







---

# MARCHÉS, ENTREPRISES ET RÉGLEMENTATION





## INTRODUCTION

Les marchés et les grandes entreprises sont souvent dépeints soit comme les véhicules du développement et de la modernité, soit comme les causes de l'appauvrissement et des inégalités sociales. En réalité, leurs effets dépendent des contextes institutionnels dans lesquels ils opèrent. Il est évident que les marchés ne peuvent pas être à eux seuls le véhicule d'un développement égal entre les régions, les pays et les catégories sociales. Ce qu'on appelle l'échec du marché, c'est-à-dire son incapacité à bien répartir les ressources du fait d'imperfections et d'effets externes, est un trait commun aux processus de développement. C'est pourquoi les économistes, notamment, ont depuis longtemps reconnu la nécessité d'une redistribution et d'institutions de contrôle.

Les rapports entre le marché et l'Etat se sont profondément modifiés au cours des dernières décennies, dans le contexte de la mondialisation et de l'effondrement du communisme soviétique. La mondialisation a été associée non seulement à une interdépendance économique croissante et à une contraction apparente de l'espace et du temps, mais aussi à une orthodoxie nouvelle relative aux politiques macroéconomiques et aux institutions de la «bonne gouvernance». Dans les années 60 et 70, certains courants de l'analyse et de la planification du développement réfléchissaient aux moyens de contrôler les

sociétés transnationales et de restructurer les échanges commerciaux et les relations d'aide entre le Nord et le Sud, ainsi qu'à la façon dont les gouvernements et la réglementation internationale pouvaient favoriser le développement économique et social. La nouvelle orthodoxie née avec le néolibéralisme des années 80 a mis l'accent, au contraire, sur les effets positifs que la déréglementation, la privatisation, l'orientation sur les exportations et les investissements étrangers directs, avec en tête ceux des sociétés transnationales (STN), pouvaient avoir sur le développement. Dans les années 90, cette perspective a été élargie pour inclure de nouveaux mécanismes institutionnels liés à la responsabilité sociale des entreprises et aux partenariats entre le public et le privé (PPP). La libéralisation économique a non seulement ouvert des débouchés nouveaux et donné de nouveaux droits aux entreprises privées mais a aussi accru les moyens dont disposent sociétés et investisseurs privés pour infléchir la politique gouvernementale: menace d'une fuite de capitaux si le gouvernement venait à s'écarter des politiques néolibérales ou pressions et formes directes de participation aux structures de la gouvernance.

L'intérêt que porte l'Institut aux rôles joués par divers acteurs et institutions dans le développement a débouché sur plusieurs recherches ayant pour objet les questions du marché et la réglementation relative aux entreprises. Dans les années 60 et 70, l'UNRISD a étudié les mécanismes

«LE RÔLE DE L'UNRISD  
N'A RIEN PERDU  
DE L'IMPORTANCE  
QUE JE LUI ATTRIBUAIS  
DANS LES ANNÉES 70,  
LORSQUE JE SUIS  
ENTRÉE EN CONTACT  
AVEC LUI PAR LE BIAIS  
DE LA SIDA ET  
DU DÉBAT SUÉDOIS  
SUR LA COOPÉRATION  
AU DÉVELOPPEMENT.  
AU POSTE QUE J'OCCUPE  
ACTUELLEMENT  
À TRANSPARENCY  
INTERNATIONAL,  
JE SUIS HEUREUSE  
DE CONSTATER  
QUE LES QUESTIONS  
D'ÉQUITÉ ET DE



TRANSPARENCE  
OCCUPENT TOUJOURS  
LA PART DU LION  
DANS LE PROGRAMME  
DE TRAVAIL DE  
L'UNRISD. L'INTÉRÊT  
QU'IL PORTE  
ACTUELLEMENT  
À LA FOIS AUX  
SECTEURS PUBLIC ET  
PRIVÉ DE LA SOCIÉTÉ  
EST EXTRÊMEMENT  
ENCOURAGEANT.»

CARIN NORBERG,  
DIRECTRICE EXÉCUTIVE,  
AMÉRIQUE DU NORD ET  
EUROPE OCCIDENTALE,  
TRANSPARENCY  
INTERNATIONAL

institutionnels collectifs ou publics susceptibles de combattre la propension des marchés à produire un «développement inégal». Plus récemment, il a observé l'évolution des rapports entre le marché et l'Etat et ses conséquences pour le développement social. Deux questions ont été au centre de ses investigations. Premièrement, comment se fait-il que, souvent, les programmes d'ajustement structurel, la réforme de la politique alimentaire et la privatisation des services publics n'aient pas favorisé le développement économique et social? Deuxièmement, les entreprises peuvent-elles jouer un rôle plus pro-actif dans le développement social en prenant spontanément des initiatives pour assumer leur responsabilité sociale et en nouant des partenariats avec le secteur public?

## PLANIFICATION ET COOPÉRATIVES

Dans les années 60, l'UNRISD a réalisé des projets de recherche sur la planification du développement et les coopératives rurales. Ces dernières ont fait l'objet de 40 études de cas dans 13 pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine. Ces travaux ont montré les avantages qu'elles présentaient—régulation des marchés et promotion de formes plus équitables de répartition des ressources—mais aussi leurs limites. Pour contribuer vraiment au développement économique et social, les coopératives avaient besoin d'un contexte socio-politique favorable, autrement dit de l'appui des politiques publiques et des structures sociales locales. Souvent, cependant, elles étaient contrôlées par des élites locales qui n'avaient guère de peine à les neutraliser lorsqu'elles contestaient les structures du pouvoir en place (Carroll et al. 1969; Fals Borda 1971; Pugh et al. 1970; Apthorpe 1972; Inayatullah 1972; UNRISD 1976). Les travaux ont aussi révélé des cas dans lesquels la planification, alliée à une solide administration publique, pouvait soutenir le développement. Mais ils ont également mis en évidence la difficulté qu'éprouve la planification du développement en soi à corriger les inégalités lorsque des intérêts puissants s'emploient à les maintenir (Kuklinski 1975, 1977).

L'inégalité du développement a été au cœur de deux autres projets majeurs sur la Révolution verte et la sécurité alimentaire, dans les années 70



et 80 respectivement. Le premier a révélé qu'un meilleur accès aux «semences miracle» pouvait élever les rendements et améliorer les revenus des céréaliers des pays en développement. En pratique, cependant, la nouvelle technologie rendait les producteurs agricoles prisonniers des marchés du crédit, du travail et de la technologie, profitait à certains mais nuisait à d'autres qui étaient exploités, écrasés ou écartés par les marchands, les prêteurs, les banques, l'industrie agro-alimentaire, les propriétaires terriens et les institutions gouvernementales. De plus, les solutions associées aux politiques de la Révolution verte ne contribuaient guère à protéger les producteurs des fluctuations des cours des produits de base et des termes de l'échange (Hewitt de Alcántara 1976; Palmer 1976; Pearse 1980).

Les droits de propriété, bien qu'essentiels au succès des stratégies visant à protéger l'environnement et à promouvoir la sécurité alimentaire et un développement durable, ont été souvent négligés. Les recherches de l'UNRISD ont montré que la réalisation de ces objectifs passait par des politiques et des institutions qui reconnaissaient et défendaient les droits, y compris les droits coutumiers, des parties les moins puissantes, qui prévoyaient pour les grandes sociétés des obligations sociales et environnementales proportionnées à leurs droits et qui empêchaient que l'accès à la terre et à d'autres ressources ainsi qu'à la propriété de ces biens ne soient le siège d'inégalités flagrantes (Barraclough 1991).

Les études sur la Révolution verte et la sécurité alimentaire ont montré que l'Etat avait un rôle crucial à jouer en favorisant une alimentation d'origine paysanne ou «populaire» et en adoptant des stratégies de développement et des réglementations qui modifient la distribution des coûts et des bénéfices pour les rendre favorables aux pauvres des villes et des campagnes. Des changements politiques tels que ceux-là dépendent de l'organisation politique et sociale et de la mobilisation des groupes défavorisés et de leurs alliés (voir chapitre 5).





## COMPRENDRE LES MARCHÉS

Comme on l'a vu au chapitre 2, les programmes d'ajustement structurel dans les pays en développement ont souvent manqué leur cible, qui était de stimuler la croissance économique et le développement rural. Pourquoi? En partie parce que leurs défenseurs étaient incapables de comprendre la nature des marchés en général et les idiosyncrasies de marchés locaux et nationaux donnés. Les marchés n'existent pas dans l'abstrait et leur fonctionnement ne suit pas nécessairement la théorie exposée dans les manuels. La façon dont ils répartissent les ressources, leurs effets distributifs et leur impact sur le développement dépendent dans une large mesure des interactions entre les groupes sociaux, ainsi que de la façon dont individus et groupes utilisent les ressources en réponse non seulement aux circonstances économiques, mais aussi aux relations sociales et au contexte culturel. L'histoire et les valeurs, l'équilibre des forces sociales et les relations avec l'économie mondiale qui sont propres à chaque société ont tous des répercussions profondes sur le fonctionnement des marchés (Hewitt de Alcántara 1993).

Cette conception du marché comme construction sociale et politique remet en question certaines des hypothèses et des éléments de base de la théorie et de la pratique néolibérale, notamment l'idée qu'il suffit de laisser jouer l'offre et la demande

pour parvenir à l'allocation optimale des ressources; que l'échec du marché, lorsqu'il se produit, est essentiellement dû au fait que les signaux envoyés au marché par le gouvernement au travers de ses interventions et de sa réglementation en faussent le jeu; que c'est par une juste fixation des prix que l'on améliorera la situation des petits exploitants agricoles; et que les prix, en se modulant les uns par rapport aux autres, entraînent nécessairement un développement social largement partagé.

Pour comprendre les marchés, il faut tenir compte d'un large éventail d'institutions qui définissent les conditions de participation, les objets que l'on est en droit d'échanger et de posséder, le processus d'échange lui-même ainsi que les droits et obligations de chaque participant (Chang 2001). Ces droits et obligations résultent à leur tour de conflits et de négociations politiques, formels ou non.

Les gouvernements jouent de toute évidence un rôle crucial dans la définition des droits et des obligations. Selon le discours néolibéral cependant, ils devraient réduire leurs interventions au minimum sur des sujets tels que les obligations sociales des entreprises ou les contrôles des investissements étrangers directs (IED) et des STN. Certains types de réglementation, qui laissent au gouvernement «le commandement et la conduite des opérations», sont considérés comme plutôt dépassés et leur directivité même est qualifiée



## Encadré 7.1— Marchés et stratégies alimentaires

Les recherches de l'UNRISD sur la politique et la sécurité alimentaires ont fait l'objet de plusieurs livres marquants.

*The Political Economy of Agrarian Change: An Essay on the Green Revolution*—Cet essai étudie l'introduction dans les campagnes d'Asie et d'Amérique latine de variétés de riz et de blé à fort rendement et ses conséquences économiques, sociales et politiques (Griffin 1974).

*Seeds of Plenty, Seeds of Want: Social and Economic Implications of the Green Revolution*—Cet ouvrage offre un aperçu général des travaux de l'Institut sur la Révolution verte. Les effets de polarisation des nouvelles technologies agricoles et la nécessité de stratégies «partant des paysans eux-mêmes» y sont mis en évidence (Pearse 1980).

*An End to Hunger? The Social Origins of Food Strategies* analyse les systèmes alimentaires de différents types de

société et leur capacité à donner à tous les groupes sociaux un accès sûr et durable à des quantités suffisantes de vivres et désigne les politiques, institutions et alliances propres à améliorer la sécurité alimentaire (Barraclough 1991).

*The Family Rice Bowl: Food and the Domestic Economy in China* pénètre dans la problématique de la sécurité alimentaire en Chine au début des années 80 (Croll 1983).

*La modernización forzada del trópico: El caso de Tabasco—Proyecto integrado del Golfo* est une analyse novatrice, systémique et multidisciplinaire des dimensions économiques, sociales et environnementales du développement dans le sud du Mexique (Tudela 1989).

*Real Markets: Social and Political Issues of Food Policy Reform*—présente des études de cas d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine qui illustrent l'énorme variété des marchés «réels» et la façon dont ces variations conditionnent les résultats des réformes de la politique et du marché alimentaires (Hewitt de Alcántara 1993).



péjorativement d'«idéologique». Pourtant, ce point de vue est en contradiction avec la façon dont l'économie, en tant que discipline, a considéré la réglementation ou la régulation au cours de l'histoire—non pas comme l'antithèse de l'efficacité marchande, mais comme un instrument essentiel pour améliorer le fonctionnement des marchés. Même les pères fondateurs du laissez-faire en économie n'étaient pas des partisans de la liberté de marché au sens néolibéral du terme. Adam Smith, par exemple, reconnaissait que la réglementation gouvernementale était importante pour obtenir des marchés une meilleure distribution des ressources rares et pour faciliter la concurrence, ainsi que pour s'attaquer à des problèmes sociaux urgents (Rothschild 1996).

Récemment encore, la théorie néolibérale minimisait le rôle des institutions et de l'organisation sociales dans les résultats économiques et dans l'équilibre des forces entre gagnants et perdants. Les recherches de l'Institut sur les répercussions sociales de l'ajustement structurel dans les pays d'Afrique et d'Amérique latine ont montré les limites de l'hypothèse selon laquelle les individus poursuivent égoïstement leurs intérêts économiques propres. Non seulement les actes économiques sont conditionnés par les institutions et les relations sociales mais ils peuvent aussi évoluer considérablement en période de récession et de crise, quand, par exemple, les valeurs traditionnelles, la famille et d'autres réseaux, la solidarité sociale, la réciprocité, la corruption et la

criminalité peuvent devenir d'importants moyens de survie (Bangura 1994a).

En définitive, les trains de mesures de politiques classiques peuvent avoir des résultats très différents selon les endroits et les sociétés et ne sauraient être déterminés dans l'abstrait. Les mesures prises en faveur d'un groupe peuvent, en pratique, se révéler à l'avantage d'un autre; des incitations visant à susciter une réaction donnée peuvent avoir l'effet inverse et les avantages attendus au niveau local ne jamais se concrétiser (UNRISD 1995). Les recherches de l'Institut ont montré pourquoi les politiques devaient se fonder sur une analyse de sociétés réelles et de marchés réels et s'adapter à des contextes locaux et nationaux concrets (Hewitt de Alcántara 1992, 1993; voir aussi l'encadré 7.1).

L'analyse de la réforme de la politique alimentaire dans les pays en développement a révélé que dans les sociétés agraires où le pouvoir du marché est concentré, il est absurde de parler de liberté de marché, même en l'absence d'intervention gouvernementale. Une infinité de petits producteurs sont obligés de se séparer de la plus grande partie de leur récolte pour payer les propriétaires fonciers et les marchands et rembourser leurs emprunts. Dans les situations de pénurie alimentaire, les céréales iront vraisemblablement, à cause des intérêts commerciaux en jeu, non pas des régions excédentaires aux régions déficitaires mais aux régions où la demande est la plus forte.



De telles circonstances semblent appeler moins un retrait qu'une intervention plus vigoureuse du gouvernement.

Une des mesures classiques prônées dans le cadre de la réforme et de la modernisation de l'agriculture a consisté dans de nombreux pays d'Afrique à supprimer les organes de l'Etat chargés de la commercialisation, le plus souvent au motif qu'ils étaient inefficaces et faussaient les prix. Les résultats des recherches de l'Institut mettent en doute la validité de ce raisonnement et de ces mesures. Si ces systèmes pouvaient être défavorables aux producteurs en les obligeant à vendre leurs produits à prix fixes, le démantèlement des prix et des services de soutien à l'agriculture pouvaient avoir des conséquences désastreuses sur les moyens d'existence des familles d'exploitants.

Ces dernières années, les dimensions institutionnelles de l'économie ont retrouvé en partie la faveur qu'elles avaient naguère. On le voit au langage que tiennent les institutions internationales de développement et de financement, qui ont adopté des termes comme gouvernance, capital social, transparence, partenariat, responsabilité, comptabilité et participation. Des différences importantes subsistent, cependant, dans la manière dont ces termes—et les approches institutionnelles—sont interprétées et appliquées. Une de ces approches, connues sous le nom de Nouvelle économie institutionnelle (NEI), cherche à comprendre en particulier comment les individus

réagissent aux politiques de libéralisation économique et la façon dont les institutions entravent les comportements individuels. La NEI vise à restreindre «l'ingérence» politique dans le fonctionnement «naturel» des marchés ou à établir une «juste» frontière entre l'Etat et le marché.

Certaines recherches ont été critiques envers la NEI, soulignant que les institutions sont importantes non seulement en raison de leur impact sur l'action humaine, mais aussi de leur aptitude à articuler les motivations et les conceptions individuelles du monde (Chang 2001). Cette approche, appelée parfois politique économique «institutionnaliste», a également critiqué la façon dont la NEI a tendance à accepter comme convenu les objectifs basiques néolibéraux de libéralisme et de privatisation. Les institutions sont conçues de manière à réaliser plus facilement leurs objectifs. Au lieu de simplement remettre les institutions sur le droit chemin ou de trouver la juste frontière entre l'Etat et le marché, les recherches de l'UNRISD ont montré que les mécanismes institutionnels étaient l'aboutissement d'un processus politique par lequel individus et groupes négociaient, s'opposaient et parvenaient à des compromis afin de maintenir ou de modifier la structure existante des droits et des obligations.

Des préoccupations telles que celles-ci refont surface dans les travaux qui sont actuellement menés sur la privatisation des services publics. Ces recherches, qui portent sur les soins de santé et



des services d'utilité publique (l'eau, l'électricité et les téléphones) ne s'intéressent pas seulement aux répercussions sociales de la privatisation et du ciblage (voir chapitre 2), mais aussi aux raisons institutionnelles données pour expliquer que la privatisation manque souvent sa cible sur les plans à la fois de l'efficacité et de l'équité. Comme d'autres, les responsables politiques n'ont pas été suffisamment attentifs au rôle nécessaire des institutions extérieures au marché, notamment des organes de contrôle et de redistribution. Ce rôle est particulièrement crucial là où les monopoles d'Etat sont remplacés par des monopoles privés, comme dans le cas de certains services d'utilité publique (Ugaz et Waddams Price 2003). Les soins de santé, dans une perspective de privatisation et commercialisation, ne sont plus un ensemble de services qui améliorent la qualité de la vie mais sont réduits à des échanges atomisés entre individus. Si une telle conception éclaire la façon dont les incitations axées sur le marché peuvent réduire l'inefficacité, elle ignore le rôle crucial de régulation et de redistribution, de réciprocité et de solidarité que jouent les institutions (Mackintosh et Koivusalo 2002).

## LA RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES

L'idée que les entreprises elles-mêmes—et les sociétés transnationales en particulier—devraient assumer dans une certaine mesure la responsabilité du développement social et durable et ne pas se contenter de faire ce qu'il est généralement convenu d'attendre d'elles, à savoir offrir des emplois, verser des salaires et créer des recettes fiscales, occupe une place importante dans le discours que l'on entend tenir depuis quelque temps sur les marchés et la réglementation.

Un des buts premiers de la libéralisation économique a été de stimuler les flux d'investissements étrangers directs à destination des pays en développement. Ce processus a fait fortement augmenter le nombre des STN. Comme les plus grandes d'entre elles se sont développées et ont essaimé dans le monde à un rythme spectaculaire, l'idée qu'elles récoltent la plus grande part des bienfaits de la mondialisation et de la libéralisation et que leurs droits et libertés sont démesurés au regard de leurs devoirs et obligations (UNRISD 1995) fait de plus en plus d'adeptes.

Les ONG et la société civile mondiale se faisant plus militantes et concentrant leurs efforts sur les questions de l'environnement, du travail et des droits de l'homme, les activités et le comportement des STN sont maintenant étroitement surveillés



(Murphy et Bendell 1999; O'Neill 1999). Les institutions internationales de développement et les sommets des Nations Unies, ainsi que les partis sociaux-démocrates d'Amérique du Nord et d'Europe se sont joints à elles pour engager le secteur privé à assumer une plus grande part de responsabilité dans le développement social et la protection de l'environnement.

En réponse à ces pressions et exigences, certaines STN, associations professionnelles et groupements d'entreprises envisagent de jouer un rôle nouveau que résument les expressions de responsabilité sociale des entreprises (RSE) et d'entreprises citoyennes. Ceux et celles qui tiennent ce nouveau discours de la responsabilité sociale reconnaissent que les entreprises modernes doivent être attentives aux intérêts de multiples «parties prenantes», et pas seulement de leurs actionnaires, et ne doivent pas se préoccuper uniquement de leur bilan économique, mais d'un «triple bilan», qui comptabilise également les résultats obtenus sur le plan de l'environnement et de la satisfaction des besoins sociaux. Ils admettent implicitement que les entreprises devraient assumer des responsabilités supplémentaires mais soutiennent que l'autoréglementation et les initiatives volontaires suffisent à elles seules à leur permettre d'améliorer leurs résultats sociaux et environnementaux (voir encadré 7.2).

Dans les années 80 et 90, certaines des plus grandes sociétés et associations d'entreprises

du monde se sont mises à soutenir divers types d'initiatives volontaires de responsabilité sociale: codes de conduite, améliorations apportées aux systèmes de gestion de l'environnement et aux normes de prévention des accidents du travail et des maladies professionnelles, diffusion d'informations relatives aux conditions sociales et à l'environnement, investissements sociaux, dans des projets de développement communautaire, par exemple, et activités philanthropiques classiques. Depuis la fin des années 90, l'UNRISD cherche à déterminer dans quelle mesure la responsabilité sociale des entreprises est une réalité et étudie le potentiel et les limites des initiatives volontaires comme mode de promotion du développement social et durable.

Les recherches de l'Institut sur le «greening» des entreprises et la responsabilité sociale de ces dernières a révélé bien des carences de l'autoréglementation. Les plus élémentaires viennent de ce que les sociétés choisissent souvent les initiatives de responsabilité sociale qui leur conviennent le mieux et laissent inappliquées des politiques déclarées. De plus, les entreprises n'ont guère les moyens de mesurer les effets de leurs initiatives, ignorent parfois des aspects cruciaux de leur responsabilité sociale comme les droits des travailleurs. Elles obligent souvent leurs filiales à respecter les obligations contractées, mais pas leurs fournisseurs, et beaucoup négligent la nécessité d'un contrôle indépendant ou d'une vérification du respect des nouvelles normes ou



## Encadré 7.2—Expressions et concepts relatifs à la responsabilité des entreprises

*Responsabilité sociale des entreprises*—désigne le comportement éthique des entreprises envers diverses parties prenantes. L'expression peut être interprétée dans le sens de la conformité à la loi, mais est généralement associée à des initiatives volontaires: codes de conduite, diffusion d'informations relatives aux conditions sociales et à l'environnement, et améliorations apportées à la prévention des accidents du travail et des maladies professionnelles et aux systèmes de gestion de l'environnement.

*Des entreprises comptables*—Il faut entendre par là que les entreprises doivent répondre de leurs actes, non seulement de leurs résultats financiers, mais aussi des conséquences de leur activité sur la situation sociale, environnementale et les droits de l'homme. Pour en arriver là, il faut sans doute un arsenal de mécanismes participatifs et légaux qui aille au-delà des initiatives volontaires.

*Des entreprises citoyennes*—Cette expression résume l'idée que les entreprises doivent adhérer à des valeurs communes ou universelles touchant au développement social et durable et que leurs responsabilités et obligations devraient être proportionnées à leurs droits.

*Autoréglementation des entreprises*—désigne la capacité des entreprises d'améliorer leurs résultats sociaux et environnementaux par des initiatives volontaires, souvent conçues et réalisées par elles de manière unilatérale. Les partisans de l'autoréglementation des entreprises y voient généralement une solution bien préférable à la réglementation gouvernementale.

*Opération «façade verte»*—consiste pour une société ou une association d'entreprises à diffuser des informations édulcorées ou inexactes pour présenter au public l'image d'une entité soucieuse d'assumer ses responsabilités environnementales.

*Partenariats entre le public et le privé*—Ce sont des formes de collaboration entre des entreprises privées à but lucratif et des organisations sans but lucratif ou d'intérêt public, dans lesquelles les partenaires sont censés avoir des buts communs et partager les risques et avantages. En pratique, l'expression recouvre un large éventail de collaborations, notamment des cas dans lesquels des sociétés privées injectent des fonds et des compétences de gestion dans des travaux et des services publics selon un cadre contractuel établi d'un commun accord, ou dans des activités philanthropiques, lorsque les sociétés soutiennent des projets ou des programmes de développement d'organisations multilatérales ou d'ONG.

Source: UNRISD 2001a.



politiques (Jenkins 2001; Utting 2002b). En outre, les initiatives de responsabilité sociale restent limitées à un assez petit nombre de sociétés, souvent des fabricants de grandes marques qui sont dans le collimateur des militants, des consommateurs et des médias.

En Indonésie, la responsabilité sociale des entreprises est essentiellement un produit d'importation venu du Nord (Kemp 2001). Comme dans d'autres pays comme le Pérou, où elle ne trouve pas un solide appui auprès des institutions et organisations nationales et des mouvements sociaux, elle n'a guère de chances de devenir un facteur dynamique de changement. Même au Mexique, où les recherches ont montré l'émergence d'un nouveau complexe d'institutions et d'organisations préoccupées par les conséquences de l'activité des entreprises sur l'environnement, l'autoréglementation n'a pratiquement pas eu d'effet sur le développement durable (Barkin 1999). Les améliorations spécifiques apportées par telle ou telle entreprise pour mieux respecter l'environnement se réduisent à peu de choses, comparées à l'évolution néfaste constatée au macro-niveau, qui se caractérise par le développement d'industries polluantes et la délocalisation des investissements à destination de régions écologiquement fragiles ou dans lesquelles la réglementation et les contrôles sont encore faibles.

Le caractère fragmentaire et décousu des efforts déployés dans le sens de la responsabilité sociale

et la prédominance d'une évolution contraire, liée à la libéralisation et à la concurrence économiques, font naître des situations doubles: de nombreuses sociétés engagées dans des initiatives volontaires se livrent en même temps à des pratiques qui relèveraient davantage de la «déresponsabilisation» ou de l'irresponsabilité (Utting 2000a). C'est ce qu'il advient, par exemple, là où les entreprises font davantage appel au travail temporaire ou à la sous-traitance et allègent ainsi leurs obligations sociales et leurs coûts. Les recherches de l'UNRISD ont relevé ces tendances en Asie orientale, où les entreprises sont traditionnellement très conscientes de leurs responsabilités sociales et soucieuses en particulier d'offrir la sécurité de l'emploi. Les études réalisées sur les conséquences de la libéralisation économique et la mise en place de nouvelles institutions en Asie orientale après la crise financière de la fin des années 90 ont montré le danger qu'il y avait à favoriser la flexibilité du marché du travail là où les filets de sécurité sociale publique étaient plutôt déficients. Les politiques des institutions financières internationales et de certains gouvernements du Nord qui ont encouragé ces réformes institutionnelles ne tiennent pas compte du fait que la protection et la sécurité sociales dans des pays comme la République de Corée et le Japon ont été assurées dans une large mesure par des compagnies privées (Woo-Cummings, à paraître). Le démantèlement du système privé doit aller de pair avec un renforcement des systèmes publics de sécurité sociale. Si des progrès ont été enregistrés





dans ce sens en Asie orientale (voir chapitre 2), ces systèmes profitent plutôt aux travailleurs permanents, dont le nombre diminue sans cesse, qu'à la masse des travailleurs temporaires et à temps partiel qui est en pleine expansion.





## CORÉGLEMENTATION ET OBLIGATION DE RENDRE DES COMPTES

Les politiques visant à améliorer les retombées des grandes entreprises sur la société, l'environnement et les droits de l'homme ont sensiblement évolué au cours des dernières décennies.

L'accent mis dans les années 70 sur la surveillance des STN a laissé place dans les années 80 et le début de la décennie suivante à la déréglementation et à l'autoréglementation des entreprises. La dernière moitié des années 90 a vu apparaître diverses formes de coréglementation. Des entreprises, des ONG, des syndicats et des organisations multilatérales et bilatérales participent à des projets spécifiques—initiatives multipartites et partenariats entre le public et le privé—qui consistent à établir des normes sociales et environnementales, à veiller à ce qu'elles soient respectées, à encourager les entreprises à divulguer des informations d'ordre social et environnemental et à se soumettre à des bilans dans ces deux domaines, à certifier les bonnes pratiques et à favoriser le dialogue entre les diverses parties prenantes (Utting 2002b).

Les politiques, programmes et institutions associés à la coréglementation traduisent les conflits, compromis et négociations dont font l'objet la responsabilité sociale des entreprises et la politique de développement. Parmi les éléments nouveaux, signalons le regain d'intérêt dans l'économie

dominante et chez les responsables politiques pour le rôle des institutions; l'expansion ou la montée en puissance des mouvements alter- ou antimondialistes proches des ateliers de misère et la frustration de certaines grandes entreprises devant la prolifération des initiatives volontaires et des normes.

Les initiatives multipartites, qui comprennent les codes de conduite, les systèmes de certification et de divulgation d'informations—tels que SA8000, la Global Reporting Initiative, la campagne Clean Clothes (CCC), l'Ethical Trading Initiative, ISO14001, le Forest Stewardship Council (FSC) et la Fair Labor Association—ont entraîné une certaine harmonisation des normes et conduit à l'adoption de normes et de procédures de contrôle et de diffusion d'informations plus rigoureuses. Pourtant, il ressort des recherches de l'Institut qu'elles ont reproduit plusieurs des problèmes caractéristiques de l'autoréglementation. Ces initiatives ont proliféré. A quelques exceptions notables près, telles que le FSC et la CCC, les acteurs et les préoccupations du Sud ont été peu représentés et les procédures et méthodes de contrôle et de vérification sont souvent restées inefficaces.

La capacité des différents programmes à responsabiliser effectivement les entreprises sur le plan social varie considérablement. Certains adoptent des critères assez lâches pour évaluer le comportement ou les systèmes de gestion des entreprises.



D'autres utilisent des méthodes plus efficaces mais sur un nombre de sociétés plus réduit. Certains systèmes de certification font appel à des cabinets commerciaux de consultants et d'audit, ce qui soulève de sérieux problèmes de qualité et de coût. L'UNRISD s'est demandé dans ses recherches s'il était faisable de généraliser des systèmes de coréglementation qui impliqueraient à la fois la diffusion d'informations, les audits et la certification. La complexité et les coûts d'un contrôle efficace de géants opérant à l'échelle mondiale risquent fort de se révéler dissuasifs. Il faudrait donc d'autres initiatives de coréglementation telles que l'établissement de procédures de dépôt de plaintes qui attirent l'attention sur des pratiques répréhensibles et des abus de pouvoir commis par des entreprises.

L'Institut a été également amené par ses recherches à mettre en doute l'applicabilité de l'approche de la responsabilisation à un moment où nombre de gouvernements et d'entreprises de pays en développement se débattent dans une situation économique proche de la «camisole de force» et qui est manifeste à deux égards. Premièrement, les sociétés qui font partie des chaînes d'approvisionnement des STN se voient souvent pressées à la fois d'élever les normes (ce qui augmente les coûts) et de produire plus vite et à des conditions plus avantageuses pour approvisionner le marché. Deuxièmement, les gouvernements des pays en développement sont exhortés à améliorer les normes relatives au travail et à l'environnement

tout en déréglementant et en réduisant les dépenses et les aides à l'industrie nationale.

Les recherches de l'UNRISD sur les partenariats entre le public et le privé ont surtout porté sur les partenariats entre les Nations Unies et les sociétés transnationales. A un moment où les milieux internationaux du développement saluent le partenariat comme un outil capital pour une bonne gouvernance et le développement, les raisons ne manquent d'appeler à la prudence (Zammit 2003).

Premièrement, le partenariat désigne pratiquement n'importe quelle relation, y compris le parrainage et l'allocation de dons. Et pratiquement tous les partenariats sont assimilés à de la responsabilisation des entreprises, même certaines initiatives visant à encourager les investissements étrangers directs dans les pays pauvres. Deuxièmement, des relations trop étroites avec les STN risquent non seulement de répandre la pratique de l'autocensure dans les institutions des Nations Unies mais aussi d'enlever de leur ordre du jour des recherches très importantes sur l'impact des STN et les rapports entre IED et développement, ainsi que l'analyse de mesures et méthodes de régulation autres que celles qui ont la faveur des STN. Elles risquent aussi d'aviver les tensions avec certains secteurs de la société civile, s'ils jugent que les Nations Unies soutiennent officiellement les STN. Des initiatives telles que le Contrat mondial, qui encourage des entreprises choisies à adhérer à neuf principes relatifs aux



droits de l'homme, aux normes du travail et à la protection de l'environnement peuvent contribuer à sensibiliser les milieux des affaires des pays en développement et des économies en transition aux questions sociales, environnementales et des droits de l'homme. Mais cette initiative peut aussi—ce risque n'est pas exclu—servir davantage à rehausser l'image des STN qu'à s'attaquer aux problèmes de la pauvreté et de l'inégalité, étant donné la réponse minimaliste de beaucoup de sociétés participantes et l'absence de mécanismes permettant de s'assurer que les neuf principes sont bien respectés.

Beaucoup d'initiatives de ce genre, sensibles à la critique, en ont tiré les leçons et donné un tour plus rigoureux aux normes énoncées dans les codes de conduite et aux procédures régissant la divulgation des informations et les contrôles indépendants.

Des points de vue dissidents sur la responsabilité sociale des entreprises et la réglementation de l'activité des STN remettent également en question les idées reçues concernant les initiatives volontaires ou multipartites. La récession économique et les limites de la responsabilité sociale des entreprises semblent déclencher une réaction chez ceux qui considèrent la responsabilisation comme une entrave indue à la liberté de marché et au rôle naturel des entreprises, comme chez ceux qui y voient un diktat imposé par le Nord aux pays en développement. Si ces deux camps s'inquiètent

de tout ce qu'implique aujourd'hui la responsabilisation des entreprises et se rejoignent là-dessus, ils se séparent dans l'analyse qu'ils font des relations entre Etat et marché et de la politique macroéconomique. Si l'un croit que la liberté totale des marchés est vitale pour le développement économique et social, l'autre est plus favorable à une action régulatrice des gouvernements nationaux en réponse aux pressions et aux compromis émanant du processus démocratique lui-même. D'autres enfin, et ce point de vue ne passe pas inaperçu, insistent sur la nécessité d'obliger les entreprises à rendre des comptes, y compris par une réglementation internationale de l'activité des STN (Bendell, 2003b).

La privatisation des services publics, telle qu'elle est envisagée dans la pensée dominante, est aussi sérieusement remise en question. Il faut, insistent certains, savamment doser incitations axées sur le marché et institutions extérieures au marché et trouver la formule la plus propre à produire à la fois l'efficacité et l'équité, et surtout comprendre que ce dosage peut varier considérablement d'une société à une autre. Les recherches actuellement menées par l'Institut examinent la nécessité de réglementations plus sévères pour les services d'utilité publique privatisés et accordent une attention particulière à la participation de la société civile et des organisations de consommateurs aux niveaux national et local.



Cette évolution laisse à penser que la responsabilité sociale des entreprises et la privatisation des services publics continueront sans doute à agiter les esprits et seront le terrain d'affrontements entre des intérêts divers qui tenteront ainsi de

maintenir ou de modifier la structure en place des droits et des obligations des entreprises. Le résultat dépendra dans une large mesure de la façon dont se construira peu à peu l'équilibre des forces sociales.

