illiquides; la plupart des pays imposaient des plafonds aux transactions en devises étrangères; les marchés obligataires étaient très peu nombreux; seul le marché sud-africain traitait un volume important de valeurs. C'était donc dans les marchés au comptant et les marchés monétaires qui se généraient le gros des fonds.

107. Les systèmes bancaires étaient au centre des problèmes financiers : un pourcentage extrêmement élevé des prêts, à concurrence de 60 à 90 % en moyenne, était non productif, alors qu'un pourcentage de 30 %

était généralement considéré comme le plafond à ne pas dépasser. Le secteur bancaire, normalement caractérisé par la présence d'une ou deux banques dominant le marché à plus de 60 %, s'en était trouvé affaibli. En revanche, cette situation pouvait être considérée comme offrant une occasion exceptionnelle à la participation des banques étrangères.

108. Les gouvernements étaient souvent lourdement impliqués dans le système bancaire – état de choses qui ouvrait la porte à la corruption. Ici encore, on pouvait considérer qu'il y avait là une occasion exceptionnelle pour la privatisation. Il était important de protéger les dépôts certes, mais on en était encore aux premiers stades du développement dans la plupart des pays africains et, généralement, les banques entraient toujours dans la catégorie des banques « trop importantes pour sombrer » : autrement dit, elles étaient assurées d'être renflouées par le gouvernement du fait qu'elles dominaient le marché. Dans de nombreux pays, les banques centrales réglementaient les banques qui étaient dûment autorisées par le Ministère des finances – il était donc pratiquement impossible de prendre des sanctions contre les banques, notamment lorsque la corruption sévissait.

109. Le crédit informel, sur lequel le secteur informel reposait, l'emportait souvent sur le crédit formel dans de nombreux pays d'Afrique. Cependant, les institutions financières n'avaient pas trouvé la manière d'exploiter ce marché.

Débat

110. Au cours du débat, les questions soulevées ont porté sur les points suivants :

a) Délivrance d'autorisations ou réglementation : en réponse aux questions posées sur le point de savoir si c'étaient les banques centrales ou les ministères des finances qui devaient intervenir à priori, M. Ncube a dit que la décision dépendait des circonstances particulières à chaque cas. Il souligne toutefois qu'il était important de disposer de banques centrales indépendantes et de placer les deux fonctions – délivrance d'autorisations et réglementation – sous la tutelle d'un seul organisme, qu'il soit la Banque centrale ou le Ministère des finances;

b) Libéralisation : en réponse à une question portant sur le point de savoir si le fait de libérer les comptes de capital contribuerait à augmenter les flux en direction des marchés boursiers africains et quels

seraient les types d'infrastructure financière qu'il conviendrait de mettre en place à cet égard, M. Ncube a examiné l'importance des systèmes de dépôts dans les banques centrales mis en place à l'heure actuelle pour veiller à ce que les marchés boursiers existants répondent aux normes voulues;

c) Risque de change : M. Ncube a déclaré que le risque de change était très élevé en Afrique tout en faisant remarquer que les excellents résultats obtenus par la Bourse du Zimbabwe (rentabilité de 1 000 % en sept ans en dollars constants) permettaient la réalisation d'un profit élevé, même après que l'on ait tenu compte des risques de change;

d) Mesures de contrôle des mouvements de capitaux : M. Ncube a estimé que les mesures de contrôle des mouvements de capitaux n'avaient pas de sens puisque de toute manière, les ressources ne se dirigeaient pas vers l'Afrique. Il était vrai que, dans un premier temps, les devises s'en ressentaient, mais elles finissaient par se stabiliser et l'on disposait alors de fonds pour stimuler la croissance;

e) Marchés boursiers régionaux : M. Ncube a estimé que la conversion monétaire entre pays n'était pas viable, il préférerait le système de cotations mutuelles des entreprises dans les bourses de valeur des pays voisins (appliqué à l'heure actuelle dans un certain nombre de pays d'Afrique);

f) Démobilisation des donateurs et des contribuables : un participant ayant souligné le manque de confiance que ressentaient les contribuables dans les pays développés concernant l'aide au développement fournie dans le passé, M. Ncube a dit qu'il n'était pas surpris. Il a affirmé qu'il en était ainsi parce que les donateurs avaient les yeux fixés sur les gouvernements alors qu'ils devraient traiter avec le secteur privé dans les différents pays d'Afrique.