



# Cartographie internationale Coopération avec le secteur privé – Programmes de promotion



# Sommaire

<b>Danemark</b> DANIDA – Danish International Development Assistance (Agence danoise pour le développement international) Danida Business Partnerships	4
<b>Finlande</b> Finnish Fund for Industrial Cooperation Ltd. Finnpartnership	5
<b>Grande-Bretagne</b> DFID – Département du développement international du Royaume-Uni Business Innovation Facility (BIF)	6
<b>Grande-Bretagne</b> DFID – Département du développement international du Royaume-Uni Responsible and Accountable Garment Sector Challenge Fund (RAGS)	7
<b>Grande-Bretagne</b> DFID – Département du développement international du Royaume-Uni Food Retail Industry Challenge Fund (FRICH)	8
<b>Canada</b> MAECI – Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada Programme de coopération pour l'investissement (PCI)	9
<b>Programme multi-donateurs</b> The Africa Enterprise Challenge Fund (AECF)	10
<b>Pays-Bas</b> Agence des Pays-Bas – Ministère des Affaires économiques Programme d'investissement dans le secteur privé (Private Sector Investment Programme – PSI)	11
<b>Autriche</b> ADA – Agence de développement autrichienne Partenariat de l'ADA avec le secteur privé (WIPA)	13
<b>Suède</b> SIDA – Agence suédoise de coopération au développement international Business for Development (B4D)	14
<b>Suisse</b> DDC – Direction du développement et de la coopération Partenariats de développement public-privé (PDPP)	15
<b>Nations unies</b> ONUDI – Organisation des Nations unies pour le développement industriel Business Partnership Programme (BPP – Partenariats d'entreprises)	16
<b>Nations unies</b> PNUD – Programme des Nations unies pour le développement Growing Inclusive Markets (GIM – Entreprendre au bénéfice de tous)	17
<b>États-Unis d'Amérique</b> USAID – Agence des États-Unis pour le développement international Cooperative Development Program (CDP), 2004–2010	18
Global Development Alliance (GDA – Alliance pour le développement mondial)	19

## Mentions légales

**Publié par**  
Deutsche Gesellschaft für  
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH  
Dag-Hammarskjöld-Weg 1–5  
65760 Eschborn  
Allemagne

**Responsable**  
Marika Ferguson  
Projet sectoriel « Coopération avec le secteur privé  
et responsabilité sociétale des entreprises (RSE) »  
T +49 61 96 79-21 81  
F +49 61 96 79-80 21 81  
E marika.ferguson@giz.de

**Auteurs**  
Ingrid Hack, Johannes Herde / GIZ

**Mise en page**  
Eva Hofmann, W4 Büro für Gestaltung  
Frankfurt-sur-le-Main

## Avant-propos

L'engagement du secteur privé est indispensable pour atteindre les objectifs de la coopération au développement (CD). À eux seuls, les fonds publics ne seront pas suffisants pour concrétiser les Objectifs du Millénaire pour le développement (ODM) à l'horizon 2015. Qu'il s'agisse de la protection de l'environnement, de l'éducation, de la santé, de l'économie agricole, de l'approvisionnement en eau ou en énergie, ces domaines d'action cruciaux de la politique du développement se recoupent avec les activités du secteur privé. Il est donc intéressant à la fois pour le secteur privé et pour le partenaire public de participer à la conception et à la mise en place d'un cadre économique, politique, juridique et social adéquat dans les pays en développement.

Soucieux d'atteindre ses objectifs de développement plus rapidement et de façon plus efficace, le gouvernement allemand coopère depuis plus de dix ans avec le secteur privé.

Les partenariats de développement avec le secteur privé qui ont été lancés dans le cadre du programme [develoPPP.de](http://develoPPP.de)<sup>1</sup> par le ministère fédéral de la Coopération économique et du Développement (BMZ) cristallisent les intérêts communs et exploitent les atouts des différents partenaires. Les entreprises peuvent utiliser la longue expérience de la coopération au développement pour garantir leurs investissements sur place, participer aux marchés émergents et mettre en place des structures viables sur le long terme. La coopération au développement profite de l'engagement du secteur privé dans les pays partenaires, ce dernier l'aidant à concrétiser durablement ses objectifs tout en économisant des coûts. Le BMZ accompagne les pays partenaires sur la voie qui mène à la réalisation de ces objectifs. Le programme [develoPPP.de](http://develoPPP.de) joue un rôle triple à cet égard. D'une part, l'engagement du secteur privé bénéficie d'un soutien ciblé dans les secteurs où il est particulièrement nécessaire d'agir, mais qui offrent également de grandes opportunités. C'est l'objet de la nouvelle composante [develoPPP.thema](http://develoPPP.thema). La composante [develoPPP.impuls](http://develoPPP.impuls), qui vise à mettre en œuvre des mesures extrêmement prometteuses sans pour autant être liée à un secteur précis, encourage en premier lieu des approches de projet innovantes du secteur privé. La troisième composante du programme, intitulée [develoPPP.allianz](http://develoPPP.allianz), met avant tout l'accent sur des projets communautaires de plus vaste envergure. Ces « alliances stratégiques », qui associent généralement plusieurs entreprises, peuvent intervenir au niveau de plusieurs pays et avoir des effets considérables et de large portée. Le programme est financé en majeure partie par prélèvement sur un fonds spécial du BMZ et couvre un large éventail de possibilités de coopération entre le secteur privé et la politique du développement.

Au niveau de la communauté d'aide internationale aussi, la coopération avec le secteur privé fait souvent partie intégrante de la politique du développement. La présente publication intitulée « Cartographie internationale/coopération avec le secteur privé – Programmes de promotion » vise à donner un aperçu de programmes comparables mis en œuvre par la coopération internationale au développement.

<sup>1</sup> Pour des informations plus détaillées, consulter le site [www.develoPPP.de](http://www.develoPPP.de)



# Danemark

## DANIDA – Danish International Development Assistance (Agence danoise pour le développement international)

**Danida Business Partnerships** [a succédé, le 8 août 2011, aux programmes « Innovative Partnerships for Development (IPD) » et « Business-to-Business for Development (B2B) »]

Danida Business Partnerships	Jusqu'à concurrence de 5 millions de DKK (700 000 EUR), soit 50-75 % des coûts totaux selon la phase de projet concernée
Volume total	255 millions de DKK par an (34 millions EUR)
Étendue du programme	Des expériences pertinentes ne sont pas encore disponibles ; le programme continue de gérer environ 300 projets B2B et 30 projets IPD
Contact	Secrétariat du programme Danida Business Partnerships au sein du ministère des Affaires étrangères E-mail : dbpartnerships@um.dk, Tél. : +45 33 92 02 55
Site internet	<a href="http://um.dk/en/danida-en/activities/business/partnerships">http://um.dk/en/danida-en/activities/business/partnerships</a>

**Objectif du programme** : le programme « Danida Business Partnerships » vise à contribuer au développement durable et à réduire la pauvreté dans les pays d'intervention de l'Agence danoise pour le développement international (Danida)<sup>2</sup>. Il met l'accent sur le transfert de connaissances et de technologies entre des entreprises danoises et leurs partenaires locaux, sur l'accroissement de la compétitivité des entreprises locales ainsi que sur l'amélioration des conditions de vie et de travail des salariés, de leurs familles et de la société dans l'ensemble.

**Concept du partenariat** : tout partenariat doit se composer d'au moins une entreprise danoise et d'un partenaire local (entreprise locale, ONG, institut de recherche, association professionnelle, institution publique, etc.). En cas de besoin, les deux parties peuvent y associer d'autres partenaires.

**Critères de sélection** : Danida Business Partnerships soutient des partenariats de longue durée et à vocation com-

merciale qui ont un lien avec l'activité principale des partenaires. Les partenariats doivent obligatoirement contribuer à la création d'emplois et générer une valeur ajoutée pour la communauté locale (par exemple, dans les domaines des droits du travail, de la lutte contre la corruption ou de la santé). Tous les partenaires doivent apporter la preuve qu'ils disposent des moyens financiers et humains nécessaires pour assurer le bon fonctionnement du partenariat.

**Processus de promotion** : les demandes de soutien, qui peuvent être introduites pendant toute l'année, sont à adresser directement à l'ambassade du Danemark dans le pays partenaire souhaité. Danida Business Partnerships distingue deux stades de projet différents. Selon le niveau d'avancement du partenariat, les entreprises peuvent ainsi demander une aide pour la phase de préparation ou pour celle de mise en œuvre. Il est également possible d'obtenir un soutien pour les deux phases.

Phase de promotion	Phase de préparation	Phase de mise en œuvre
Taux de prise en charge maximum	Max. 75%	Max. 50%
Montant maximal du soutien	Max. 750 000 DKK (110 000 EUR)	Max. 5 millions DKK (670 000 EUR) Exceptionnellement : 10 millions DKK
Activités éligibles	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identification des partenaires</li> <li>• Voyage d'étude</li> <li>• Atelier « Apprenez à connaître votre partenaire »</li> <li>• Réunion préliminaire des partenaires</li> <li>• Étude de projet</li> <li>• Mise à l'essai et installation de produits ou d'équipements de production</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assistance technique et formation</li> <li>• Coûts de transaction en liaison avec la création et l'enregistrement du partenariat</li> <li>• Approches BoP</li> <li>• Démarches innovantes</li> <li>• Mesures de protection de l'environnement</li> </ul>

<sup>2</sup> Afghanistan, Bangladesh, Bénin, Bhoutan, Birmanie, Bolivie, Burkina Faso, Cambodge, Éthiopie, Ghana, Indonésie, Kenya, Mali, Mozambique, Népal, Nicaragua, Niger, Ouganda, Pakistan, Palestine, Somalie, Soudan du Sud, Tanzanie, Vietnam, Zambie, Zimbabwe.



# Finlande

## Finnish Fund for Industrial Cooperation Ltd.

### Finnpartnership

Business Partnership Support Facility (BPSF) – Mécanisme de soutien des partenariats d'entreprise	Jusqu'à concurrence de 200 000 EUR, 30 à 70 % selon la taille de l'entreprise et la notation du pays partenaire par le CAD
Identification de partenaires commerciaux (Matchmaking)	Banque de données financée par Finnpartnership
Conseils pour la planification et le financement	Prestation mise gracieusement à disposition
Volume total	4,2 millions EUR (2009)
Étendue du programme	77 projets (2009)
Contact	Siv Ahlberg, Directeur du programme, Tél. : +358 9 3484 3329, E-Mail : siv.ahlberg@finnpartnership.fi
Site internet	<a href="http://www.finnpartnership.fi/www/en/index.php">http://www.finnpartnership.fi/www/en/index.php</a>

**Objectif du programme :** Finnfund conseille gratuitement des entreprises finlandaises sur toutes les activités économiques qu'elles envisagent d'entreprendre dans des pays en développement et assume une partie des coûts liés à la mise en place de partenariats entre des entreprises finlandaises et des entreprises de pays en développement (études de faisabilité, développement et mise en œuvre). Le programme vise à renforcer la coopération économique entre la Finlande et des pays en développement. Il met également l'accent sur les partenariats qui gèrent des produits de la technologie environnementale finlandaise.

**Concept du partenariat :** Finnfund encourage des partenariats d'entreprise s'inscrivant dans la durée, un soutien pouvant être apporté dès la phase d'identification de partenaires appropriés au moyen d'une importante banque de données. Le concept est vaste et va de la création d'entreprises communes ou de filiales dans des pays en développement à des activités d'importation en provenance de pays en développement vers la Finlande, en passant par l'établissement de relations commerciales de long terme sur la base de contrats de fourniture, d'entretien, de franchise ou de licence pour autant que ces activités représentent une valeur ajoutée en termes de développement (c'est-à-dire qu'elles renforcent les structures de production du pays partenaire, améliorent la qualité des produits ou contribuent à diversifier la production régionale).

**Critères de sélection :** le programme est destiné à des entreprises finlandaises ou à des entreprises entretenant des liens étroits avec la Finlande (par exemple, des entreprises dans lesquelles des entreprises finlandaises détiennent des participations importantes). Des institutions de recherche, associations professionnelles et associations finlandaises de la société civile peuvent également se porter candidates. Les propositions de projet soumises sont évaluées sous l'angle de leur viabilité économique, écologique et sociale sur la base des critères de performance sur la durabilité sociale et environnementale de la Société financière internationale (« IFC »).

**Processus de promotion :** les entreprises peuvent introduire leur demande de soutien auprès de Finnfund à n'importe quel moment de l'année. Les dossiers à soumettre comprennent un formulaire de candidature, une description du projet, un état des coûts, un questionnaire sur l'impact de développement du projet ainsi que la preuve de la capacité économique de l'entreprise. Le soutien est limité à 200 000 EUR au maximum sur trois ans et est attribué sous forme d'une aide de minimis. Selon la taille de l'entreprise et la notation du pays partenaire par le CAD, 30 à 70 % des dépenses réelles sont admis au remboursement dès lors que l'entreprise a soumis son rapport final. Un rapport d'avancement doit en outre être présenté pour chacune des deux années suivant la fin du projet.



# Grande-Bretagne

DFID – Département du développement international du Royaume-Uni

## Business Innovation Facility (BIF)

Études de faisabilité	Au total 1 million de £ (1,2 million EUR) sur 3 ans
Élaboration/mise en œuvre de modèles d'activité inclusifs	Jusqu'à 100 000 £ (123 000 EUR)
Établissement de partenariats avec des ONG et des entreprises dans des pays en développement	Pas de données disponibles
Volume total	3 millions de £ (3,7 millions EUR) pour la phase pilote de 3,5 ans, 1 million de £ (1,2 million EUR) pour l'assistance technique
Étendue du programme	Au moins 30 projets et 80 partenariats sont prévus
Contact	Jack Newnham, Directeur du projet Secrétariat : enquiries@businessinnovationfacility.org
Site internet	<a href="http://www.dfid.gov.uk/Work-with-us/Funding-opportunities/Business/Business-innovation-facility/">http://www.dfid.gov.uk/Work-with-us/Funding-opportunities/Business/Business-innovation-facility/</a>

**Objectif du programme** : après le lancement officiel de l'initiative, le 10 mars 2010, la Business Innovation Facility entrera dans une phase pilote de trois ans à partir de 2011. Le programme servira à renforcer les partenariats entre le DFID et le secteur privé ainsi qu'à améliorer l'accès à des débouchés dans les pays en développement. Le groupe cible des partenariats sont les pauvres en tant que consommateurs, employés et producteurs.

**Concept du partenariat** : l'initiative BIF soutient globalement des modèles d'activité inclusifs, et ce en particulier, mais non pas exclusivement, dans les domaines de la création de chaînes de valeur, de la « base de la pyramide » et de la protection du climat.

**Critères de sélection** : les principaux pays éligibles dans la phase pilote sont le Bangladesh, l'Inde, le Nigéria, le Malawi et la Zambie. Pour aboutir, les propositions de projet doivent apporter la preuve que les partenariats prévus sont lucratifs et peuvent en outre être reproduits à grande échelle.

**Processus de promotion** : il est prévu de soutenir au moins 30 initiatives conduites par des entreprises. L'initiative BIF assume une partie des coûts des études de faisabilité ainsi que la planification et la mise en œuvre de modèles d'activité inclusifs. Elle assume également le rôle d'intermédiaire afin que des entreprises puissent plus facilement nouer des coopérations avec des entreprises et des entrepreneurs locaux, des gouvernements, des ONG et d'autres organisations de la coopération au développement. Les enseignements tirés de l'exécution doivent être exploités directement et présentés de manière claire et accessible.



# Grande-Bretagne

DFID – Département du développement international du Royaume-Uni

## Responsible and Accountable Garment Sector Challenge Fund (RAGS)

Projets RSE	25 000–250 000 £ (30 500–305 000 EUR) par projet
Volume total	3 millions de £ (3,7 millions EUR) pour la période 2010–2013
Étendue du programme	10–15 projets (prévus)
Contact	Dave Runganaikaloo, gestionnaire du fonds RAGS Tél. : +44 207 251 0147 E-Mail : drunganaikaloo@maxwellstamp.com
Site internet	<a href="http://www.dfid.gov.uk/Work-with-us/Funding-opportunities/Business/Responsible-and-Accountable-Garment-Sector-RAGS-Challenge-Fund/">http://www.dfid.gov.uk/Work-with-us/Funding-opportunities/Business/Responsible-and-Accountable-Garment-Sector-RAGS-Challenge-Fund/</a>

**Objectif du programme** : dans le cadre du plan d'action pour une industrie du vêtement responsable et durable, le fonds RAGS soutient des projets visant à améliorer les conditions de vie et de travail des salariés de l'industrie de l'habillement dans des pays en développement. L'accent est mis sur des travailleurs dans des pays à faible revenu d'Asie et d'Afrique subsaharienne desservant le marché britannique de l'habillement.

**Concept du partenariat** : le fonds RAGS soutient des projets de demandeurs individuels et encourage aussi explicitement la candidature de projets communs. Le programme se limite à un soutien financier et à une évaluation finale des projets.

**Critères de sélection** : sont éligibles au fonds RAGS non seulement les entreprises, mais aussi des syndicats et des organisations du mouvement du commerce équitable. Les critères de sélection décisifs sont l'innovation (le projet doit aller plus loin que ce qui est pratiqué jusqu'ici) et la mise à l'échelle (le projet doit se prêter à une mise en œuvre à plus grande échelle). En outre, la durée des projets proposés ne devrait pas dépasser 2,5 ans.

**Processus de promotion** : le processus de soutien est scindé en deux phases : la première est consacrée à l'évaluation individuelle des descriptions de projet succinctes soumises par les entreprises. Dans la deuxième phase, seules les entreprises sélectionnées remettent des propositions de projet complètes. Les entreprises sont censées contribuer au projet par des prestations matérielles et financières qui correspondent au soutien financier assuré par le RAGS. La contribution des organisations d'utilité publique, quant à elle, doit représenter 30 % du montant du soutien financier accordé par le fonds RAGS.



# Grande-Bretagne

DFID – Département du développement international du Royaume-Uni

## Food Retail Industry Challenge Fund (FRICH)

Promotion de l'industrie alimentaire	Jusqu'à concurrence de 250 000 £ (305 000 EUR) ; paiement effectué lorsque les objectifs intermédiaires sont atteints
Volume total	2 millions de £ (2,5 millions EUR)
Étendue du programme	Pas de données disponibles
Contact	Mark Thomas, Directeur du projet FRICH Tél. : +44 (0) 844 8800 981 E-Mail : mthomas@emergingmarkets.co.uk
Site internet	<a href="http://www.frich.co.uk">http://www.frich.co.uk</a>

**Objectif du programme** : FRICH soutient la mise au point et l'expérimentation de modèles d'activité innovants dans l'industrie alimentaire. Jusqu'à présent, l'achat de produits alimentaires en Grande-Bretagne se concentrait sur quelques négociants dans un petit nombre de pays africains, les petits agriculteurs tout particulièrement ayant des difficultés à respecter les normes en matière de protection de l'environnement, de travail et de qualité des produits alimentaires. Le programme vise ainsi à inclure les petits agriculteurs pauvres dans la filière d'approvisionnement de la Grande-Bretagne en produits venant d'Afrique. Il entend, par ailleurs, déployer des campagnes de marketing ciblées afin de corriger l'opinion largement répandue selon laquelle les produits alimentaires transportés sur de longues distances ne sont pas durables.

**Concept du partenariat** : l'initiative FRICH octroie des fonds de soutien à des supermarchés britanniques et à leurs fournisseurs. La forme des partenariats public-privé éligibles à un soutien va de l'introduction de nouvelles technologies à l'établissement de nouveaux circuits commerciaux en passant par l'élaboration de stratégies de marketing qui visent à accroître la demande de denrées alimentaires en provenance d'Afrique, produites par des méthodes durables.

**Critères de sélection** : les projets éligibles à un soutien doivent, en coopération avec leurs partenaires tout au long de la chaîne de création de valeur, soit fournir des quantités plus importantes de denrées alimentaires, soit livrer des denrées alimentaires en provenance de pays qui jusqu'ici n'exportaient pas en Grande-Bretagne. Seuls sont soutenus des projets lucratifs dont la mise en œuvre ne se prolonge pas au-delà de deux ans.

**Processus de promotion** : le processus de soutien est scindé en deux phases : la première est consacrée à l'évaluation individuelle des descriptions de projet succinctes (actuellement, dans le cadre du troisième appel d'offres). Dans la seconde phase, seules les entreprises sélectionnées soumettent des propositions de projet complètes. Le montant maximal du soutien est de 250 000 £ (les entreprises doivent contribuer au projet à concurrence d'une somme au moins identique) ; ce montant est payé en tranches à des échéances préalablement convenues correspondant à l'avancement du projet.



## MAECI – Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada

### Programme de coopération pour l'investissement (PCI)

Secteur productif	Jusqu'à concurrence de 575 000 CAD (431 000 EUR), max. 75 %
Industrie des matières premières	Jusqu'à concurrence de 275 000 CAD (206 000 EUR), max. 75 %
Services aux entreprises	Jusqu'à concurrence de 275 000 CAD (206 000 EUR), max. 75 %
Projets d'infrastructure PPP	Jusqu'à concurrence de 955 000 CAD (716 000 EUR), max. 75 %
Volume total	Des données actuelles ne sont pas disponibles ; 2006/07 : 20 millions CAD (15,5 millions EUR)
Étendue du programme	Des données actuelles ne sont pas disponibles ; 2006/07 : 74 projets
Contact	Dave Murphy, directeur E-Mail : dave.murphy@international.gc.ca
Site internet	<a href="http://www.tradecommissioner.gc.ca/eng/funding/investment-cooperation-program/home.jsp">http://www.tradecommissioner.gc.ca/eng/funding/investment-cooperation-program/home.jsp</a>

**Objectif du programme** : suite à la fusion de l'Agence canadienne du développement international dans le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, le 4 janvier 2010, le programme de coopération pour l'investissement (PCI) a été radicalement restructuré afin d'accélérer le processus de candidature et d'étendre la portée du programme (entre autres à la Chine, au Mexique, à la Malaisie et à la Thaïlande). Le PCI vise à promouvoir les investissements directs qui sont effectués par des entreprises canadiennes dans des pays en développement et qui favorisent une croissance économique durable et contribuent à réduire la pauvreté. Ces investissements doivent être responsables et utiles du point de vue de la politique du développement.

**Concept du partenariat** : le PCI soutient des entreprises canadiennes à différents stades de la réalisation d'un investissement dans des pays en développement. Concrètement, cela signifie que le PCI finance en partie des études de faisabilité, des campagnes de démonstration et d'adaptation de technologies, la planification d'un projet sous l'angle de sa viabilité économique et de sa durabilité sociale et écologique, ainsi que la mise en œuvre de ses composantes de durabilité. Les investissements eux-mêmes ne bénéficient pas de ce soutien.

**Critères de sélection** : les candidats potentiels doivent s'enregistrer en ligne par l'intermédiaire du Commissaire virtuel du commerce en apportant la preuve de leur capacité économique. Les entreprises doivent en outre respecter les normes internationales en matière de RSE et de protection de l'environnement et peuvent, pour ce faire, avoir recours aux conseils d'un centre d'excellence en RSE externe. Seuls sont éligibles à un soutien les investissements dépassant 500 000 CAD (390 000 EUR) pour lesquels un premier contact a été établi dans la phase de préparation avec la ou les entreprises partenaires et au moins une première visite a été effectuée dans le pays partenaire.

**Processus de promotion** : après s'être enregistrées en ligne, les entreprises soumettent un dossier de candidature complet comprenant un plan d'activité et les résultats attendus de l'investissement pour le Canada et le pays partenaire (uniquement pour la phase de projet faisant l'objet de la demande de soutien). Ces propositions sont évaluées sous l'angle de leur cohérence dans le cadre d'un processus d'évaluation par les pairs. Après approbation par un comité composé de collaborateurs du MAECI, le PCI et le candidat signent un accord de contribution qui fixe les modalités de versement des fonds de soutien (dans le cas de grands projets, versement échelonné selon un échéancier correspondant aux étapes de réalisation convenues). Le soutien est assorti de certaines conditions (visite de suivi, audits, évaluations et remise de rapports).

## Programme multi-donateurs

### The Africa Enterprise Challenge Fund (AECF)

Organisations impliquées	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gouvernement australien (AusAID)</li> <li>• Groupe consultatif pour l'assistance aux plus défavorisés (CGAP)</li> <li>• Département britannique du développement international (DFID)</li> <li>• Fonds international pour le développement agricole (FIDA)</li> <li>• Ministère néerlandais des Affaires étrangères (NMFA)</li> </ul>
Projets d'entreprise visant à promouvoir le développement rural en Afrique	250 000 – 1,5 million USD (204 000 – 1,2 million EUR)
Volume total	25,7 millions USD (21 millions EUR)
Étendue du programme	29 projets (4 appels d'offres depuis 2008)
Contact	Hugh Scott, directeur de l'AECF E-Mail : <a href="mailto:hugh.scott@aecfafrica.org">hugh.scott@aecfafrica.org</a>
Site internet	<a href="http://www.aecfafrica.org/">http://www.aecfafrica.org/</a>

**Objectif du programme** : l'AECF est l'initiative partenaire de l'Alliance pour une révolution verte en Afrique (AGRA) qui a été lancée en commun par la Fondation Rockefeller et la Fondation Bill & Melinda Gates. Le programme, soutenu par de nombreux donateurs internationaux, offre un appui stratégique, administratif et logistique à des initiatives qui contribuent à promouvoir le développement rural en Afrique et à accélérer une croissance en faveur des pauvres.

**Concept du partenariat** : l'AECF encourage des initiatives innovantes d'entreprises dans un ou plusieurs pays africains. Le programme se limite à l'octroi de fonds de soutien qui doivent être remboursés à hauteur de 48 %.

**Critères de sélection** : les critères de sélection des projets sont axés sur différentes « fenêtres de financement » (Funding Windows), qui s'appliquent à des secteurs choisis (par exemple, commerce agricole, énergies renouvelables), à des pays sélectionnés ou à des « corridors de développement » de plusieurs pays. Le dernier appel d'offres spécial concernait des projets dans des États fragiles pour lesquels les critères d'éligibilité minimaux avaient été adaptés.

De façon générale, les propositions de projet doivent s'appliquer à des chaînes de création de valeur faisant le lien entre les régions rurales et les marchés locaux ou internatio-

naux et se caractérisant en même temps par leur capacité d'innovation et de pérennisation des résultats. Les propositions de projet de nature à induire un changement systémique sont traitées en priorité.

**Processus de promotion** : deux appels à propositions sont lancés en moyenne par an et par fenêtre de financement. Chacune de ces fenêtres de financement est ouverte pendant 60 jours au moins et la durée globale du programme a, dans un premier temps, été fixée à 6 ans. Les candidats manifestent leur intérêt en s'enregistrant en ligne (1970 candidatures enregistrées au cours des 4 appels d'offres lancés à ce jour) et soumettent ensuite une conception de projet (998 jusqu'ici). Ces projets sont classés par ordre de priorité par la direction du Fonds et le classement des projets retenus est ensuite soumis au comité d'investissement (jusqu'à présent 150 propositions de projet). Les propositions approuvées par le comité d'investissement sont ensuite développées pour servir de plans d'activité complets (67 jusqu'ici). Le nombre des demandes auxquelles il est donné suite n'est pas fixé pour les différentes étapes du processus.



## Agence des Pays-Bas – Ministère des Affaires économiques

### Programme d'investissement dans le secteur privé (Private Sector Investment Programme – PSI)

PSI Regular	Up to € 750,000, max. 50%, total budget: € 1.5 million montant du budget total : 1,5 million EUR
PSI Plus (L'accent est mis sur l'Afghanistan, le Burundi, la Sierra Leone, le Soudan du Sud et les Territoires palestiniens)	Jusqu'à concurrence de 900 000 EUR, max. 50 % ; montant du budget total : 1,5 million EUR
Volume total	70 millions EUR
Étendue du programme	Environ 500 projets (2000–2010)
Contact	Trix van Hoof, ministère des Affaires étrangères ; Tél. : +31 70 348 52 56, Email : trix-van.hoof@minbuza.nl
Site internet	<a href="http://www.agentschapnl.nl/en/programmas-regelingen/private-sector-investment-programme-psi">http://www.agentschapnl.nl/en/programmas-regelingen/private-sector-investment-programme-psi</a>

**Objectif du programme** : le programme de promotion lancé par le ministère néerlandais des Affaires étrangères vise à promouvoir un développement économique durable dans des pays en développement et émergents en accordant un soutien financier à des investissements pilotes innovants. Le programme entend contribuer ainsi à réduire la pauvreté en stimulant l'activité économique et en favorisant la création d'emplois et de revenus. Les projets doivent contribuer à une coopération de long terme entre les entreprises participantes, afin que celles-ci continuent de réaliser des investissements au terme du projet et génèrent ainsi de nouvelles activités et de nouveaux emplois.

Le PSI comprend les programmes PSI Regular et PSI Plus. Le PSI Regular est destiné à 43 pays d'Afrique<sup>3</sup>, d'Asie<sup>4</sup>, d'Europe centrale et orientale<sup>5</sup> et d'Amérique Latine<sup>6</sup> alors que le programme PSI Plus offre des conditions plus souples à des projets réalisés en Afghanistan, en République démocratique du Congo, au Pakistan, en Palestine, en Sierra Leone et au Soudan du Sud. La mise en œuvre du PSI a été confiée à l'agence NL, à NL EVD International, à l'Agence du ministère des Affaires économiques ainsi qu'à l'organisation gouvernementale chargée des affaires internationales et de la coopération.

**Concept du partenariat** : les projets s'inscrivant dans le cadre du PSI sont des projets d'investissement qui sont mis

en œuvre par une entreprise néerlandaise (et, dans certains cas exceptionnels, une entreprise étrangère) en coopération avec une entreprise locale dans un pays en développement/émergent éligible au programme PSI. Les investissements doivent avoir un caractère innovant pour le pays considéré et concerner soit un nouveau produit, soit de nouvelles méthodes de production ou de nouvelles technologies et contribuer ainsi à la croissance de marchés peu développés. La contribution du secteur privé au projet doit renfermer des prestations matérielles nécessitées dans le cadre du processus de production ainsi qu'une composante d'assistance technique.

#### Critères de sélection :

- L'entreprise participante et le partenaire local doivent apporter la preuve qu'ils possèdent une expérience et des compétences pertinentes sur et pour le marché concerné et doivent s'engager à coopérer à long terme.
- Les entreprises doivent exister depuis deux ans au moins et être enregistrées auprès d'une chambre de commerce ou d'une institution comparable. Le partenaire local doit être une entreprise officiellement enregistrée dans le pays dans lequel le projet sera mis en œuvre.
- L'entreprise ne doit pas posséder à elle seule l'ensemble des moyens financiers nécessaires à la mise en œuvre du projet planifié. Il ne faut pas non plus que le plan d'activité puisse être mis en œuvre avec le seul soutien d'une banque.

<sup>3</sup> Afrique du Sud, Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Égypte, Éthiopie, Gambie, Ghana, Kenya, Madagascar, Malawi, Mali, Maroc, Mozambique, Namibie, Ouganda, Rwanda, Sénégal, Soudan, Tanzanie, Zambie

<sup>4</sup> Bangladesh, Indonésie, Mongolie, Népal, Philippines, Thaïlande, Vietnam, Yémen

<sup>5</sup> Albanie, Arménie, Bosnie-et-Herzégovine, Géorgie, Kosovo, Macédoine, Moldavie

<sup>6</sup> Bolivie, Brésil, Colombie, Guatemala, Nicaragua, Pérou, Suriname

- La proposition de projet doit être réalisable sous l'angle commercial et avoir un impact positif sur l'économie locale en termes d'amélioration de la situation de l'emploi, de transfert de savoir-faire et de nouvelles technologies, d'amélioration des conditions de vie, de renforcement des petites et moyennes entreprises, d'amélioration des conditions environnementales, etc.
- L'entreprise et le partenaire local doivent conjointement être en mesure d'apporter une contribution financière propre se chiffrant à 50 % du budget total du projet.
- Le projet doit, au terme de la phase de promotion par le PSI, déboucher sur de nouveaux investissements et sur un accroissement du chiffre d'affaires.

**RSE** : les aspects liés à la responsabilité sociétale des entreprises (RSE) jouent un rôle important dans le processus de candidature. Les projets soutenus par le PSI doivent donc jouer un rôle pionnier en ce qui concerne la RSE dans les pays et secteurs concernés. Pour cette raison, les certifications sont importantes pour les entreprises participantes. La RSE est ainsi un critère dont il est tenu compte à part entière lors de l'évaluation des candidatures. Les candidats doivent avoir une réputation irréprochable en matière de RSE et apporter la preuve qu'ils appliquent déjà la réglementation RSE dans leur entreprise. Si cela n'est pas le cas, la mise en œuvre de cette réglementation doit obligatoirement faire partie des premiers résultats du projet.

**Processus de promotion** : les demandes de soutien par le PSI peuvent être introduites deux fois par an (PSI Plus : trois fois par an) dans le cadre d'un appel d'offres ouvert. Le processus de promotion se déroule en cinq étapes :

#### Étape 1 : discussion de l'idée du projet

Les entreprises intéressées qui ont déjà des partenaires locaux peuvent adresser leurs propositions de projet au PSI au moyen d'un formulaire en ligne. Si l'examen de ces propositions est concluant, un collaborateur du PSI offre de conseiller gratuitement l'entreprise afin de lui fournir des informations détaillées sur les possibilités de promotion de l'idée de projet. En outre, le PSI organise régulièrement des ateliers préparant les entreprises au processus de sélection.

#### Étape 2 : demande

Le soutien apporté au projet par le PSI est fonction des résultats obtenus, ce qui signifie que les subventions accordées ne sont versées qu'après que des objectifs définis à l'avance ont été atteints. Dans le formulaire de demande, le projet doit être subdivisé en un maximum de cinq résultats clairement définis, qui doivent être atteints pendant la durée du projet.

#### Étape 3 : évaluation

L'évaluation d'une demande de projet retenue sur la liste restreinte est effectuée par NL EVD International et dure environ 19 semaines. Outre qu'elle doit obtenir un nombre de points suffisants dans les trois catégories principales (partenaires, projet, impact), l'entreprise doit également satisfaire aux critères exigés dans les sous-catégories suivantes : situation financière des partenaires ; caractère innovant du projet ; potentiel de croissance du projet au terme de ce dernier ; chaîne de création de valeur ; impact sur l'environnement et sur le statut des femmes.

#### Étape 4 : mise en œuvre et administration

Les versements sont effectués par le PSI par phases successives correspondant à l'atteinte de résultats préalablement définis, et dont chacun doit être justifié dans un rapport d'avancement du projet. Le PSI utilise différents échéanciers de paiement pour l'assistance technique et la composante matérielle. La subvention pour des prestations matérielles est versée en trois phases (30 % après confirmation des commandes passées à des fournisseurs, 50 % sur présentation des factures et lettres de transport et 20 % après réalisation de l'objectif de production préalablement défini). Tous les paiements effectués par le PSI sont des paiements provisoires. Ils ne deviennent définitifs qu'au terme du projet et après une vérification finale effectuée par le responsable du projet au sein du PSI ou par un collaborateur de l'ambassade des Pays-Bas dans le pays.

#### Étape 5 : achèvement

Après vérification du projet, le paiement correspondant au dernier résultat est versé. Deux ans après l'achèvement du projet, le PSI demande un rapport sur les retombées du projet. Ce rapport doit notamment inclure des informations sur les chiffres d'affaires réalisés, l'évolution de l'emploi et les investissements effectués une fois le projet achevé.



# Autriche

## ADA – Agence de développement autrichienne

### Partenariat de l'ADA avec le secteur privé (WIPA)

Partenariats avec le secteur privé	Jusqu'à concurrence de 200 000 EUR, max. 50 %, durée max. 3 ans
Alliances stratégiques	Volume minimal 750 000 EUR ; jusqu'à 500 000 EUR, max. 50 %
Missions exploratoires	Montant forfaitaire de 1 800 EUR
Études de faisabilité	Jusqu'à concurrence de 20 000 EUR, max. 50 %
Volume total	8,7 millions EUR (2005–2009)
Étendue du programme	50 partenariats économiques avec le secteur privé, 31 études de faisabilité et 85 subventions pour des frais de voyage
Contact	Hans-Jörg Hummer Tél. : +43 1 90399-25 79, E-Mail : hans-joerg.hummer@ada.gv.at Sandra Spatzierer Tél. : +43 1 90399-25 72, E-Mail : sandra.spatzierer@ada.gv.at
Site internet	<a href="http://www.entwicklung.at/foerderungen_und_ausschreibungen/wirtschaftspartnerschaften/">http://www.entwicklung.at/foerderungen_und_ausschreibungen/wirtschaftspartnerschaften/</a>

**Objectif du programme** : le programme de partenariat avec le secteur privé de l'ADA soutient des projets qui sont mis en œuvre par des entreprises privées autrichiennes et européennes et qui servent à la fois les intérêts commerciaux des entreprises participantes et les intérêts de développement du pays et des groupes cibles de la coopération au développement. Le programme met tout particulièrement l'accent sur la promotion des petites et moyennes entreprises locales.

**Concept du partenariat** : dans le cadre du programme, l'ADA soutient des partenariats avec le secteur privé ainsi que des alliances stratégiques, des missions exploratoires et des études de faisabilité. Au plan conceptuel, les projets de partenariat s'alignent sur le modèle de la coopération allemande au développement. Les missions exploratoires et les études de faisabilité doivent, en premier lieu, servir à concrétiser le partenariat économique (qui, le cas échéant, bénéficiera d'un soutien ultérieur) et/ou à analyser les conditions nécessaires à sa mise en œuvre. L'objet de l'étude doit de ce fait avoir un lien étroit avec le partenariat économique prévu.

**Critères de sélection** : sont soutenus en priorité des projets mis en œuvre dans les pays d'intervention prioritaires de la coopération autrichienne au développement<sup>7</sup>. Les projets doivent en principe avoir une utilité avérée dans l'optique de la politique du développement et être compatibles avec les objectifs de développement du pays concerné. En outre, seuls sont éligibles à un soutien les projets qui sont rentables au plan économique et qui créent une valeur ajoutée qui n'aurait pas été générée sans ce soutien. La valeur ainsi créée doit profiter dans des proportions équitables aux partenaires européens et locaux.

**Processus de promotion** : le bureau des partenariats avec le secteur privé de l'ADA conseille les entreprises pendant tout le processus de candidature, depuis la présentation d'un concept succinct jusqu'à l'élaboration d'une demande de soutien complète. Dans le cas de partenariats approuvés, les prestations propres des entreprises peuvent être fournies sous forme d'argent, de prestations en nature ou de services et doivent au moins représenter 50 % des coûts du projet.

<sup>7</sup> Albanie, Bhoutan, Bosnie-et-Herzégovine, Burkina Faso, Cap-Vert, Éthiopie, Kosovo, Macédoine, Moldavie, Monténégro, Mozambique, Nicaragua, Ouganda, Serbie et Territoires palestiniens



## Suède

### SIDA – Agence suédoise de coopération au développement international

#### Business for Development (B4D)

Business for Development (B4D)	Les critères et les modalités ne sont pas encore définis, mais sont élaborés en cours d'exécution du projet ; approche de l'apprentissage actif
Volume total	5,5 millions EUR, avec une augmentation à 38 millions EUR environ prévue d'ici à 2013
Étendue du programme	Pas de données disponibles
Contact	Johan Åkerblom Tél. : +46 (0) 8-698 55 45, E-Mail : johan.akerblom@sida.se Maria Stridsman Tél. : +46 (0) 8-698 50 69, E-Mail : maria.stridsman@sida.se
Site internet	<a href="http://www.sida.se/English/Partners/Private-sector/Business-for-Development-B4D/">http://www.sida.se/English/Partners/Private-sector/Business-for-Development-B4D/</a>

**Objectif du programme** : le programme B4D se conçoit comme une approche proactive destinée à intensifier et à systématiser la coopération de la SIDA avec le secteur privé. Les trois premières années jusqu'à 2013 sont censées servir de phase d'apprentissage au cours de laquelle différentes formes de coopération seront expérimentées et développées. À long terme, le programme B4D doit faire partie intégrante de l'éventail des méthodes appliquées par la SIDA. Au plan thématique, l'accent est mis sur l'éducation, la santé, le commerce et la promotion du secteur privé, les infrastructures, le climat/la protection de l'environnement, la sécurité des personnes et les droits humains.

**Concept du partenariat** : la « boîte à outils » du programme B4D prévoit des formes de coopération dans lesquelles les entreprises poursuivent directement leurs intérêts propres (contrairement à ce qui est le cas dans les plateformes de dialogue initiées par le programme B4D). Dans ce contexte, différents modèles sont testés dans les domaines suivants : durabilité à l'échelle de l'entreprise (autrefois RSE), fonds de défis (par exemple, le programme DemoEnvironment avec 15 projets pilotes en 2009), programmes de partenariat avec le secteur privé de la SIDA (SPPP), méthodes de financement innovantes, transformation du marché, innovations visant à réduire la pauvreté, entrepreneuriat social, mise sur pied de clusters d'entreprise et soutien apporté à des organisations.

**Critères de sélection** : le programme B4D s'adresse principalement à de grandes entreprises suédoises dont on attend un impact important, mais offre également des possibilités à des PME dont on espère des approches innovantes. Le programme est également ouvert à des entreprises étrangères.

**Processus de promotion** : en 2010, différentes initiatives d'entreprises ont été soutenues à titre expérimental afin de développer un modèle de plus grande envergure qui doit être appliqué au processus de promotion ultérieur. On a, parallèlement, sondé les possibilités de coopérer avec d'autres donateurs dans ce domaine. En ce qui concerne la partie du programme « Innovations visant à réduire la pauvreté », il est notamment prévu de lancer deux appels d'offres par an. Les entreprises intéressées pourront se porter candidates pour un montant maximal de 200 000 EUR versés sur trois ans et représentant une participation de 50 % au coût total du projet. La SIDA soutient les projets sélectionnés non seulement au plan financier, mais leur offre également des services de conseil à titre de mesure d'accompagnement.

# Suisse

## DDC – Direction du développement et de la coopération

### Partenariats de développement public-privé (PDPP)

Coopération contractuelle	Les conditions doivent être convenues individuellement ; un processus de soutien général est en cours d'élaboration
Volume total	Pas de données disponibles
Étendue du programme	Pas de données disponibles
Contact	David Keller, section Emploi et Revenus ; E-Mail : david.keller@deza.admin.ch
Site internet	Pas de données disponibles

**Objectif du programme** : les partenariats de développement public-privé de la DDC visent à encourager l'élaboration de nouveaux modèles d'activité inclusifs et à faciliter l'accès des couches de population défavorisées aux marchés de production, de distribution et de consommation. Ils ne constituent pas un but en soi et ne sont envisagés que si un partenariat représente la meilleure méthode d'atteindre l'objectif de développement visé.

**Concept du partenariat** : les PDPP sont des partenariats qui contribuent au développement et servent les intérêts du secteur privé. Ils doivent explicitement se caractériser par une orientation en faveur des pauvres et s'alignent sur l'activité de base des entreprises. Le concept de ces partenariats est vaste et comprend donc également des partenariats multi-parties prenantes avec des acteurs de la société civile. Selon l'objectif ciblé, on distingue en principe les quatre formes de partenariat suivantes :

- partenariats de service : fourniture de prestations de service et d'infrastructures contribuant à la réalisation d'objectifs de développement
- partenariats axés sur la mise à disposition de ressources/financements : mise à disposition de ressources servant à des objectifs de développement
- partenariats de normalisation : élaboration de normes de durabilité destinées à influencer le comportement des acteurs du marché
- partenariats de plaidoyer : communication et promotion de programmes d'action et de politiques de coopération au développement.

**Critères de sélection** : le programme n'est pas exclusivement ouvert aux entreprises suisses et des partenariats peuvent également être engagés avec des entreprises multinationales et locales. La valeur ajoutée pour les couches de population pauvres doit constituer la préoccupation centrale des projets. On attache en outre une grande importance à ce que les PDPP aient des impacts positifs sur les marchés locaux et les structures publiques et continuent de déployer des effets durables au terme de la coopération.

**Processus de promotion** : le processus de soutien se déroule selon un schéma en plusieurs étapes :

- 1) identification des besoins, des opportunités et des portefeuilles d'activité ;
- 2) identification de futurs partenaires et premiers contacts avec ces entreprises ;
- 3) mise en place des structures du PDPP ;
- 4) gestion et mise en œuvre du PDPP ;
- 5) achèvement du projet et durabilité.



# Nations unies

## ONUDI – Organisation des Nations unies pour le développement industriel

### Business Partnership Programme (BPP – Partenariats d'entreprises)

Business Partnership Programme (BPP)	La conception de ces partenariats d'entreprises s'oriente sur les ressources disponibles dans le secteur spécifique concerné.
Volume total	Pas de données disponibles
Étendue du programme	8 projets
Contact	Giovanna Ceglie, Email: G.Ceglie@unido.org
Site internet	<a href="http://www.unido.org/index.php?id=o4364">http://www.unido.org/index.php?id=o4364</a>

**Objectif du programme** : le programme de partenariats d'entreprises de l'ONUDI encourage la coopération entre des entreprises multinationales et des petites et moyennes entreprises locales, établies dans des pays en développement et des pays émergents. Grâce à cet échange d'expertise, de savoir-faire et de ressources, les PME peuvent accroître leur compétitivité sur le marché international et deviennent des partenaires attrayants pour des opérateurs mondiaux. Le BPP est conçu sous forme d'approche systémique multipartite et vise à combler le vide existant entre les petites et moyennes entreprises locales et les multinationales et, ainsi, à développer de façon ciblée certains secteurs industriels dans des pays choisis.

**Concept du partenariat** : l'ONUDI met en place des partenariats de grand format, ayant souvent une portée suprarégionale et engagés avec certaines des plus grandes entreprises du monde (p. ex. coopération entre l'ONUDI et Microsoft) afin de contribuer de façon substantielle au développement du secteur industriel considéré et d'exercer un impact significatif sur les PME du groupe cible. Les coûts, les risques et la valeur ajoutée du partenariat sont partagés entre les partenaires.

**Critères de sélection** : les services développés dans le cadre des partenariats (p. ex. mise au point par BASF d'une méthode d'analyse de l'éco-efficacité facile à mettre en œuvre) sont mis à la disposition des entreprises contre paiement. Dans le cadre du développement de produits, on détermine les PME pour lesquelles le produit peut être utile et on vérifie si elles demandent effectivement le produit dans les proportions voulues (cf. processus de soutien, points 4 et 5).

**Processus de promotion** : le processus de promotion du programme BPP est structuré comme suit :

- 1) sélection d'un secteur industriel et d'entreprises partenaires, multinationales et locales, appropriées ;
- 2) détermination de la portée possible du programme ;
- 3) mise au point des prestations et services du programme en coopération avec les entreprises partenaires nationales ou internationales ;
- 4) mise au point d'un vaste système quantitatif de sélection et de suivi à l'intention des PME du secteur retenu ;
- 5) fourniture aux PME de services permettant aux institutions partenaires de générer des revenus au travers de services commerciaux et d'exploiter ces services de façon autonome dans un délai de 3 à 5 ans.

L'ONUDI recourt à la même méthode pour conduire une initiative de renforcement des capacités en matière de RSE.



# Nations unies

## PNUD – Programme des Nations unies pour le développement

### Growing Inclusive Markets (GIM – Entreprendre au bénéfice de tous)

Outils de recherche et de connaissance	Mis à disposition par le programme
Renforcement des capacités et localisation	Assurés par le programme
Volume total	Pas de soutien financier
Étendue du programme	Pas de soutien financier
Contact	Sahba Sobhani, directrice du programme E-mail : <a href="mailto:sahba.sobhani@undp.org">sahba.sobhani@undp.org</a>
Site internet	<a href="http://www.growinginclusivemarkets.org">http://www.growinginclusivemarkets.org</a>

**Objectif du programme** : l'approche poursuivie par le GIM cherche à démontrer comment les entreprises peuvent contribuer significativement au développement humain en intégrant les populations pauvres dans la chaîne de valeur en tant que consommateurs, producteurs, entrepreneurs ou employés (« modèles entrepreneuriaux inclusifs »).

**Concept du partenariat** : le programme GIM adopte une approche intégrée et intersectorielle afin de réunir de nombreux partenaires qui jouent certes un rôle pionnier dans leurs domaines d'activité respectifs, mais qui n'avaient jamais coopéré jusque là en raison d'antécédents différents. Dans cet esprit, l'initiative met au point des informations, des analyses et des outils qu'elle publie en ligne et qu'elle met à la disposition des entreprises intéressées.

**Critères de sélection** : le GIM soutient les modèles entrepreneuriaux qui offrent des produits et des prestations de services aux couches de population les plus démunies ou qui externalisent leur production auprès de ces populations. Le GIM ne prend pas en considération les activités de nature purement philanthropique.

**Processus de promotion** : le programme offre des outils de recherche et de connaissance et prête son soutien pour le renforcement des capacités et l'adaptation aux réalités locales. Il donne ainsi accès à une vaste banque de données sur internet contenant des informations sur les marchés de pays à faible revenu. Il publie, également sur internet, un rapport phare en six langues intitulé : « Creating Value for All: Strategies for Doing Business with the Poor » (« Les entreprises face aux défis de la pauvreté : des stratégies gagnantes »).

Le GIM promeut en outre un réseau de connaissances Sud-Sud au sein duquel des représentants du secteur privé, des décideurs nationaux et des leaders de la société civile coopèrent afin d'amorcer ensemble des processus innovants visant à réduire la pauvreté. Des dialogues sectoriels multipartites sont organisés au niveau national et des programmes d'échanges entre experts et entreprises de différents pays sont mis en œuvre dans le cadre de ce réseau.



# États-Unis d'Amérique

## USAID – Agence des États-Unis pour le développement international

### Cooperative Development Program (CDP), 2004–2010

Cooperative Development Program	Promotion d'entreprises publiques dans des pays en développement
Volume total	Pas de données disponibles
Étendue du programme	Pas de données disponibles
Contact	Tom Carter, conseiller technique, E-Mail: thcarter@usaid.gov
Site internet	<a href="http://www.usaid.gov/gda">www.usaid.gov/gda</a>

**Objectif du programme** : ce programme lancé en 2004 et devant s'achever en 2010 vise à renforcer le développement de coopératives<sup>8</sup> hors d'Amérique du Nord. Le programme concentre son attention sur l'élaboration, la mise en œuvre et l'extension de solutions praticables susceptibles de répondre à des défis importants comme ceux énumérés ci-dessous :

- législation et réglementation restrictives
- gouvernance politique
- renforcement du soutien financier des membres en tant que facteur d'autonomie important
- amélioration de la cohérence entre taille et qualité
- réduction des dépendances créées par l'aide externe.

Les programmes actuels sont axés sur l'octroi de crédits, la construction de logements, l'économie agricole, le transfert de technologies, les institutions démocratiques, les télécommunications et l'électrification rurale, le développement du secteur privé et les assurances.

**Concept du partenariat** : l'USAID soutient des coopératives en coopération avec les organisations américaines de développement des coopératives (Cooperative Development Organizations – CDOs).

Le développement de systèmes coopératifs doit notamment être encouragé par les mesures suivantes :

- soutien à la croissance des systèmes coopératifs dans les pays en développement et émergents
- amélioration des performances grâce à des mesures d'assistance technique, à la formation et à des prestations de conseil
- encouragement de l'établissement de partenariats durables entre des organisations américaines de développement des coopératives et des partenaires locaux
- renforcement du soutien apporté à des coopératives américaines pour leurs activités internationales.

**Critères de sélection** : pas de données disponibles.

**Processus de promotion** : le CDP est un programme de subventions de type compétitif qui, avec l'aide de l'expertise et des ressources de coopératives américaines expérimentées, de leurs membres et de volontaires, soutient des coopératives et d'autres entreprises propriété de leurs adhérents dans les pays hôtes.

<sup>8</sup> Les coopératives sont des entreprises qui appartiennent à leurs membres et qui sont gérées démocratiquement. Elles permettent aux membres d'orienter et de maîtriser leur propre développement tout en bénéficiant de revenus accrus.



# États-Unis d'Amérique

## USAID – Agence des États-Unis pour le développement international

### Global Development Alliance (GDA – Alliance pour le développement mondial)

Alliance pour le développement	Montant du soutien déterminé au cas par cas, max. 50 % ; jusqu'à présent 50 000 – 10 millions USD (41 000 – 8,1 millions EUR)
Volume total	Env. 9,6 milliards USD depuis 2001 (7,8 milliards EUR)
Étendue du programme	Env. 900 projets réunissant 1 700 partenaires (depuis 2001)
Contact	Scott Schirmer, coordinateur principal E-Mail : <a href="mailto:sschirmer@usaid.gov">sschirmer@usaid.gov</a>
Site internet	<a href="http://www.usaid.gov/gda">www.usaid.gov/gda</a>

**Objectif du programme** : le programme a vu le jour en 2001 et a pour but de promouvoir des partenariats stratégiques entre l'USAID et le secteur privé. Les alliances pour le développement doivent mobiliser des ressources, des idées, des technologies nouvelles et/ou des partenaires pour promouvoir le développement des pays partenaires de l'USAID. Le programme met tout particulièrement l'accent sur des partenariats innovants, dans lesquels les ressources de partenaires, qui n'avaient pas encore jusque là collaboré dans le domaine de la coopération au développement, sont utilisées sous une forme reproductible, durable et mesurable dans le cadre d'approches novatrices.

**Critères de sélection** : le programme est ouvert aussi bien aux entreprises qu'à des organisations d'utilité publique. En principe, le nombre des partenaires n'est pas réglementé.

**Concept du partenariat et processus de promotion** : les entreprises devraient injecter au moins 50 % des ressources nécessaires dans le projet (dont au moins 25 % sous forme de moyens financiers). En plus de ces contributions monétaires, les entreprises peuvent également fournir des prestations en nature. Les aides financières mises à disposition par l'USAID sont directement attribuées par les représentations nationales et régionales de l'USAID dans les pays respectivement concernés. Les mesures de soutien sont souvent assurées par des maîtres d'œuvre<sup>9</sup> qui peuvent soumettre des demandes de soutien ou des propositions de projet à l'USAID dans le cadre des RFA/RFP<sup>10</sup>. Les RFA/RFP s'orientent strictement sur la stratégie poursuivie par la représentation de l'USAID concernée. Les moyens nécess-

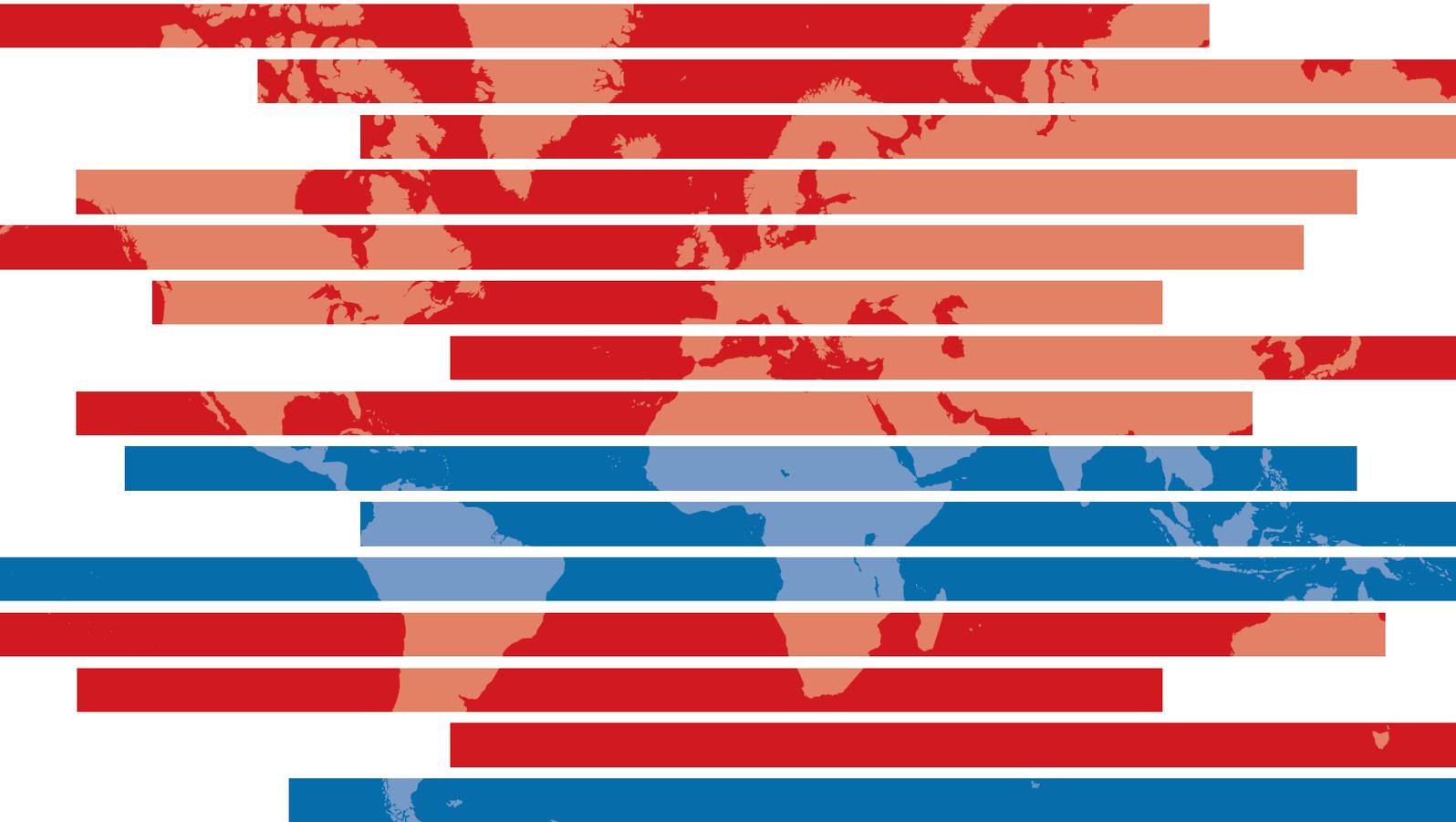
aires à la mise en œuvre des projets anticipés sont débloqués à l'avance.

Selon la conception retenue, l'USAID fait une distinction entre cinq formes de partenariat et de processus de soutien correspondants :

- Intégration dans un programme existant de l'USAID – soutien revêtant la forme de prestations financières ou matérielles apporté par le secteur privé à un projet déjà existant de l'USAID. Les entreprises intéressées peuvent directement contacter les représentations locales, afin d'obtenir des informations sur les programmes et possibilités de promotion actuels.
- Gift Authority – don en espèces du secteur privé à l'USAID, qui sera utilisé dans des conditions préalablement définies (en ce qui concerne le pays d'intervention, l'objet, etc.).
- Candidature par le biais de l'Annual Program Statement (Déclaration annuelle de programme – APS) – les maîtres d'œuvre ou donateurs du secteur privé se portent directement candidats auprès d'une représentation de l'USAID. Il existe généralement une structure de soutien parallèle dans le cadre de laquelle l'USAID et l'entreprise soutiennent ensemble le maître d'œuvre.
- Joint Solicitation (demande conjointe) par le biais des RFA/RFP – l'USAID et l'entreprise préparent une candidature commune sur la base d'objectifs communs. L'entreprise participe à part entière au processus de candidature. Une structure de soutien existe parallèlement (voir ci-dessus).
- Collaboration Agreement (accord de collaboration) – l'USAID paye des entreprises pour accomplir des activités de développement.

<sup>9</sup> Il s'agit en l'occurrence d'entreprises qui perçoivent des fonds de l'USAID et de ses entreprises partenaires, afin de réaliser des projets dans le cadre de l'alliance.

<sup>10</sup> Appels à candidatures/appels à propositions



Deutsche Gesellschaft für  
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5  
65760 Eschborn  
Allemagne  
T +49 6196 79-0  
F +49 6196 79-1115  
E [info@giz.de](mailto:info@giz.de)  
I [www.giz.de](http://www.giz.de)