

Engagement du secteur privé

PSE - UN NOUVEAU MODE DE FONCTIONNEMENT POUR ATTEINDRE LES ODD 1

DÉFINIR L'ENGAGEMENT DU SECTEUR PRIVÉ 1

1. ENGAGEMENT AVEC LES ENTREPRISES AUTOUR DE LEUR ACTIVITÉ PRINCIPALE 2

2. ENGAGEMENT AVEC LES FOURNISSEURS DE FINANCEMENT PRIVÉS .. 2

IMPLICATIONS INSTITUTIONNELLES DE L'EPS 3

GESTION DU RISQUE 4

LE PSE VA PROMOUVOIR UNE CONDUITE RESPONSABLE DES AFFAIRES 6

DONNÉES SUR LES RÉSULTATS ET LES BONNES PRATIQUES 6

Principaux points à retenir :

►► Pour la plupart des organismes donateurs, l'engagement du secteur privé (PSE) est un mode d'action fondamentalement nouveau visant à tirer parti du financement, de l'innovation et des capacités du secteur privé pour les ODD. Ce terme recouvre diverses approches, notamment l'engagement avec des entreprises autour de leur activité principale, et avec des investisseurs et des financiers privés pour mobiliser des fonds privés.

►► Le PSE implique le passage d'une relation transactionnelle à une relation plus stratégique et égalitaire entre les donateurs et le secteur privé. Pour s'adapter, les donateurs lancent de nouveaux programmes, modifient les systèmes administratifs et juridiques et acquièrent de nouvelles compétences et cultures. Les donateurs apprennent également à gérer les risques liés au fait de jouer un rôle de catalyseur plutôt que de contrôle.

►► Le large éventail de stratégies et de modalités d'éducation physique et sportive signifie qu'un verdict général sur l'efficacité de l'éducation physique et sportive n'a pas de sens. Des leçons sur les pratiques efficaces émergent toutefois pour des formats spécifiques. Les donateurs améliorent également la mesure des résultats afin de combler les lacunes en matière de connaissances.

Cette note de synthèse offre un aperçu introductif de l'EPS au personnel des agences donatrices qui ne connaît pas l'EPS. Elle offre également un résumé pratique des questions clés et des pratiques actuelles pour le personnel qui met déjà en œuvre des programmes d'EPS ou qui travaille à professionnaliser l'approche de l'EPS de leurs agences.



PSE - un nouveau mode de fonctionnement pour atteindre les ODD

Les organismes donateurs s'accordent à dire que les budgets et les capacités des gouvernements ne sont pas suffisants pour atteindre les objectifs de développement durable (ODD). Dans le même temps, les "activités commerciales, les investissements et l'innovation du secteur privé" sont reconnus comme des "moteurs majeurs de la productivité, de la croissance économique et de la création d'emplois" ainsi que d'autres objectifs de développement (agenda des ODD). La plupart des donateurs considèrent donc qu'il est nécessaire de s'engager avec le secteur privé de manière plus stratégique et systématique pour atteindre les ODD (par exemple, GAC, 2021; DFAT, 2018; OCDE, 2017): Le PSE consiste en un "appel à l'action à l'échelle de l'agence et un mandat pour travailler main dans la main avec le secteur privé" pour concevoir et mettre en œuvre des programmes de développement "dans tous les secteurs" (USAID, 2019).



Certaines agences soulignent également des priorités thématiques spécifiques pour l'EPS: il s'agit notamment de la lutte contre les inégalités entre les sexes, par exemple par le biais d'investissements axés sur le genre (GAC, 2021; DDC, 2021), ou des crises sanitaires et économiques causées par le COVID-19 (DDC, 2021).

Définir l'engagement du secteur privé

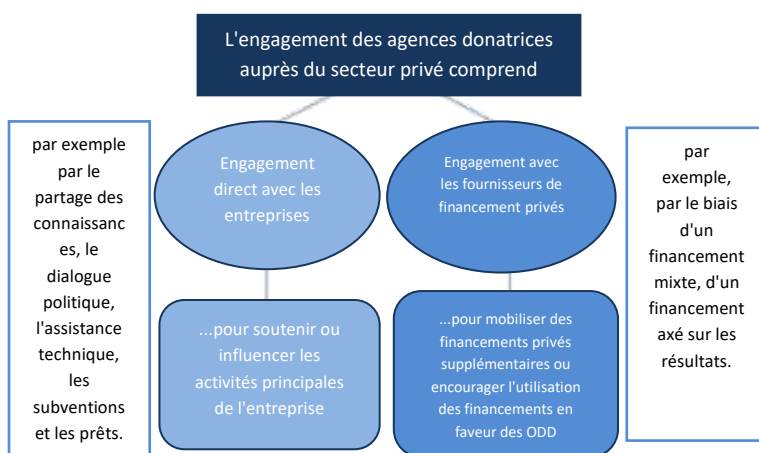
Que couvre réellement l'EPS? L'EPS comprend un large éventail d'approches, et sa définition et sa portée précises font encore l'objet d'un certain débat. L'OCDE utilise une définition très large du PSE, à savoir "une activité qui vise à engager le secteur privé pour obtenir des résultats en matière de développement, et qui implique la participation active du secteur privé" (OCDE, 2016). À la lumière des pratiques actuelles des bailleurs de fonds et des typologies

existantes, le groupe de travail PSE du DCED a choisi de circonscrire deux grands ensembles de stratégies PSE (DCED, 2019) :

- 1) Engager (généralement) de grandes entreprises internationales ou de pays donateurs en tant que partie prenante ou partenaire clé, autour de leur activité principale ou d'activités connexes ; et
- 2) S'engager auprès d'investisseurs privés, de fonds et d'institutions financières, afin de mobiliser des financements privés supplémentaires ou d'encourager leur utilisation pour des projets liés aux ODD.

Contrairement à d'autres formes d'interactions entre les donateurs et le secteur privé, ces stratégies PSE se caractérisent par un cofinancement et une copropriété (impliquant parfois aussi une co-conception et un co-pilotage), et mettent donc les donateurs et le secteur privé sur un pied d'égalité (voir également DDC, 2021).

Graphique 1. Différentes catégories d'engagement du secteur privé (d'après DCED, 2019)



Autres lectures du DCED : DCED (2019) : [Cadre opérationnel et catégorisation des stratégies d'EPS](#)

1. Engagement auprès des entreprises autour de leur activité principale

En engageant les entreprises autour d'investissements et d'activités de base innovants ou améliorés, les donateurs espèrent obtenir des résultats de développement durables ainsi qu'évolutifs, motivés par les intérêts des entreprises en matière d'opérations commerciales durables et

rentables. Par exemple, si la politique PSE 2019 de l'USAID " accueille tous les types de PSE pour un plus grand impact ", elle donne la priorité à " l'engagement avec les activités principales des partenaires potentiels pour des résultats plus transformationnels à l'échelle " (USAID, 2019). Les catégorisations de l'OCDE (2017) et d'autres organismes suggèrent qu'il existe diverses approches de l'EPS pour renforcer l'impact des activités principales des entreprises sur les ODD, en particulier :

- *Le partage des connaissances et l'établissement de relations, par exemple par le biais de plateformes multipartites ;*
- *Dialogue politique* pour améliorer les pratiques des entreprises, par exemple par des initiatives de normalisation ;
- *Renforcement des capacités*, afin d'améliorer les opérations commerciales pour obtenir de meilleurs résultats en matière de développement ;
- *Assistance technique*, par exemple sous la forme d'études de faisabilité sur de nouveaux modèles commerciaux ;
- *Soutien financier*, y compris des subventions de contrepartie pour la mise en œuvre de nouveaux modèles d'entreprise ou de programmes conjoints. Certains programmes fournissent également des prêts ou des fonds propres aux entreprises.

De nombreux donateurs accordent un soutien financier ainsi qu'une assistance technique par le biais de dispositifs compétitifs tels que des *fonds d'encouragement* gérés de manière centralisée ou régionale (pour plus d'informations, voir DCED, 2017).

2. Engagement avec les fournisseurs de financement privés

Les investissements ayant un impact sur les ODD n'ont souvent pas lieu parce que les fournisseurs de services financiers et les entreprises sont rebutés par d'importants investissements initiaux, des contextes politiques incertains ou la perception de faibles rendements (par exemple, SSF, 2019). Les stratégies de financement innovant visent à réduire les risques et à encourager le secteur privé à financer des entreprises et des projets ayant un impact sur le développement. Il n'existe toutefois

pas de définition unique de la finance innovante ni d'approches spécifiques, telles que celles décrites ci-dessous :

- **Financement mixte** : Le financement mixte sert à catalyser des financements supplémentaires pour le développement tout en obtenant des rendements financiers, mais les définitions spécifiques varient (DCED, 2019) : Certaines se concentrent sur la combinaison de financements provenant de différentes sources, par exemple en utilisant des fonds publics pour mobiliser des financements privés. D'autres soulignent que la finance mixte consiste à combiner différents instruments financiers. Les exemples courants sont les subventions ou les garanties accordées par un organisme donateur pour mobiliser des prêts ou des fonds propres auprès de financiers privés. L'OCDE a défini la finance mixte de manière beaucoup plus large, comme l'utilisation de financements ayant un objectif de développement, pour mobiliser des financements ayant un objectif commercial (OCDE, 2018). Les ambiguïtés dans les définitions n'empêchent pas des engagements majeurs, par exemple de la part d'Affaires mondiales Canada (1,5 milliard de dollars canadiens, au cours de la période 2018-2023) (site web de GAC) et de la CE (3,1 milliards d'euros, pour des opérations de mélange par l'EFSD entre 2017 et 2021) (CE, 2021).
- **Financement axé sur les résultats** : De nombreuses initiatives de paiement en fonction des résultats mobilisent des préfinancements pour des projets pertinents pour les ODD en acceptant de rembourser intégralement ou de récompenser financièrement les investisseurs ou les exécutants après l'obtention vérifiée de résultats. Il existe différents formats (USAID, 2018), notamment les obligations à impact sur le développement (DIB), qui sont soutenues par des donateurs tels que l'USAID, le FCDO et le SECO. Dans les DIBs, un investisseur privé fournit une subvention à une organisation publique, et est récompensé par une prime par le donateur lors de l'atteinte des résultats souhaités. À proprement parler, les DIB ne génèrent donc pas de financement supplémentaire, puisque c'est le donateur qui finance en définitive le programme (Freiburghaus, 2017). Un

effet de levier peut cependant être obtenu en attirant des bailleurs de fonds supplémentaires pour les résultats, ou par une plus grande efficacité en transférant le risque financier vers des investisseurs privés (Ibid). Une adaptation récente, visant à mobiliser davantage de financement pour le développement, sont les Social Impact Incentives : une entreprise sociale agit en tant qu'exécutant et reçoit une prime de la part des donateurs pour l'impact sur le développement réalisé ; ce revenu supplémentaire permet à l'entreprise d'attirer et de rembourser les investisseurs privés (Roots of Impact, 2016 ; Devex, 2019).

Un autre terme étroitement lié est l'investissement à impact, c'est-à-dire les investissements dans des entreprises ou des fonds réalisés dans l'intention d'avoir un impact sur le développement, généralement parallèlement à un rendement financier (DCED, 2016 ; site Web GIIN). Les



investisseurs dans les obligations à impact sur le développement et les incitations à l'impact social sont souvent des investisseurs à impact. Les bailleurs de fonds utilisent de plus en plus des approches de financement mixte pour mobiliser des financements privés pour les investissements d'impact ; les investisseurs d'impact eux-mêmes fournissent de plus en plus de financements mixtes pour encourager les prestataires financiers à s'occuper des clients mal desservis (GIIN, 2018).

Autres lectures du DCED : DCED (2019) : [Donor Engagement in Innovative Finance](#) et résumé de deux pages.



Implications institutionnelles du PSE

Afin de mettre les intérêts commerciaux à long terme du secteur privé au service du développement, la relation entre les donateurs et le secteur privé doit devenir plus équitable, à long terme et stratégique. Cela implique un mode de fonctionnement fondamentalement nouveau : Les donateurs jouent un rôle de catalyseur dans l'obtention de résultats, plutôt que de concevoir, financer

et gérer entièrement des projets à court terme avec le secteur privé (USAID, 2019). L'EPS exige donc que les donateurs renoncent à un certain contrôle et à une certaine prévisibilité, et qu'ils apprennent à s'engager avec le secteur privé dans un " état d'esprit de collaboration " (DDC, 2021). L'intérêt croissant des donateurs pour les financements innovants entraîne également une évolution des responsabilités, des procédures et de l'expertise, tant chez les donateurs que dans les institutions financières de développement (IFD). Certains donateurs utilisent désormais les subventions comme instruments d'atténuation des risques et prêtent ou investissent dans des entreprises sans l'implication de leurs IFD (DCED, 2019).

En conséquence, les donateurs ont lancé de nouveaux programmes, adopté de nouveaux systèmes administratifs et juridiques, et favorisé de nouvelles compétences et cultures du personnel, par exemple par le biais de la formation et du recrutement (DCED, 2018 ; DCED, 2019). De nombreux donateurs ont également créé de nouveaux postes, équipes et mécanismes internes pour diriger et coordonner les travaux relatifs à l'EPS (DCED, 2018) ; parmi les exemples de nouveaux rôles du personnel, citons les gestionnaires des relations avec les entreprises partenaires stratégiques ou les points focaux pour les demandes de renseignements liées à l'EPS. Les approches pangouvernementales, y compris les portails en ligne à guichet unique pour le secteur privé, sont en hausse. Les programmes sont repensés, souvent à la suite de consultations avec les entreprises, afin d'inclure des mécanismes de financement plus flexibles (par exemple, des fonds centraux accessibles à l'ensemble de l'agence) et un large éventail d'instruments financiers et non financiers pour répondre aux différents besoins des entreprises. L'accent est également mis davantage sur la "cocréation" de modèles commerciaux innovants conjointement avec les entreprises et sur l'investissement dans la relation avec les partenaires après des collaborations réussies (DCED, 2017).

Plusieurs donateurs ont élaboré des plans ou des stratégies complets sur ces moyens et d'autres moyens de renforcer les capacités et les systèmes internes pour le PSE ; on peut citer l'initiative de modernisation du PSE de

l'USAID (lancée en 2021) ou le cadre opérationnel pour le PSE du DFAT Australie (DFAT, 2019). Certaines organisations ont également élaboré des orientations et des conseils à l'intention de leur personnel, comme le PSE Handbook de la DDC (DDC, 2021) et le résumé des enseignements tirés des programmes de systèmes de marché sur les partenariats avec le secteur privé (DDC, 2019), ainsi que la PSE Guidance Note du DFAT Australie (DFAT, 2020).

Autres lectures du DCED : DCED (2017) : [Vers un PSE stratégique : innovations en matière de programmation et changement organisationnel et résumé de deux pages](#) ; DCED (2019) : [L'engagement des donateurs dans les financements innovants](#) .



Gestion du risque

L'adoption d'un développement piloté par le secteur privé implique que les donateurs assument également des risques plus importants. La prise de risque est inhérente au monde des affaires et constitue la base de la récolte de bénéfices financiers. La gestion du risque exige des entreprises qu'elles expérimentent de nouvelles solutions, qu'elles fonctionnent avec souplesse et qu'elles réagissent rapidement aux évolutions du marché. Les bailleurs de fonds, dont les systèmes visent traditionnellement à réduire les risques et à contrôler les produits livrables par le biais de contrats étroitement gérés, sont encore en train de découvrir toutes les implications du partage des risques commerciaux. Plus qu'avec les entités à but non lucratif, ils sont également confrontés à des risques supplémentaires en termes de réputation.

Une évolution clé de l'approche des organismes donateurs en matière de gestion de ces risques consiste à mettre davantage l'accent sur une gestion efficace des relations avec les entreprises : Des structures de gestion et de gouvernance claires dans les partenariats, une gestion axée sur les résultats et la souplesse nécessaire pour ajuster les approches au cours de l'engagement sont autant d'aspects essentiels pour identifier et traiter les risques potentiels (USAID, 2019).

Les donateurs utilisent et améliorent encore les systèmes traditionnels de sélection des partenaires potentiels, notamment :

- **Listes et critères d'exclusion** : La plupart des donateurs excluent certaines industries, certains sujets de projets et certaines entreprises des partenariats pour le développement ; beaucoup excluent aussi explicitement les entreprises condamnées pour corruption, fraude ou activité criminelle (INS, 2014).
- **Évaluation et sélection des partenaires** : Les agences donatrices évaluent généralement les performances passées des entreprises, leur réputation, leurs politiques et pratiques financières, sociales et environnementales, ainsi que leurs plans futurs (USAID, 2019 ; USAID, 2019a) afin d'examiner l'éthique partagée, notamment l'adhésion à des pratiques commerciales responsables. Le respect des principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales et des principes du Pacte mondial des Nations unies est considéré comme un avantage (INS, 2014). Plus récemment, la DDC a élaboré un cadre détaillé pour évaluer les perspectives d'EPS (DDC, 2021).

Une considération clé pour les donateurs est de savoir comment examiner les risques sans rendre le processus trop lourd pour les entreprises. Il peut s'agir d'utiliser autant que possible les informations publiques, et de recourir à la diligence raisonnable existante pour les cas des partenaires répétés (USAID, 2019a). Il est également essentiel de comprendre les besoins commerciaux des partenaires, tels que les questions de confidentialité ; les agences peuvent donc s'engager à protéger la propriété intellectuelle et à signer des accords de non-divulgaration sur les informations commerciales sensibles, au moins pour une durée convenue ; elles peuvent également faire appel à des équipes juridiques pour obtenir un soutien, et opter pour des solutions pragmatiques (par exemple, demander des fourchettes plutôt que des informations financières complètes) (USAID, 2019 ; DDC, 2020).



Un risque spécifique découlant de l'engagement avec des entreprises et des investisseurs individuels est la distorsion négative du marché. Alors que l'EPS cherche à modifier (déformer) les résultats du marché qui ne sont pas satisfaisants, toute fourniture de financement, de connaissances ou de réseaux à des entreprises individuelles peut également déformer négativement les marchés et réduire le bien-être sociétal (DCED, 2018a), notamment en

- en augmentant le pouvoir de marché de certaines entreprises au détriment des autres : En obligeant les agriculteurs à acheter des intrants auprès d'une seule entreprise partenaire internationale, par exemple, les entreprises régionales risquent d'être évincées du marché (ARTE, 2017).
- en élevant les barrières à l'entrée sur le marché (par exemple en facilitant l'application de normes trop rigoureuses) ; et
- renforcer les asymétries d'information, ou les laisser sans solution (par exemple, en compensant les investisseurs individuels pour le manque d'informations sur le marché par le biais de financements mixtes) (DCED, 2018a).

Dans la pratique, il n'y a pas de réponse facile pour éviter de telles distorsions, car les programmes doivent faire face à de nombreux compromis entre les efforts pour faire des partenariats individuels un succès et la promotion de solutions à l'échelle du marché et à long terme. Cependant, une attention accrue aux structures du marché, telle que pratiquée par les programmes de systèmes de marché, peut aider à faire des choix plus

éclairés et à atténuer les risques de distorsion à chaque étape du processus d'intervention, par exemple en

- l'évaluation du marché et le suivi des interventions, afin de remédier à une défaillance réelle du marché et d'éviter de déplacer des acteurs du marché qui entreprendraient de toute façon l'activité ("additionnalité")
- en attirant activement d'autres acteurs du marché, une fois qu'un partenariat initial a réussi, notamment en publiant des informations sur les marchés et les modèles d'entreprise réussis
- la collaboration avec les autorités de la concurrence et les experts, notamment pour mieux comprendre le pouvoir de marché d'une entreprise avant et pendant l'intervention. (DCED, 2018a)

Autres lectures du DCED : DCED (2018) : [Minimiser le risque de distorsion négative du marché dans les ESP. Un cadre pratique](#) ; DCED (2014) : [Démontrer l'additionnalité dans la DSP](#) et [résumé de deux pages](#).



Le PSE va promouvoir la conduite responsable des affaires



La **conduite responsable des affaires (CR)** est souvent une **condition pour les partenariats des donateurs avec les entreprises** et figure parmi les critères utilisés dans l'évaluation et la sélection des partenaires (voir ci-dessus).

Plus récemment, cependant, elle est aussi devenue un objectif à part entière, poursuivi par le biais

de différentes modalités de PSE - en partie sous l'effet d'une augmentation des engagements du secteur privé en faveur de la RBC, ainsi que d'un éventail croissant d'exigences législatives et de mesures politiques de la part des gouvernements :

La RBC fait référence aux entreprises qui évitent et traitent les impacts sociaux et environnementaux négatifs de leurs activités principales (y compris leurs chaînes d'approvisionnement), tout en contribuant au développement durable là où elles opèrent (OCDE). En tant que telle, elle a une portée plus large que les projets d'EPS qui ont pour principal objectif l'intégration des populations à faibles revenus dans les modèles commerciaux de base des entreprises (par exemple, en tant que producteurs ou consommateurs).

- Certaines agences ont lancé des dispositifs PSE spécifiques dont l'objectif premier est de promouvoir le RBC, comme le [Fonds contre le travail des enfants](#) du Ministère des affaires étrangères des Pays-Bas ou le programme de [bons RBC](#) pour cofinancer les évaluations de la durabilité de la chaîne d'approvisionnement.
- Afin de favoriser un changement systémique, certains donateurs se concentrent sur la convocation, la co-facilitation et la contribution aux discussions sur la RBC des groupes et plateformes sectoriels ou nationaux du secteur privé. Cela inclut les plateformes d'investisseurs, dans le but d'encourager les investisseurs à prendre en compte la RBC dans leurs décisions d'investissement.
- Dans de nombreuses agences, l'ambition est également de coordonner et d'aligner plus généralement les stratégies d'EPS avec les efforts du gouvernement pour rendre obligatoire et encourager la RBC (par exemple, [GAC, 2021](#)).

Autres lectures du DCED : DCED (2022) : [Promouvoir une conduite responsable des entreprises - Document de cadrage pour les organismes donateurs soutenant l'EPS](#) et [résumé de deux pages](#).



Données sur les résultats et les bonnes pratiques

Le **changement général parmi les donateurs pour s'engager stratégiquement avec le secteur privé est prudemment soutenu par une recherche interne de l'USAID montrant que les partenariats orientés vers le marché sont plus susceptibles de produire des résultats durables après la fin des projets (USAID, 2019)**. Un examen de 29 partenariats de l'USAID avec le secteur privé (USAID, 2020), a en outre révélé que l'orientation commerciale et

l'alignement sur le cœur de métier des partenariats étaient essentiels à la poursuite et à la mise à l'échelle des activités après la fin du cofinancement de l'USAID. Cependant, étant donné la grande variété de stratégies et de modalités d'EPS, une évaluation générale de l'efficacité de l'EPS ne serait pas significative. En outre, les évaluations passées de stratégies et de modalités spécifiques ont largement porté sur les contributions financières du secteur privé, plutôt que sur les résultats en matière de développement (USAID, 2019). Des examens et des politiques récents ont donc appelé à améliorer les systèmes de mesure des résultats (par exemple, OCDE, 2017). Des aperçus choisis dans des évaluations récentes de formats populaires sont résumés ci-dessous.

- *Les Challenge funds* : Les fonds de défi figurent parmi les formats d'EPS les plus populaires à ce jour. De nombreuses évaluations n'ont toutefois pas tenu " compte des exigences fondamentales en matière d'évaluation, telles que l'évaluation de l'additionnalité " (EPS PEAKS, 2014). Les examens récents (plusieurs sont répertoriés [ici](#)) ont donné des résultats mitigés : Si certains fonds n'ont pas réussi à catalyser des effets plus larges au-delà du projet, l'analyse du contexte pour comprendre l'impact sur l'ensemble du marché et la gestion pratique ont été identifiés comme des facteurs de réussite dans les fonds qui sont en passe d'atteindre leurs objectifs de développement (Deval, 2017 ; Sida, 2018, EPS PEAKS, 2014).
- *Plateformes multipartites* : Les principales réalisations des plateformes multipartites comprennent la promotion du dialogue politique et l'apprentissage par les pairs ou intersectoriel sur la façon de contribuer aux ODD (Sida, 2018; ICAI, 2015). Les effets plus larges sur les opérations commerciales de base des participants, y compris par le biais de fonctions de plateforme auto-déclarées telles que l'établissement de normes ou les services, restent toutefois peu clairs (Sida, 2018; DCED, 2017a; Pattberg et Widerberg, 2014).
- *Financements mixtes* : Chaque dollar de capital mixte concessionnel a mobilisé en moyenne 4 dollars de capital à prix commercial à ce jour ([page web de Convergence](#)). Les données d'enquête des investisseurs d'impact montrent en outre que la

finance mixte peut être un outil efficace pour dérisquer les transactions et " attirer des financements pour des investissements à grande échelle et à fort impact " (GIIN, 2018). Pourtant, la base de données probantes est encore limitée et on manque de données sur les impacts sur la pauvreté (OCDE, 2018 ; Collacot, 2016) ; en effet, seuls 6 % des financements mobilisés par l'APD vont aux pays à faible revenu (OCDE, 2020).

- *Financement axé sur les résultats* : Selon l'USAID (2018), il existe peu d'études sur l'impact à plus long terme des programmes de paiement par les résultats et des recherches plus longitudinales et intensives sont nécessaires. Clist (2018) conclut qu'il existe des preuves de la réussite de petits projets. Une évaluation de trois DIBs (UKAid, 2019) constate qu'ils ont encouragé les investisseurs à prendre des risques supplémentaires, mais note également des coûts de transaction élevés et des conditions pour que les DIBs réussissent.



Les acteurs du développement accordent déjà de plus en plus la priorité à la production de connaissances sur "ce qui fonctionne" dans les différentes stratégies d'éducation post-scolaire. Par exemple, la promotion de la "mesure et du suivi de l'impact des investissements mixtes sur les ODD" est considérée comme un domaine d'action prioritaire ([site web de l'OCDE](#)). Dans le domaine de l'engagement direct des entreprises, la stratégie PSE Evidence and Learning de l'USAID vise à combler les lacunes critiques en matière de connaissances et à générer des conseils sur les pratiques efficaces (USAID, 2019b) ; en 2020, l'USAID a également lancé une [carte des lacunes en matière de preuves](#) sur l'EPS. En outre, un certain nombre

d'évaluations de portefeuilles PSE par différents organismes donateurs devraient être finalisées en 2022.

Autres lectures du DCED : [Histoires d'impact sur l'EPS](#) sur le site web du DCED ; DCED (2017) : [Facilités offertes par les donateurs pour établir des partenariats avec les entreprises](#) ; DCED (2017) : [Engager le secteur privé par le biais de plateformes multipartites](#).



Cette note de synthèse a été rédigée par Melina Heinrich-Fernandes du secrétariat de la DCED. Veuillez faire part de vos commentaires à heinrich@enterprise-development.org

Crédits photos : Loredana Bitculescu, Magnifical Productions/Shutterstock

Ce document a été préparé à des fins de discussion uniquement. En tant que tel, il ne doit pas être considéré comme un conseil juridique ou d'investissement, ni comme une recommandation quant à son adéquation à vos besoins. Les conclusions exprimées dans ce rapport ne reflètent pas nécessairement les opinions du DCED ou de ses membres.