



GUIDE :

MOBILISATION DE RESSOURCES

Stratégies, conseils et ressources



Cadre Intégré renforcé

Le commerce pour le développement des PMA



INTRODUCTION

Comment utiliser le présent manuel?

Le Cadre intégré renforcé (CIR) a élaboré le présent manuel de mobilisation de ressources afin de faire progresser les travaux que nous menons avec nos partenaires de grande valeur pour attirer des financements et les faire croître aux fins du développement du commerce dans les pays les moins avancés (PMA).

Le CIR opère dans un environnement compétitif de plus en plus axé sur les résultats. La création d'un commerce inclusif et durable pour les PMA est au cœur de ses travaux. Toutefois, cet objectif ne peut être atteint qu'à condition que les pays aient accès aux possibilités de financement et d'investissement.

Le présent manuel entend compléter et accélérer les résultats des efforts de mobilisation de ressources en cours au niveau des pays.

Il vise à répondre aux difficultés de mobilisation de ressources les plus urgentes et met en avant des possibilités prometteuses pour les PMA, dont:

- l'augmentation des investissements provenant de sources nationales, de partenaires de développement et de banques;
- l'élaboration de propositions sur mesure visant à tirer le meilleur parti des moyens de financement existants et nouveaux;
- l'établissement de liens plus évidents entre le commerce et les difficultés et possibilités nationales et internationales.

On dénombre trois nouvelles priorités pour mieux mobiliser et soutenir le financement au service du commerce:

- une attention et des investissements accrus en matière d'aide pour le commerce, de développement économique et de commerce mondial offrent des possibilités de mobilisation de financements;
- le CIR peut fournir un financement initial ou un financement de substitution pour les domaines qui peuvent manquer d'appui national ou international, afin de contribuer à regrouper ou à mettre à profit d'autres ressources;

- la nécessité impérieuse d'accélérer les travaux visant à réaliser les objectifs mondiaux peut offrir de nouvelles possibilités pour que le commerce joue un rôle plus important dans le développement.

Nous voulons favoriser la mission du CIR qui consiste à aider les PMA à avoir et à mettre en œuvre un programme sur le commerce propice à une croissance durable au profit des populations pauvres. Le présent guide propose des stratégies, des conseils et des ressources pour que nous puissions, ensemble, mobiliser le financement dont nous avons besoin pour mener à bien cette mission. Nous espérons qu'il promouvra la discussion et l'apprentissage en commun au sein du partenariat du CIR et au delà.



Qu'est ce que la mobilisation de ressources?

Le processus consistant à mobiliser différents types de ressources – y compris financières, techniques et humaines – afin d'appuyer votre organisation ou votre mission.



Qu'est ce que l'aide pour le commerce?

Une assistance apportée aux pays en développement, en particulier les PMA, pour renforcer leurs capacités de faire du commerce afin de tirer pleinement parti du système commercial mondial. Relevant de l'aide publique au développement (APD), l'appui prend la forme de subventions et de prêts à des conditions libérales destinés à des programmes et des projets liés au commerce.



Qu'est ce que la mise à profit de ressources?

L'utilisation de financements publics ou de financements du développement ou du CIR existants pour mobiliser des investissements additionnels auprès d'autres types de partenaires de financement, y compris le financement de l'aide, les ressources nationales et le financement du développement et du secteur privé.



SECTION 1

Pourquoi

Pourquoi mettre l'accent sur la mobilisation de ressources au service du commerce?

- Le commerce peut jouer un rôle primordial dans la transformation économique d'un pays et mener à des résultats positifs en matière de développement. Toutefois, nombre de PMA ne l'ont pas pleinement mis à profit comme moyen de créer des emplois, d'augmenter le revenu par habitant et de diversifier leur économie.
- Beaucoup de PMA ont d'importantes difficultés à assurer les niveaux de financement dont ils ont besoin pour renforcer leurs capacités de commerce. Cette situation les empêche d'exploiter les possibilités offertes par le système commercial mondial.
- La mobilisation de ressources est un domaine qui nécessite une attention immédiate et ciblée pour que l'assistance du CIR et les efforts que les pays se sont appropriés soient viables au delà de 2022. À cette fin, les PMA peuvent tirer le meilleur parti de l'appui du CIR pour obtenir des financements, tant pendant qu'après la durée de son programme.
- L'augmentation du financement au service du commerce peut garantir que les PMA continueront de renforcer leurs capacités commerciales. Plus les ressources disponibles auprès du gouvernement et des partenaires bilatéraux, multilatéraux et du secteur privé seront importantes, plus les investissements commerciaux dans les PMA seront durables.




Royaume du Cambodge


Le gouvernement cambodgien et le CIR s'emploient à appuyer le secteur du manioc du pays, identifié comme une priorité dans la très récente [Stratégie d'intégration du commerce au Cambodge 2014-2018](#). En tant que deuxième culture du pays en importance, le manioc a un énorme potentiel d'exportation.

✓ Quelle était la stratégie?

 Le Ministère du commerce cambodgien, appuyé par la Fondation suisse pour la coopération technique (Swisscontact) et le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), a organisé avec l'aide du CIR le Forum d'investissement des entreprises dans le manioc. Cette activité a attiré plus de 150 participants, principalement du secteur privé et y compris des investisseurs internationaux et nationaux. En conséquence, Green Leader Holdings Group, une société d'investissement sise à Hong Kong, a annoncé un investissement de 150 millions de dollars EU pour construire 20 usines de transformation du manioc et développer des terres agricoles dans le pays.

 [Une vidéo produite en 2018](#) est largement promue pour mettre en avant le potentiel qu'a le secteur du manioc de créer des emplois et de stimuler la croissance économique et les exportations.

Quelles sont les prochaines étapes?

 Le gouvernement cambodgien a récemment lancé une nouvelle stratégie nationale pour le manioc (2018-2022) visant à renforcer la compétitivité commerciale du secteur et à encourager l'augmentation de l'investissement.





SECTION 2

Qui

Auprès de qui essayons-nous de trouver nos financements?

Nos sources de financement potentielles sont notamment:

- les ressources nationales;
- les partenaires de développement;
- les banques multilatérales et régionales de développement;
- le secteur privé;
- les fondations d'entreprise.

Conseil:

Votre demande de financement devrait se conformer aux priorités et aux intérêts de chaque type de partenaires de financement. Examinez attentivement leurs missions et mettez en évidence la façon dont les activités que vous souhaiteriez qu'ils financent pourraient les aider à atteindre leurs objectifs.



LES RESSOURCES NATIONALES

Les ressources nationales désignent les financements issus des ministères des finances ou de la planification et d'autres ministères d'exécution chargés de mettre en œuvre l'APD et d'allouer les ressources nationales. Leurs priorités sont axées sur le développement national, la concrétisation des objectifs mondiaux et les possibilités de réduction des déficits nationaux.

Conseils:

- Sensibilisez aux priorités nationales en matière de commerce, identifiées dans les études diagnostiques sur l'intégration du commerce du CIR, et aux besoins de financement associés.
- Faites participer les ministères d'exécution, les institutions publiques et les associations professionnelles en tant que partenaires techniques du CIR ou d'autres projets de développement du commerce.
- Présentez des exemples de la manière dont le commerce favorise la réalisation des objectifs nationaux de développement et détaillez l'aide fournie par le CIR à cet égard.
- Présentez à temps les demandes de fonds annuelles aux ministères des finances, en les étayant par des propositions de haute qualité adaptées.



LES PARTENAIRES DE DÉVELOPPEMENT

Les partenaires de développement sont des pays qui fournissent une APD aux fins de l'aide pour le commerce ou qui investissent dans cette aide. Leurs priorités pour les PMA sont axées sur des activités qui contribueront à la réalisation des objectifs mondiaux, à la réduction de la pauvreté, à la promotion du développement économique et rural, à l'atténuation des changements climatiques et à l'adaptation à leurs effets, et au soutien de secteurs tels que l'agriculture, la santé, l'éducation et les infrastructures.

Exemples: le Département du développement international du Royaume Uni (DFID), l'Agence suédoise de coopération pour le développement international (ASDI), l'Union européenne (UE), l'Agence des États Unis pour le développement international (USAID).

Conseils:

- Promouvez une approche sectorielle en utilisant le CIR ou d'autres mécanismes de coordination nationaux existants qui rassemblent le gouvernement et les partenaires de développement pour financer les activités liées au commerce d'une manière stratégique et coordonnée.
- Élaborez des propositions de financement de haute qualité qui présentent des arguments solides en faveur de l'investissement dans le commerce. Expliquez en détail comment les activités prévues contribueront manifestement aux stratégies nationales des partenaires de développement afin d'établir des relations solides et durables fondées sur des objectifs communs.



LES BANQUES MULTILATÉRALES ET RÉGIONALES DE DÉVELOPPEMENT

Les banques multilatérales ou régionales de développement sont des institutions créées par un groupe de pays qui fournissent un financement et des conseils professionnels aux fins du développement. Elles comptent un grand nombre de membres, dont des pays donateurs développés et des pays emprunteurs en développement. Ils sont tous bien placés pour concourir à faire du Programme 2030 une réalité, en contribuant à mobiliser des financements, à régler des problèmes qui dépassent les frontières nationales et à nouer des relations avec les plus pauvres et les plus vulnérables dans des contextes fragiles.

Exemples: la Banque africaine de développement (BAfD), la Banque asiatique de développement (BASD), le Groupe de la Banque mondiale, la Banque islamique de développement (BIsD), le Fonds international de développement agricole (FIDA) et l'Agence française de développement (AFD)

Conseils:

- Identifiez des projets ou des activités qui nécessitent un renforcement important et des investissements additionnels pour atteindre les objectifs nationaux en matière de développement du commerce.
- Obtenez une assistance de la part du CIR afin de définir le montant d'un don pour l'élaboration de projets¹ (100 000 dollars EU au maximum) en vue de concevoir un projet pouvant être financé visant des financements émanant de la banque ou des banques dont le mandat est le plus à même d'appuyer votre pays.
- Collaborez étroitement avec les ministères des finances ou de la planification et d'autres ministères d'exécution chargés de la collaboration de votre pays avec ces banques pour mettre au point une proposition de financement qui puisse être appuyée par un éventail de produits de financement les mieux adaptés à votre pays.

1 Voir [Le recueil pour la phase deux du CIR: 2016-2022](#) pour de plus amples renseignements ou contacter le coordonnateur de pays responsable.



LE SECTEUR PRIVÉ ET LES FONDATIONS D'ENTREPRISE

Un certain nombre d'entreprises du secteur privé et de fondations d'entreprise alignent leurs stratégies et leurs activités pour agir afin de faire progresser les objectifs mondiaux. Elles peuvent être une source potentielle de financement pour les PMA alors que les efforts de ces pays en sont encore à leurs prémices. Les fondations d'entreprise sont des fondations privées qui tirent les fonds qui leur servent à

accorder des dons principalement de contributions d'une entreprise à but lucratif. Ce type d'appui est motivé par un souci philanthropique et des intérêts commerciaux.

Des exemples d'entreprises et de fondations peuvent être trouvés aux adresses suivantes: www.amfori.org et www.unglobalcompact.org.

Conseils:

- Identifiez des causes qui correspondent aux intérêts commerciaux propres à des entreprises et mettez en évidence des objectifs communs.
- Collaborez étroitement avec l'Office de promotion de l'investissement et/ou le groupe de coordination des secteurs public-privé de votre pays pour mettre à profit les liens existants.
- Faites participer les entreprises et les fondations à des projets axés sur des chaînes de valeur spécifiques afin de mettre en évidence la façon dont elles peuvent profiter d'un investissement dans un certain domaine de travail.



RDP lao, fonds pour le développement du commerce

La RDP lao a créé un fonds pour le développement du commerce pour contribuer à la mise en œuvre d'une approche sectorielle du commerce et du développement du secteur privé. Son objectif est d'intégrer la politique et les activités commerciales dans un programme plus vaste de développement et de réduction de la pauvreté.

✓ Quelle était la stratégie?



Avec l'aide du CIR, la RDP lao a mis en place un fonds pour le développement du commerce – une sorte de fonds d'affectation spéciale multidonateurs – pour contribuer à financer les priorités identifiées dans les études diagnostiques sur l'intégration du commerce du pays. La stratégie consistait à démontrer en quoi la coordination et l'alignement entre le gouvernement et les donateurs faisaient partie intégrante d'une approche sectorielle qui pourrait être financièrement viable. À ce jour, le fonds a permis d'obtenir un financement de plus de 39 millions de dollars EU. Il a contribué à améliorer l'environnement réglementaire régissant la circulation des marchandises et certains secteurs de services, en particulier les télécommunications et le commerce des produits agricoles, et a aidé

plus de 200 entreprises privées à devenir plus compétitives, contribuant ainsi à accroître les revenus et à créer de nouveaux emplois.

▶ Quelles sont les prochaines étapes?

La RDP lao vise à renforcer le commerce et à créer un environnement propice aux entreprises pour parvenir à une croissance durable et inclusive à long terme. Pour que le pays connaisse une croissance économique durable, les efforts résolus déployés par le gouvernement en vue d'améliorer le commerce doivent s'accompagner d'une amélioration du climat des affaires – et le fonds est un moyen important d'y parvenir.



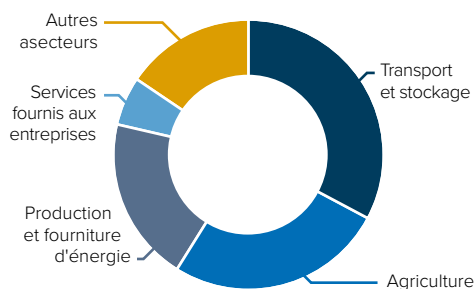


SECTION 3

Savoir ce qui est financé et qui finance

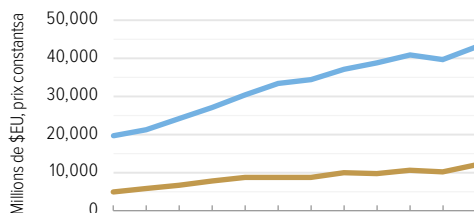
Quelles sont les dernières tendances en matière d'aide pour le commerce?

À ce jour, près de 85% du total de l'aide pour le commerce dans les PMA a servi à financer des activités dans quatre secteurs uniquement: les transports et le stockage (33%), l'agriculture (25,9%), la production et la fourniture d'énergie (19,8%) et les services fournis aux entreprises (5,8%).²



Depuis 2006, la part du financement au titre de l'aide pour le commerce destinée aux PMA a augmenté et représente environ 25% du total actuel.³

Décasseiments au titre de l'Aide pour le commerce, **total** et **en faveur des PMA**, 2006–2017



D'après: OCDE-CAD SNPC, base de données des activités d'aide (2019), (consultée en Avril 2019)

² <https://trade4devnews.enhancedif.org/en/news/whats-going-aid-trade-least-developed-countries>.

³ <https://www.oecd.org/fr/c'est-à-dire/apc/questionsstatistiquesconcernantlaidepourlecommerce.htm>.

Les dix principaux PMA bénéficiaires sont :

le Burkina Faso, le Cambodge, l'Éthiopie, le Mali, le Mozambique, le Myanmar, le Népal, l'Ouganda, le Sénégal et la Tanzanie.



Les plus importants bailleurs de fonds aux PMA


sont notamment le Groupe de la Banque mondiale, les États-Unis, l'Union européenne et le Japon.





L'Australie, la France, l'Allemagne et l'UE disposent de **stratégies mondiales destinées à l'aide pour le commerce qui mettent fortement l'accent sur les PMA.**



CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR À PROPOS DES DERNIÈRES STRATÉGIES D'AIDE POUR LE COMMERCE

 L'UE et ses États membres se sont imposés comme les premiers fournisseurs mondiaux d'aide pour le commerce, fournissant un tiers de l'aide mondiale.⁴ La dernière [stratégie d'aide au commerce de l'UE](#) de 2017 vise à accroître la capacité de production des pays et à lutter contre la pauvreté par le commerce, en mettant l'accent sur une meilleure coordination et un impact plus clair, ainsi que sur le soutien aux PMA.

 La [stratégie d'aide pour le commerce de l'Allemagne](#) s'appuie fermement sur le Programme 2030. Elle met l'accent sur l'intégration économique régionale, la facilitation du commerce et les infrastructures de qualité, une attention particulière étant accordée aux PMA, à la création d'emplois et à la réduction de la pauvreté.

 L'[aide pour le commerce de l'Australie](#) a notamment pour priorités: la politique commerciale et d'investissement, la facilitation du commerce, les chaînes de valeur mondiales, le développement du secteur privé, les services, l'autonomisation économique des femmes, le renforcement des connaissances et des compétences, l'infrastructure économique et l'agriculture. Elle met fortement l'accent dans un premier temps sur les PMA se trouvant dans le Pacifique, puis, dans un deuxième temps, sur ceux en Asie de l'Est.

4 Rapport sur l'état d'avancement des travaux 2018 sur l'aide au commerce de l'UE.

*Restez informé des dernières
tendances en matière d'aide
pour le commerce, y compris
les initiatives et stratégies
spéciales, les régions ciblées,
les secteurs clés et les sujets
tels que l'égalité des sexes.*



Quels sont les autres secteurs pertinents pour le commerce ou les domaines d'intérêt pour le financement du commerce?

- L'aide au développement dans les domaines de l'agriculture, de l'éducation, de la santé mondiale, de la recherche-développement en santé mondiale et de la nutrition a augmenté depuis le début de l'ère des objectifs mondiaux, en 2015.
- L'agriculture est l'épine dorsale de nombreuses économies commerciales des PMA, et le financement de l'aide au développement augmente chaque année. La plupart des fonds ont été alloués à des pays d'Afrique subsaharienne et d'Asie, dont 41% à des PMA. Les principaux bénéficiaires étaient notamment l'Afghanistan, le Bangladesh, l'Éthiopie, le Myanmar, l'Ouganda et la Tanzanie.
- L'égalité entre les sexes et l'autonomisation des femmes et des filles est un élément clé dans le débat mondial relatif au développement. Les plus grands bailleurs de fonds sont les États-Unis, l'Allemagne, le Royaume Uni et l'UE. Les investissements liés à la prise de décisions et à la gouvernance, à l'autonomisation économique, au développement rural, à l'agriculture et à l'éducation sont pertinents pour le commerce.

DANS LES DOMAINES DE L'ÉGALITÉ DES SEXES ET DE L'AUTONOMISATION ÉCONOMIQUE DES FEMMES EN RAPPORT AVEC LE COMMERCE, QUELS SONT CEUX QUI SONT FINANCÉS ET PAR QUI?

La levée des obstacles liés au genre qui entravent la croissance économique inclusive (Canada, DFID)



L'autonomisation civique et économique des femmes (USAID)



L'appui aux organisations de défense des droits des femmes, aux mouvements féministes et aux femmes défenseurs des droits de l'homme (Suède)



L'autonomisation des petites productrices (Espagne, UE)



L'autonomisation des femmes dans la prise de décision et la gouvernance démocratique (Australie, Canada, Corée du Sud, Espagne, France, Japon, Norvège, Pays Bas, UE)



Quelles sont les tendances émergentes en matière d'appui aux pays fragiles ou en conflit?

- Il existe une tendance positive dans l'ensemble de l'APD à soutenir ces pays, avec des augmentations notables du financement d'année en année.
- Les bailleurs de fonds européens se concentrent davantage sur le Moyen Orient et l'Afrique et, de manière générale, sur les régions fragiles touchées par des conflits et des crises humanitaires.
- Le Royaume Uni alloue 50% du budget du DFID aux régions fragiles et touchées par des conflits.
- La France met davantage l'accent sur la région du Sahel en Afrique, où elle finance des projets dans des domaines tels que l'agriculture, la nutrition, la santé et l'éducation afin de promouvoir la stabilité régionale.
- L'Allemagne a mis au point trois initiatives spéciales: "S'attaquer aux causes profondes des migrations", "Stabilité et développement en Afrique du Nord et au Moyen Orient" et "Un monde sans faim".
- En 2017, la Norvège a annoncé qu'elle renforcerait sa présence et sa position dans les États vulnérables et touchés par des conflits, certains de ses objectifs incluant des PMA du Sahel.

Conseils:

Restez informé des dernières tendances en matière d'aide pour le commerce, y compris les initiatives et stratégies spéciales, les régions ciblées, les secteurs clés et les sujets tels que l'égalité des sexes.

Réfléchissez aux moyens de développer des partenariats bilatéraux dans votre pays, par exemple au Royaume Uni avec la branche développement du DFID.



SECTION 4

Dans quel but essayons-nous de trouver des financements?

Nos travaux sur le commerce sont reliés à diverses difficultés et possibilités mondiales relatives à la réduction de la pauvreté, au développement économique, à l'autonomisation économique des femmes, à la sécurité alimentaire et aux changements climatiques.

Conseils:

Pendant la recherche de financements, définissez explicitement et clairement les liens entre le commerce et les difficultés mondiales.





Le commerce peut réaliser le potentiel de développement économique d'un pays, en aidant les gens à sortir de la pauvreté tout en créant de meilleurs emplois.

Qu'a réalisé le commerce dans votre pays et quel est son futur potentiel?



Pour que l'ouverture commerciale joue un rôle dans la réduction de la pauvreté et la croissance inclusive dans les PMA, les pays doivent avoir accès aux preuves et à l'analyse ainsi qu'à l'assistance technique leur permettant d'améliorer leurs capacités de faire des échanges.

Donnez un exemple du type d'assistance nécessaire dans votre pays.



Les jeunes se déplacent de plus en plus pour trouver des emplois et des possibilités économiques. Les systèmes commerciaux ouverts contribuent à créer des emplois et à apporter des solutions de remplacement viables aux causes profondes de la pauvreté.

Donnez un exemple de participation des jeunes au commerce ou au potentiel dans votre pays.



L'agriculture est l'épine dorsale de nombreuses économies des PMA, où elle crée des emplois et offre de multiples avantages en matière de développement.

Comment le secteur de l'agriculture contribue-t-il à la réalisation des objectifs de développement de votre pays?



Les femmes participent largement au commerce en tant que commerçantes transfrontalières, productrices de biens et services commercialisés et chefs et gérantes d'entreprises exportatrices.

Quels sont les obstacles au commerce particuliers auxquels se heurtent les femmes dans votre pays? Comment votre pays peut-il créer davantage de possibilités pour les femmes dans le domaine du commerce?



Vanuatu

Le front de mer de Port Vila, au Vanuatu, a été détruit en mars 2015 par le cyclone tropical Pam. Avec l'aide du gouvernement néo-zélandais et du CIR, le Vanuatu a reconstruit son principal front de mer.



Quelle était la stratégie?



Le Vanuatu a mis à profit près de 19 millions de dollars EU provenant du gouvernement néo-zélandais, du CIR et de ressources nationales pour construire un nouveau front de mer après la catastrophe. La stratégie consistait à relier la réfection du front de mer à la création d'emplois, à l'autonomisation économique des femmes et aux changements climatiques. Le nouveau front de mer est une zone attrayante pour les habitants et les visiteurs, ce qui aide le Vanuatu à renforcer son secteur du tourisme. Il a aussi permis aux femmes entrepreneurs d'avoir l'électricité et Internet, et la digue renforcée offre une protection contre l'érosion.



Quelles sont les prochaines étapes?

Le Vanuatu collabore avec la municipalité de Port Vila et les entreprises locales pour assurer l'entretien et les réinvestissements, et des partenaires envisagent d'investir dans des initiatives similaires sur d'autres îles du pays. Le coordonnateur du CIR est maintenant le chef de la coordination de l'aide au sein du cabinet du Premier ministre, et le modèle de collaboration avec les partenaires de développement mis au point dans le cadre du CIR est actuellement appliqué dans d'autres secteurs, comme l'agriculture.





SECTION 5

Où devrions-nous concentrer nos efforts?

Du temps et des ressources limités exigent une approche stratégique de la mobilisation de ressources. Il est essentiel de choisir des partenaires potentiels dont les travaux sont complémentaires des vôtres.

Conseils pour le gouvernement:

- Efforcez vous de collaborer étroitement avec le ministère de votre pays spécialement chargé de coordonner l'aide au développement (par exemple le Ministère des finances ou de la planification).
- Nouez une relation solide avec le ministère de votre pays spécialement chargé de coordonner l'aide au développement.
- Utilisez les mécanismes existants de coordination des donateurs du CIR ou les mécanismes public-privé pour solliciter les partenaires potentiels.
- Exposez les principaux résultats à l'occasion d'activités à fort impact pour susciter l'intérêt des bailleurs de fond.
- Il est possible que beaucoup de partenaires de financement ne puissent pas faire parvenir les fonds directement aux gouvernements des PMA. Ils s'appuient au lieu de cela sur une combinaison de canaux d'attribution, tels que les partenariats entre les organisations multilatérales, les organisations non gouvernementales et le secteur privé, un certain niveau d'APD étant destiné aux Ministères des finances ou de la planification à des fins de décaissement.

Conseils pour nouer de solides relations avec les partenaires de financement:

- Gardez à l'esprit que les partenaires de financement sont plus que des sources de financement. Ils ont plus qu'un intérêt financier direct quant aux résultats d'un projet – ils se soucient d'aider votre pays à se développer de manière durable et inclusive.
- Maintenez-vous au courant des priorités des partenaires de développement en assistant à des réunions, en consultant des blogs et des nouvelles ou en écoutant leurs présentations à l'occasion de conférences.
- Entretenez la relation au fil du temps pour maintenir les partenaires de financement informés de vos travaux et priorités et restez au courant de leurs intérêts actuels et futurs.
- Communiquez régulièrement, soit directement par des rencontres ou des appels, soit indirectement en produisant des blogs ou des articles, en diffusant des idées sur Twitter, en faisant des présentations à des conférences et des activités et en continuant de participer à d'importants dialogues publics sur le financement et les priorités en matière de recherche.



SECTION 6

Comment élaborer une demande de financement concluante?

1. Prévoyez et échangez des idées

En tant qu'équipe, identifiez ce que vous souhaitez obtenir en matière de développement du commerce et débattrez de ce qui vous aiderait à réaliser vos objectifs en matière de commerce au service du développement.

Effectuez une analyse de la situation et des parties prenantes afin de déterminer les possibilités de changement qui permettront d'améliorer l'accès de votre pays au commerce mondial ou régional.

Définissez les objectifs, les activités, les données finales, les résultats prévus et les ressources nécessaires.

Collaborez avec d'autres ministères pour identifier les synergies et objectifs communs.

2. Définissez les arguments et établissez un projet de budget

Concentrez votre attention sur le budget; il est aussi important que vos arguments.

Rédigez le projet de proposition et peaufinez-le. Demandez vous: est-il clairement structuré? Est-il articulé de manière logique? Les sections sont-elles complètes et complémentaires?

Vérifiez que votre format et vos renseignements correspondent aux directives du partenaire de financement.

Diffusez le ou les projets auprès des partenaires et des intervenants clés pour obtenir leur avis avant d'y mettre la dernière main.

3. Respectez la date limite

Présentez la proposition au partenaire de financement avant la date limite de dépôt.

4. Concluez

Faites le point avec le partenaire de financement pour vous assurer de la bonne réception de la demande. Réexposez vos arguments succinctement et reprenez contact périodiquement (sans vous montrer trop insistant).

Conseils:

Éditez la proposition finale en prévoyant assez de temps pour répondre aux questions et procéder à une relecture finale. Remédiez à tous les problèmes de mise en page avant la présentation du document.



Burkina Faso

Avec l'appui du CIR, le Burkina Faso a obtenu 3,4 millions de dollars EU en tout de la part de divers partenaires de financement pour développer sa chaîne de valeur du beurre de karité.

✓ Quelles dispositions ont été prises?

 Le Burkina Faso a sollicité l'appui du CIR pour obtenir un financement afin d'améliorer la compétitivité de sa chaîne de valeur du beurre de karité sur le marché international. Il a établi une proposition détaillée et a réussi à obtenir 1,5 million de dollars EU de la part du CIR. En outre, le pays a obtenu avec succès 1,5 million de dollars EU de la part du gouvernement luxembourgeois et a été très actif dans la conclusion de l'accord. Il a aussi mobilisé 500 000 dollars EU de ressources nationales, montrant ainsi de quelle manière des efforts stratégiques et soutenus pouvaient être rentables.

▶ Quelles sont les prochaines étapes?

Le Burkina Faso met actuellement en œuvre une nouvelle initiative quadriennale relative à la chaîne de valeur du beurre de karité qui promet d'obtenir des résultats durables à l'avenir.





SECTION 7

Quel est le moment le plus opportun pour demander un financement?

La mobilisation de ressources prend beaucoup de temps et suppose un travail considérable. En déployant vos efforts à un moment stratégique, vous pouvez les rentabiliser bien plus rapidement.

Conseils:

Soyez conscient des possibilités dans votre propre pays, par exemple la date à laquelle des partenaires de financement lancent un programme particulier ou une nouvelle stratégie. Essayez d'avoir connaissance de ces initiatives avant leur lancement (voir la section Outils et ressources du présent guide pour être au fait des possibilités).

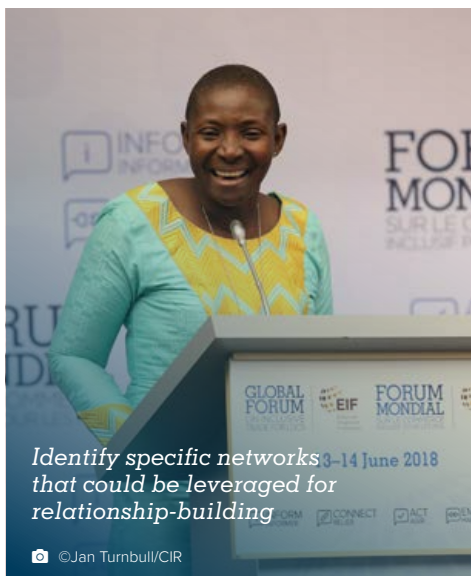
Devenez actif dans les groupes de coordination de donateurs créés par le CIR dans votre pays. Maintenez ouvertes les voies de communication avec de potentiels partenaires de financement et partenaires stratégiques.

Identifiez les réseaux particuliers qui pourraient être mis à profit afin de renforcer les relations.

Exposez vos résultats et votre impact pour donner aux potentiels partenaires de financement une "validation de principe".

Identifiez les canaux et les activités où vous pouvez présenter les résultats afin de sensibiliser des partenaires potentiels et de susciter leur intérêt.

Dès que vous obtenez un financement initial ou que vous nouez une relation avec un nouveau partenaire de financement, essayez immédiatement d'en trouver d'autres.





OUTILS ET RESSOURCES UTILES

RENSEIGNEMENTS ET TRAVAUX DE RECHERCHE SUR L'AIDE POUR LE COMMERCE

Organisation de coopération et de développement économiques

<http://www.oecd.org/trade/aft/>
<http://www.oecd.org/aidfortrade/>

Australie: [Aperçu de l'aide pour le commerce](#)

EU: [Aperçu de l'aide pour le commerce](#)

Allemagne: [Le libre-échange équitable en tant que moteur de développement](#)

FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT – MONDIAL ET BILATÉRAL

La plate forme en ligne de Devex consacrée à l'obtention de financements, y compris les tendances en matière de financement et des renseignements sur les appels d'offres et les subventions

<https://www.devex.com/funding>

L'indice d'engagement pour le développement 2018

<https://www.cgdev.org/commitment-development-index-2018>

Profil de pays du Département du développement international du Royaume Uni

<https://www.gov.uk/government/collections/dfid-country-profiles-july-2018>

SECTEUR PRIVÉ

Pacte mondial des Nations Unies – La plus grande initiative mondiale pour la durabilité des entreprises

<https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc>

PROGRAMMES DE SUBVENTION

Programme de subvention pour les PMA du Mécanisme pour l'Accord sur la facilitation des échanges

<http://tfafacility.org/grant-program>



enhancedif.org



@EIF4LDCs



facebook.com/eif4ldcs



youtube.com/user/EIF4LDCs



flickr.com/photos/152818923@N04/



linkedin.com/company/11161784/

**Secrétariat Exécutif
du CIR**

Rue de Lausanne 154
CH-1211 Genève 21
Suisse

+41 (0)22 739 6650

eif.secretariat@wto.org



Le commerce pour le développement des PMA

Le Cadre intégré renforcé rassemble des partenaires et des ressources en vue d'aider les pays les moins avancés à utiliser le commerce pour réduire la pauvreté et assurer une croissance inclusive et un développement durable.

Organisations partenaires du CIR

Fonds monétaire international (FMI)	Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD)	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI)
Centre du commerce international (ITC)	Groupe Banque mondiale	Organisation mondiale du tourisme (OMT)
Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED)	Organisation mondiale du commerce (OMC)	

Gestionnaire du Fonds d'affectation spéciale du CIR

Bureau des Nations Unies pour les services d'appui aux projets (UNOPS)

Donateurs du Fonds d'affectation spéciale du CIR



Tout le contenu de ce guide de mobilisation de ressources est sous licence "Creative Commons Attribution - Non Commercial-ShareAlike 4.0 International" (CC BY-NC-SA 4.0). Cela signifie que vous pouvez l'adapter, le copier et le partager sur vos plateformes en attribuant la source et le CIR, mais sans fins commerciales. Vous devez également le partager sous la même licence CC BY-NC-SA 4.0

V1.0 | Juin 2018.