

La contribution du secteur privé pour trouver des solutions au déplacement

Glaucia Boyer et Yannick DuPont

L'initiative Solutions Alliance recherche des manières de mieux collaborer avec le secteur privé (qu'il s'agisse de petites et moyennes entreprises ou de sociétés multinationales) afin d'exploiter leur capacité à transformer les défis du déplacement en opportunités de développement.

Ces dernières années, les entreprises dotées d'une conscience sociale ont progressivement fait évoluer leur approche, qui se basait purement sur la philanthropie et la promotion de pratiques commerciales responsables, pour établir des modèles de partenariats commerciaux. Ainsi, le rôle des entreprises en tant que donateurs ou prestataires de services s'est élargi, si bien qu'elles sont aujourd'hui des acteurs commerciaux et entrepreneuriaux impliqués dans les interventions suite à des catastrophes ou des crises humanitaires, même si, à ce jour, elles ont surtout cherché à répondre aux besoins vitaux à court terme.

Dans les situations de flux de population massifs arrivant dans les communautés d'accueil, l'échelle et la complexité des besoins créent des opportunités pour identifier et ouvrir de nouveaux marchés, moderniser les infrastructures, créer des emplois et réaliser des bénéfices. Toutefois, de nombreux facteurs empêchent les entreprises de profiter de ces opportunités, par exemple la faiblesse

des cadres politiques et réglementaires, les restrictions imposées au travail des réfugiés, les marchés du travail locaux à la fois saturés et sous-qualifiés, le niveau élevé d'informalité, le manque de fiabilité de l'approvisionnement en matériaux et simplement le manque d'information. Il est donc important d'identifier les avantages pour les entreprises qui s'engageraient dans la quête de solutions face au déplacement mais aussi les avantages de l'engagement des entreprises en faveur de telles solutions, avant de chercher à mettre en correspondance les besoins des personnes déplacées et les opportunités économiques.

Avantages de l'engagement des entreprises

Hormis la prise en charge des éléments externalisés de l'intervention humanitaire, le rôle potentiel du secteur privé pour stimuler la croissance, la création de richesse et l'emploi est probablement la raison principale justifiant son engagement dans la quête de solutions pour les personnes déplacées et leurs communautés

mai 2016

www.fmreview.org/ft/solutions

d'accueil. Dans la région de Kampala, en Ouganda, une compagnie pétrolière somalienne mi-ougandaise emploie près de 60 réfugiés somaliens en tant que vendeurs, caissiers, agents de sécurité et commis dans l'une de ses nombreuses franchises.¹ L'impact transformatif de la présence de groupes de téléphonie mobile ou de transferts monétaires, par exemple, est riche de potentiel si elle est orientée vers la quête de solutions pour les déplacés.

En particulier, l'exploitation des systèmes de marché peut se traduire par un plus grand accès aux produits et aux services qui améliorent la qualité de vie des personnes déplacées et des communautés d'accueil. La mise à niveau de compétences par le biais de formations, d'apprentissages ou de bourses « sur le tas », proposés directement par les entreprises ou en étroite collaboration avec celles-ci, permettra de mieux répondre aux demandes du marché et de donner véritablement aux personnes déplacées la chance de saisir des opportunités professionnelles.

Les possibilités de relier les petites et moyennes entreprises (PME) locales détenues par des personnes déplacées aux chaînes de valeur d'entreprises plus solidement établies peut également contribuer à renforcer la viabilité de ces PME, qui pourraient ainsi accéder à de nouvelles niches commerciales et accroître le volume de leurs transactions. La collaboration avec des entreprises plus grandes et plus établies est aujourd'hui considérée comme l'une des méthodes les plus prometteuses pour consolider les PME dans des contextes fragiles et de développement. Ces approches axées sur le marché ont le potentiel de « passer à l'échelle supérieure » et résister à l'impact des interventions. Enfin, la création de zones économiques pourrait apporter de grands changements, en donnant un accès commercial préférentiel aux marchandises créées par les réfugiés et dans les situations où les investisseurs nationaux et étrangers sont en mesure de déplacer leur chaîne d'approvisionnement.²

Avantages pour les entreprises

Pour les entreprises, les avantages pourront se traduire par un accès à de nouveaux producteurs, consommateurs et marchés dans les contextes de déplacement, c'est-à-dire engranger des recettes tout en contribuant à la lutte contre les défis du déplacement. Les situations de déplacement peuvent offrir des opportunités pour innover, tester de nouveaux produits et pénétrer de nouveaux marchés, ce qui se traduit par une

augmentation de la valeur et des opportunités pour l'entreprise et ses actionnaires, y compris la possibilité d'accentuer sa différenciation compétitive. De surcroît, un engagement démontrable en faveur de la responsabilité sociale des entreprises peut contribuer à une image publique positive et à la valorisation de la marque.

Pour y parvenir, les entreprises devront acquérir des connaissances sur les besoins à long terme des personnes déplacées et des communautés d'accueil en tant que consommateurs et clients potentiels, et trouver le moyen d'atténuer les risques et les coûts liés au déploiement de leurs activités dans des contextes de déplacement. À long terme, l'objectif serait que les organisations internationales et les administrations locales agissent pour garantir la durabilité des entreprises en mettant en place les conditions d'un environnement propice, qui inciterait et attirerait de nouveaux investissements.

Par exemple, le spécialiste de l'hygiène Saraya Co. a décidé d'élargir la fabrication et la distribution de sa gamme de produits et services sanitaires en Ouganda, ces activités se traduisant par des avantages à long terme tant pour l'Ouganda que pour la part de marché de l'entreprise. Les possibilités d'étendre leurs activités jusqu'aux zones de l'Ouganda touchées par les déplacements pourraient être un moyen concret de contribuer aux efforts du groupe national ougandais de l'initiative Solutions Alliance dans sa quête de solutions pour les réfugiés et leurs communautés d'accueil.³

« Les personnes déplacées, et en particulier les réfugiés, ne doivent pas être ciblées de manière isolée par des interventions commerciales mais plutôt considérées comme un large vivier potentiel de main-d'œuvre, d'entrepreneurs et de consommateurs. »

Consultation d'entreprises par l'initiative Solutions Alliance en 205

La marche à suivre : une plateforme favorisant l'interaction

En vue de renforcer la résilience dans les contextes de déplacement, il faut que les entreprises fassent preuve d'un véritable leadership, mais aussi trouver de nouvelles idées sur la manière de générer de la valeur et des moyens innovants pour établir des liens avec les sociétés. La question est de savoir comment les acteurs travaillant sur les questions de déplacement et les entreprises



Tentes de l'installation des réfugiés syriens dans le village de Gaza, vallée du Bekaa, est du Liban, 2014.

souhaitant contribuer aux solutions pourraient agir différemment afin de garantir que « l'offre réponde à la demande ». Les conversations entre ces deux communautés ou au sein de celles-ci mettent invariablement en lumière le besoin d'envisager la création d'une plateforme interactive, qui permettrait de créer des possibilités de « mise en correspondance » dans les contextes de déplacement mais aussi de consolider et de disséminer largement les engagements des entreprises.

Il pourrait s'agir d'une plateforme virtuelle multipartite qui se matérialiserait de temps en temps sous la forme d'un « salon commercial pour les solutions au déplacement » mais aussi d'une collaboration concrète sur le terrain. Il pourrait aussi s'agir d'un « chapitre sur le déplacement » dans le cadre de l'initiative Connecting Business qui sera lancée en mai 2016 à l'occasion du Sommet humanitaire mondial. Cette plateforme devrait également établir des liens avec le Business Mechanism mis en place par le Forum mondial sur la migration et le développement⁴ et garantir l'interconnexion avec le Pacte mondial de l'ONU⁵ et les plateformes Business Call to Action.⁶ Elle devrait également favoriser l'engagement du Groupe du secteur privé de l'initiative Solutions Alliance auprès des groupes nationaux en vue de les mettre en relation avec des entreprises de toute taille. Enfin, cette plateforme devrait être conviviale pour les entreprises et mettre en place un « écosystème » de soutien pour celles qui s'engagent dans la quête de solutions face aux déplacements.

Bien que cette plateforme interactive ait pour objectif de surmonter les défis pratiques

tels que le simple manque d'informations sur les besoins et les opportunités, il convient également de surmonter d'autres obstacles dont les implications dépassent le rôle du secteur privé. On peut citer par exemple les marchés du travail locaux saturés ou sous-qualifiés et le besoin de trouver des solutions innovantes pour supprimer les entraves empêchant les réfugiés d'exercer leur droit de travailler.

Glauca Boyer glauca.boyer@undp.org

Spécialiste des Politiques relatives aux Solutions de Développement face au Déplacement, PNUD

Yannick DuPont y.du.pont@spark-online.org

Directeur, SPARK www.spark-online.org

Les auteurs sont les coprésidents du groupe thématique de l'initiative Solutions Alliance sur l'engagement du secteur privé. Ils ont rédigé cet article au nom des membres et du groupe, qui étudie les moyens de mieux engager le secteur privé et d'utiliser ses atouts pour transformer les défis du déplacement en opportunités de développement.

Pour connaître les membres du groupe, consultez www.solutionsalliance.org/thematic-groups/engaging-the-private-sector-in-finding-solutions-for-displacement/

1. Betts A, Bloom L, Kaplan J and Omata N, (2014) *Refugee Economies: Rethinking Popular Assumptions* Humanitarian Innovation Project Refugee Studies Centre www.oxhip.org/resources/refugee-economies-rethinking-popular-assumptions/
2. <http://tinyurl.com/WEF-EconomicZones>
3. Voir l'article d'Alexander Betts, pages 74-5
4. <http://tinyurl.com/GFMD-BusinessMechanism>
5. www.unglobalcompact.org/
6. www.businesscalltoaction.org/