

Développement du secteur privé

Les mots-clés sont hyperliés aux ressources du DCED.

De nombreuses personnes apprécient la reconnaissance et le respect de soi que leur procure le fait de gagner leur vie; elles préfèrent cela à l'assistanat. L'opportunité de gagner sa vie sera très probablement créée par le secteur privé; comment pouvons-nous stimuler ce secteur privé pour créer des opportunités plus nombreuses et meilleures? Le DCED s'est réuni pour répondre à cette question, désormais encadrée par l'ODD 8, en utilisant des approches connues sous le nom de développement du secteur privé (DSP).

Une définition: Le développement du secteur privé est défini comme l'ensemble des stratégies visant à établir des marchés qui fonctionnent de manière dynamique et équitable, offrant des opportunités économiques de qualité aux populations pauvres à grande échelle.



Au sein du DCED, il existe des groupes qui préfèrent des approches distinctes de la DSP. Le DCED est un forum d'échange et de débat au sein de ces groupes, et entre eux, pour tirer des enseignements de l'expérience pratique. Ils souscrivent aux "visions du monde" suivantes:

1) Créer des conditions favorables à la croissance : Dans cette optique, la priorité est de créer un environnement favorable aux entreprises, généralement en réduisant le poids de la conformité réglementaire, afin que les entreprises puissent générer de la croissance économique et des opportunités pour les pauvres. Parmi les exemples, citons la réforme de l'environnement des entreprises et le dialogue public-privé¹; les tenants de ce point de vue peuvent ne pas être favorables à une intervention active, préférant "réduire la bureaucratie" et "uniformiser les règles du jeu".

2) S'attaquer aux contraintes au sein des marchés : Dans cette optique, les professionnels du développement analysent et comprennent d'abord le contexte local, afin d'identifier les contraintes contraignantes; ils conçoivent ensuite des interventions pour résoudre ces contraintes

¹ D'autres sujets qui pourraient être inclus dans le DSP ne sont pas couverts par le DCED, car ils sont couverts par d'autres plateformes (par exemple, l'accès au financement, couvert par le CGAP et d'autres).

contraignantes. Les exemples incluent le développement des systèmes de marché, la politique industrielle, le développement économique local et le développement des chaînes de valeur.

3) Engager les entreprises, laisser les entreprises prendre l'initiative : Dans cette optique, la priorité est de collaborer avec les entreprises individuelles, car ce sont elles qui connaissent le mieux le marché, qui peuvent cofinancer des initiatives et qui ont leurs propres idées et capacités de mise en œuvre. Le principal exemple de cette "vision du monde" est actuellement connu sous le nom d'engagement du secteur privé². De nombreuses stratégies d'engagement du secteur privé se concentrent sur le soutien direct aux approches commerciales inclusives, par le dialogue, le conseil ou le partage des coûts. D'autres stratégies se concentrent sur le développement des financements disponibles pour ces entreprises auprès des institutions financières ou des investisseurs d'impact, souvent appelés "financements innovants".



Pour connaître la logique de ces trois approches et les preuves à l'appui de cette logique, consultez le **DCED Evidence Framework**.

Groupes cibles : Certains groupes cibles sont si importants qu'ils méritent une attention particulière ; il s'agit notamment des femmes, des jeunes, des petites entreprises et des réfugiés. Certains contextes méritent également une attention particulière, comme la croissance verte et les zones touchées par des conflits.



² Selon la définition du DCED, qui est plus ciblée que celle de l'OCDE (bien que le PSE reste une façon de travailler avec et par le secteur privé, qui s'applique à d'autres secteurs ainsi qu'au DSP).