

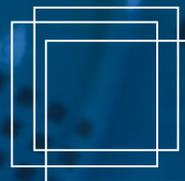


**UNHCR**  
The UN Refugee Agency



Organisation  
Internationale  
du Travail

# GUIDE DES INTERVENTIONS D'APPUI AUX MOYENS DE SUBSISTANCE AXÉES SUR LE MARCHÉ EN FAVEUR DES RÉFUGIÉS







**GUIDE DES  
INTERVENTIONS  
D'APPUI AUX  
MOYENS DE  
SUBSISTANCE  
AXÉES SUR LE  
MARCHÉ EN FAVEUR  
DES RÉFUGIÉS**

**Nadja Nutz**

**Copyright © Organisation internationale du travail 2017**

Première publication : 2017

Les publications du Bureau international du Travail jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du protocole no 2, annexe à la Convention universelle pour la protection du droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être envoyée à Publications du BIT (Droits et licences), Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel à [rights@ilo.org](mailto:rights@ilo.org). Ces demandes seront toujours les bienvenues.

Bibliothèques, institutions et autres utilisateurs enregistrés auprès d'un organisme de gestion des droits de reproduction ne peuvent faire des copies qu'en accord avec les conditions et droits qui leur ont été octroyés. Consultez le site [www.ifrro.org](http://www.ifrro.org) afin de trouver l'organisme responsable de la gestion des droits de reproduction dans votre pays.

---

ISBN: 978-92-2-231013-5 (print); 978-92-2-231014-2 (web pdf)

Egalement disponible en Anglais : Guide to market-based livelihood interventions for refugees, ISBN 9789221308133 (print) ; 9789221196556 (web pdf), Genève, 2017 ; et en

Espagnol : Guía de intervenciones de medios de vida para refugiados basadas en el mercado ISBN: 978-92-2-328443-5 (print) 978-92-2-328444-2 (web pdf), Ginebra, 2017 ; et en

Arabe: Guide to market-based livelihood interventions for refugees, ISBN: 978-92-2-630729-2 (print) 978-92-2-630730-8 (web pdf), Geneva, 2017

---

Les désignations utilisées dans les publications du BIT, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Bureau international du Travail aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les articles, études et autres textes signés n'engagent que leurs auteurs, et leur publication ne signifie pas que le Bureau international du Travail souscrit aux opinions qui y sont exprimées.

La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du Bureau international du Travail aucune appréciation favorable ou défavorable.

Pour toute information sur les publications et les produits numériques du Bureau international du Travail, consultez notre site Web [www.ilo.org/publns](http://www.ilo.org/publns).

Imprimé en Suisse

---

Droits liés aux images :

Cover page : Tabitha Ross/ILO

Page de couverture : Tabitha Ross/OIT

Page 7 : HCR

Page 8 : Nisreen Bathish/OIT

Page 10 : Nadia Bseiso/OIT

Page 12 : Ahmad Faris/OIT

Page 15 : Nadia Bseiso/OIT

Page 16 : Nisreen Bathish/OIT et Tabitha Ross/OIT

Page 30 : Tabitha Ross/OIT

Page 36 : Erkut Etürk/OIT

Pages 38 et 39 : Terresgen Bereso/OIT

Cher lecteur,

Les réfugiés sont des personnes dont les compétences et les aptitudes ont une forte valeur marchande, et ils sont très motivés pour constituer leurs propres moyens de subsistance. Les gouvernements jouent un rôle essentiel dans la création d'un environnement favorable, en accordant la liberté de mouvement et le droit au travail, en leur donnant accès aux marchés et aux services publics et en assurant leur inclusion financière. Pour les aider à remplir ce rôle, nous devons construire une base de données probantes qui démontre qu'en permettant aux réfugiés de participer à l'économie, on génère des avantages non seulement pour les réfugiés, mais aussi pour leurs hôtes.

Un engagement fort de la part des donateurs, des institutions financières multilatérales, du secteur privé, des réfugiés et des communautés d'accueil est également nécessaire pour construire une économie capable d'absorber une main-d'œuvre supplémentaire et de créer de meilleures opportunités pour tous. Cette collaboration et cette complémentarité sont clairement reflétées dans la Déclaration de New York pour les réfugiés et les migrants de l'ONU, adoptée en septembre 2016. Cette déclaration repose sur la reconnaissance du fait que le monde est confronté à un niveau de mobilité humaine sans précédent et souligne la nécessité de trouver des réponses globales engageant toutes les parties prenantes non seulement dans les phases d'urgence, mais aussi lorsqu'il s'agit d'effectuer la transition vers des approches de développement durable.

L'adoption des Principes directeurs sur l'accès des réfugiés et autres personnes déplacées de force au marché du travail par le Conseil d'administration de l'OIT en novembre 2016 a constitué une étape importante dans ce sens. Bien que volontaires et non contraignants, les principes directeurs fournissent un cadre important aux gouvernements souhaitant promouvoir le plein exercice du droit au travail des réfugiés. Dans ce cadre, il s'agit d'identifier et de promouvoir des exemples de bonnes pratiques à appliquer aux programmes ; ces exemples aideront les intervenants dans l'humanitaire et le développement à élaborer des interventions qui mèneront à une amélioration des moyens de subsistance des réfugiés tout en développant les économies des communautés d'accueil.

La Stratégie globale pour les moyens de subsistance 2014-2018 du HCR a contribué à transformer le fonctionnement de l'organisation grâce à l'introduction d'ap-

proches professionnalisées, axées sur les données et orientées vers le marché, qui renforcent les liens avec le secteur privé et les acteurs du développement. Le HCR et l'OIT ont travaillé en partenariat pour réaliser des analyses de marché et de chaînes de valeur au niveau national au Costa Rica, en Égypte, au Mexique, au Pakistan, en Afrique du Sud et en Zambie.

Le présent guide a été rédigé en s'appuyant sur les résultats de ce travail et dans le but de poser sur les moyens de subsistance des réfugiés un nouveau regard combinant une approche des systèmes de marché à des interventions d'appui aux moyens de subsistance plus traditionnelles.

Il n'existe pas d'approche unique pour les moyens de subsistance des réfugiés. Les interventions doivent être adaptées au contexte local. Certains facteurs, par exemple si les réfugiés résident au sein de la population locale ou bien dans des camps, s'ils vivent dans des centres urbains ou bien dans des zones rurales, changent de façon fondamentale la manière dont les interventions d'appui aux moyens de subsistance devraient être conçues. Ce guide fournit un cadre d'évaluation pour aider les intervenants à déterminer la bonne combinaison d'interventions qui permettra de parvenir à une approche globale bien adaptée au contexte local et au marché du travail.

Dans cette optique, il applique l'approche d'une participation des pauvres aux marchés, dite approche M4P (Making Markets Work for the Poor, également appelée développement des systèmes de marché) au contexte spécifique des réfugiés. Lorsque les réfugiés dépendent de la livraison des biens et des services dont ils ont besoin, certaines limitations existent quant à l'applicabilité d'une approche M4P. Néanmoins, celle-ci fournit un cadre utile pour comprendre les systèmes de marché dans lesquels les réfugiés peuvent gagner leur vie et offre des conseils pour identifier les interventions visant à renforcer ces systèmes.

Ce guide a été rédigé par Nadja Nutz. Plusieurs personnes y ont apporté leur contribution par leurs commentaires et leurs précieux conseils, notamment Laura Brewer, Simel Esim, Markus Pilgrim, Virginia Rose Losada, Merten Sievers, Guy Tchami et Judith Van Doorn du BIT, et Ziad Ayoubi, Hélène Harroff Atrafi, Betsy Lippman, Fabien Pommelet, Arifur Rahman, Regina Saavedra et Joanna Zaremba du HCR.

Nous espérons que ce guide fournira un exemple en matière d'élaboration de programmes sur la façon de bâtir le lien entre les actions humanitaires et les actions de développement, et qu'il ouvrira la voie à des approches de programmes de subsistance des réfugiés qui seront davantage orientées vers le marché et qui contribueront au bout du compte à l'élaboration de l'approche globale des interventions liées aux réfugiés, du pacte mondial sur les réfugiés et à la réalisation de l'Objectif de développement durable 8 de l'ONU sur le travail décent et la croissance économique.

Cordialement,

Vic van Vuuren

Directeur

Département des entreprises

BIT Genève

Betsy Lippman

Responsable

Section Solutions opérationnelles et transitions

HCR Genève



# TABLE DES MATIÈRES

<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>1</b>
<b>1. INTERVENTIONS D'APPUI AUX MOYENS DE SUBSISTANCE AXÉES SUR LE MARCHÉ EN FAVEUR DES RÉFUGIÉS</b> .....	<b>3</b>
1.1 Le défi .....	3
1.2 Un cadre pour les analyses des systèmes de marché .	5
<b>2. ÉLÉMENTS D'ANALYSE DES SYSTÈMES DE MARCHÉ S'APPLIQUANT AUX RÉFUGIÉS</b> . . .	<b>9</b>
2.1 Évaluation des règles et des réglementations applicables aux réfugiés . . . . .	9
2.2 Évaluation de l'accès aux fonctions de soutien . .	10
2.3 Évaluation du groupe cible . . . . .	13
2.4 Analyse du marché, évaluations rapides du marché et analyses de la chaîne de valeur . . . . .	14
<b>3. CONCEVOIR DES INTERVENTIONS D'INCITATION ET D'ATTRACTION CIBLÉES</b> . . .	<b>23</b>
3.1 Renforcer les fonctions de soutien aux réfugiés . . .	26
3.2 Influencer les règles et les réglementations . . . . .	27
3.3 Interventions de développement de la chaîne de valeur . . . . .	28
<b>4. CONCLUSIONS</b> .....	<b>29</b>
<b>5. ANNEXES</b> .....	<b>31</b>



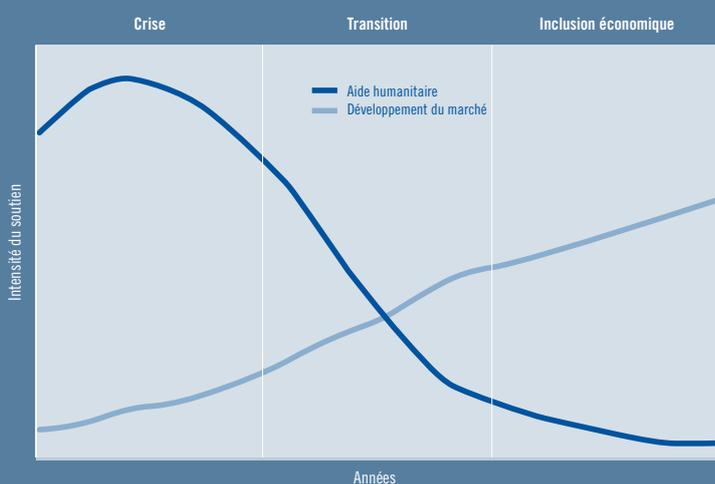
# INTRODUCTION

Le nombre de personnes déplacées de force dans le monde n'a cessé d'augmenter au cours de ces dernières années. Fin 2015, le nombre d'individus chassés de leur foyer à la suite de persécutions, de conflits, de violences généralisées ou de violations des droits de l'homme s'élevait à 65,3 millions. Parmi eux, 21,3 millions étaient des réfugiés<sup>1</sup>, 40,8 millions des personnes déplacées à l'intérieur de leur propre pays et 3,2 millions des demandeurs d'asile (HCR, 2015a). Alors que de nouveaux conflits éclatent, les conflits existants et les causes profondes des déplacements forcés ne semblent aucunement sur le point d'être réglés. Répondre aux besoins en matière de protection et d'assistance des réfugiés et des autres personnes déplacées de force constitue un défi qui prend de l'ampleur et devient de plus en plus complexe à mesure que le déplacement persiste au fil du temps. Les périodes de déplacement prolongées, souvent pendant plus d'une génération, ont un impact dévastateur sur la vie des communautés concernées et entraînent de graves pertes de potentiel humain.

Le manque d'opportunités économiques et éducatives, l'isolement des communautés déplacées par la force et les politiques de plus en plus restrictives qui conduisent à un désespoir croissant parmi les nombreuses personnes en quête d'un refuge hors de leur pays ont été pointés comme étant des obstacles difficiles à surmonter qui empêchent les réfugiés de devenir autonomes et indépendants et d'avoir de l'espoir quant à leur avenir. Beaucoup de personnes déplacées ont risqué leur vie et épuisé le peu de ressources qu'elles avaient dans leur recherche d'un environnement plus protecteur. D'autres se sont retrouvées dans des situations de dénuement et d'exploitation, confrontées à des risques encore plus graves.

L'ampleur et le caractère prolongé de nombreuses situations de déplacement actuelles amènent les États à collaborer avec un plus large éventail de partenaires en reconnaissant de plus en plus le besoin impérieux, tant sur le plan humanitaire que sur le plan du développement, de mettre en place des solutions durables pour les réfugiés, les personnes déplacées à l'intérieur de leur pays, les apatrides et les réfugiés rapatriés. Pour parvenir à des progrès durables, des politiques publiques favorables doivent être mises en œuvre tout en assurant une coopération étroite entre les organisations humanitaires et de développement qui travaillent à l'appui des gouvernements et qui aident les communautés locales à aborder les problèmes de développement, à renforcer la protection sociale et à soutenir les déplacés de force afin qu'ils aient le droit de circuler librement et puissent trouver un emploi légalement. Préserver la dignité, réduire la dépendance vis-à-vis de l'aide humanitaire et parvenir à l'inclusion économique sont des objectifs que toutes les parties prenantes peuvent mener à bien ensemble.

Figure 1 : La transition de l'aide humanitaire au développement du marché



Source: Analyse du marché et analyse de la chaîne de valeur (ACV) appliquée aux réfugiés en Zambie, menées par le BIT et le HCR.

Des efforts conjoints doivent donc être fournis pour trouver de nouvelles façons de réduire la dépendance vis-à-vis de l'aide humanitaire en élaborant des interventions qui favorisent l'inclusion économique et l'auto-dépendance des réfugiés (voir figure 1). Il est capital de comprendre à cet égard que les déplacements forcés affectent principalement les pays en développement. Les mêmes 14 pays ont accueilli la majorité des réfugiés du monde<sup>2</sup>, parmi eux plusieurs des pays les moins développés du monde avec des populations souffrant elles-mêmes d'un chômage élevé et d'un manque d'opportunités économiques.

Les interventions doivent donc se concentrer sur la promotion de l'inclusion économique des personnes déplacées tout en s'engageant dans des efforts de développement qui visent à générer des opportunités d'emploi tant pour les réfugiés que pour la communauté d'accueil.

- 1 Sur ce total de 21,3 millions, 16,1 millions relevaient du mandat du HCR et 5,2 millions étaient des réfugiés palestiniens enregistrés par l'Office de secours et de travaux des Nations Unies pour les réfugiés de Palestine dans le Proche-Orient. Par souci de simplicité, le terme « réfugiés » est utilisé tout au long de ce document pour décrire le principal groupe cible qui, selon le contexte, peut englober toute catégorie de personnes relevant de la compétence du HCR : réfugiés, demandeurs d'asile, personnes déplacées à l'intérieur de leur pays, rapatriés ou apatrides.
- 2 Il s'agit des pays suivants : Le Cameroun, le Tchad, la République démocratique du Congo, l'Éthiopie, l'Iran, l'Irak, la Jordanie, le Kenya, le Liban, le Pakistan, la Fédération de Russie, le Soudan du Sud, la Turquie et l'Ouganda.



# 1

## INTERVENTIONS D'APPUI AUX MOYENS DE SUBSISTANCE AXÉES SUR LE MARCHÉ EN FAVEUR DES RÉFUGIÉS

### 1.1 Le défi

Les approches traditionnelles visant à améliorer les moyens de subsistance des réfugiés se concentrent généralement sur le renforcement de l'offre sur le marché du travail, c'est-à-dire sur l'amélioration de l'employabilité, des compétences et du savoir-faire des réfugiés. Cette conception repose sur l'idée selon laquelle la formation à l'entrepreneuriat, l'éducation financière et la formation professionnelle permettront aux réfugiés de lancer des micro-entreprises ou de petites activités génératrices de revenus qui leur fourniront un moyen de subsistance et les conduiront à l'autosuffisance. Si ces ap-

proches peuvent promouvoir les possibilités de revenu à court terme pour les réfugiés, à long terme elles butent souvent sur des problèmes de taille, notamment lorsqu'elles sont mises en œuvre à grande échelle. Par exemple, plusieurs personnes peuvent démarrer les mêmes activités génératrices de revenus « traditionnelles », telles que la vente de légumes ou des services de coiffure, dans des endroits où la demande de ces produits et services est déjà satisfaite. Cela peut entraîner des retombées négatives sur les membres de la communauté d'accueil qui opèrent déjà dans ces secteurs traditionnels.

#### Moyens de subsistance durables

ENCADRÉ 1

Le terme « moyen de subsistance durable » tel qu'il est utilisé ici désigne une activité qui entraîne un retour sur investissement positif suffisant pour générer un revenu et financer les investissements supplémentaires nécessaires à la poursuite de cette activité.

Les interventions visant à favoriser des moyens de subsistance durables devraient donc aider les réfugiés à lancer des activités dans des secteurs qui ont un potentiel de marché au-delà de la période d'aide. Comme le soulignent les Minimum economic recovery standards du Réseau SEEP (normes de relance économique minimale), « les marchés en baisse ou non compétitifs s'avèrent finalement non viables. L'aide qui permet à ces personnes de demeurer au sein de ces marchés finira par miner leurs moyens de subsistance à long terme » (Réseau SEEP, 2010).

Par conséquent, pour générer une inclusion économique durable (voir encadré 1), les interventions devraient se baser sur une analyse approfondie de la demande actuelle de main-d'œuvre, de produits et de services, ainsi que sur un examen des systèmes de marché dans lesquels les réfugiés pourraient subvenir à leurs besoins. Ceci est confirmé par une étude sur les économies dans lesquelles évoluent des réfugiés, qui conclut que : « Les interventions visant à promouvoir les moyens de subsistance durables des réfugiés doivent être fondées sur une compréhension solide et exhaustive des marchés existants et des secteurs privés dans lesquels les réfugiés gagnent leur vie. » (Betts et al., 2014). En outre, les interventions devraient bénéficier à la fois aux réfugiés et aux communautés d'accueil, surtout compte tenu du fait que de nombreuses communautés d'accueil souffrent elles-mêmes du chômage et de la pauvreté. Les interventions visant exclusivement les réfugiés pourraient être perçues comme discriminatoires par les communautés d'accueil, créer des tensions ou exacerber celles-ci. Étant donné les peurs et tensions xénophobes qui prennent de l'ampleur dans de nombreux pays, un soutien accordé uniquement aux réfugiés pourrait donner l'impression que les réfugiés « volent » les emplois locaux.

Les interventions devraient combiner des facteurs d'incitation et d'attraction. Les facteurs d'incitation visent à renforcer les capacités du groupe cible à s'introduire sur le marché, par exemple par le développement de compétences, le transfert d'actifs et/ou le renforcement des réseaux sociaux, tandis que les facteurs d'attraction se concentrent sur le développement de systèmes de marché de manière à élargir et à diversifier les opportunités présentes sur le marché disponibles tant pour le groupe cible que pour la communauté d'accueil. Alors que les interventions d'incitation visent habituellement à travailler directement avec le groupe cible, les interventions d'attraction impliquent une coopération

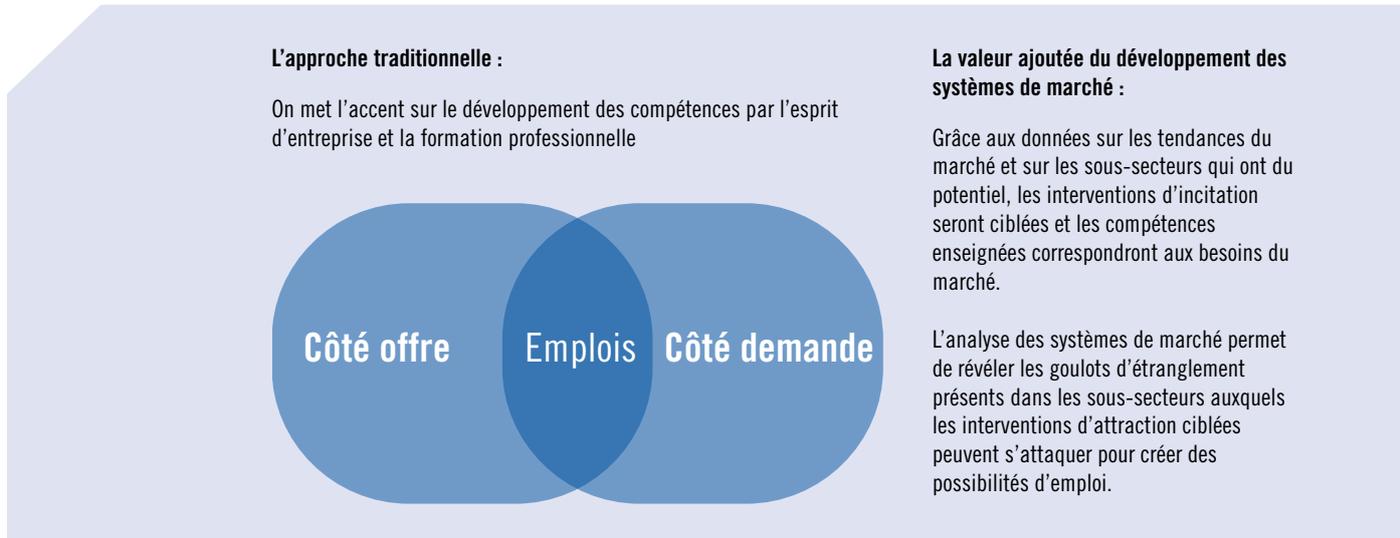
avec un large éventail d'acteurs sur le marché. Les interventions d'incitation et d'attraction fonctionnent sous différents angles et potentiellement avec différents acteurs, mais il est important de noter qu'elles devraient être liées l'une à l'autre et se compléter dans une approche globale fondée sur une compréhension approfondie non seulement des besoins et des défis en matière de protection du groupe cible, mais aussi des réalités et des tendances du marché (USAID, 2015).

Il est essentiel de regarder de plus près les tendances du marché et la demande, plus particulièrement dans les sous-secteurs et les chaînes de valeur susceptibles de générer de l'emploi, afin a) de mieux cibler les interventions d'incitation, surtout celles visant le développement des compétences, dans le but de s'assurer que celles-ci correspondent aux capacités et aux compétences dont le marché a besoin, et (b) d'identifier les contraintes et les goulots d'étranglement possibles dans ces sous-secteurs et concevoir des interventions d'attraction appropriées afin de créer des emplois supplémentaires. Ainsi, les projets visant à intégrer les réfugiés au marché du travail continueront à accroître l'employabilité et à améliorer les compétences et les capacités des réfugiés (facteurs d'incitation), tout en se concentrant sur les interventions liées à la demande visant à développer des systèmes de marché profitant tant aux réfugiés qu'aux communautés d'accueil (facteurs d'attraction).

Il ne s'agit donc pas d'une nouvelle approche, mais plutôt d'un cadre pour l'application d'une évaluation des systèmes de marché permettant d'identifier les secteurs présentant des opportunités économiques potentielles pour le groupe de réfugiés cible, tout en ouvrant en même temps la voie à des interventions liées à la demande au sein du marché du travail. De la sorte, le cadre devrait au bout du compte permettre aux équipes des projets de concevoir des interventions d'incitation et d'attraction ciblées répondant aux réalités et aux défis du marché local.



Figure 2 : La valeur ajoutée des évaluations du marché pour les interventions portant sur les moyens de subsistance des réfugiés

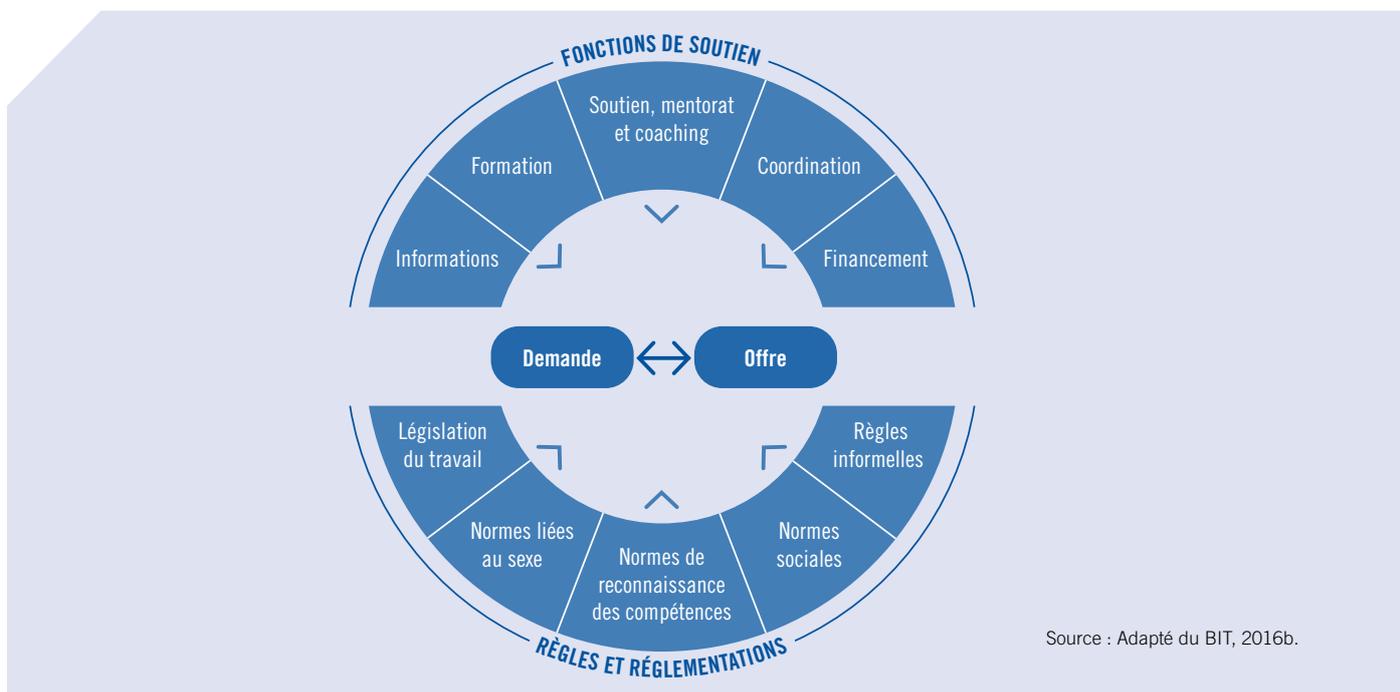


## 1.2 Un cadre pour les analyses des systèmes de marché

Le cadre pour les analyses des systèmes de marché ciblant les réfugiés proposé ici n'est en aucun cas un modèle rigide. Il envisage différentes combinaisons d'éléments et d'outils en fonction du contexte spécifique du pays et de la situation du marché du travail. Le cadre peut donc être adapté aux caractéristiques spécifiques du groupe cible ainsi qu'aux contextes politiques, sociaux, juridiques et économiques dans lesquels ce groupe est installé.

Dans tous les cas, il est toutefois important d'instaurer d'entrée de jeu une compréhension approfondie de l'environnement dans lequel les réfugiés essaient de gagner leur vie. Intégrer les réfugiés de façon durable au sein des marchés signifie les aider à faire partie de systèmes de marché efficaces, en tant que producteurs, travailleurs et consommateurs. Les systèmes de marché sont constitués de la fonction de base du marché, ainsi que de fonctions de soutien et de règles et réglementations, tel que l'illustre la figure 3.

Figure 3 : Cadre des systèmes de marché adaptés aux moyens de subsistance des réfugiés



Source : Adapté du BIT, 2016b.

La fonction de base, c'est-à-dire le marché lui-même, est un arrangement par lequel les acheteurs et les vendeurs échangent des biens et/ou des services. Les fonctions de soutien sont tous les éléments dont les gens ont besoin pour faire partie de ce marché. Ceux-ci peuvent inclure des informations sur les marchés, la formation, le coaching, le financement et toute autre forme de soutien. Les règles et les réglementations influent sur la façon dont les marchés fonctionnent. À côté des règles formelles, on trouve également des règles informelles et des normes sociales et culturelles dominantes.

La figure 3 illustre comment les systèmes de marché régissent l'accès des réfugiés aux marchés :

- **La « demande » et « l'offre »** au milieu de la figure représentent la fonction de base du marché, faisant ici référence à la demande et à l'offre de produits, de services ou de main-d'œuvre en lien avec les réfugiés. Ces facteurs devraient être soigneusement analysés, en tenant compte des secteurs qui ont le plus grand potentiel de lancement de nouvelles activités et qui sont les plus pertinents vis-à-vis des compétences des réfugiés.
- **Les « fonctions de soutien »** dans la partie supérieure de la figure renvoient aux biens et aux services qui soutiennent l'accès des réfugiés aux marchés, notamment aux différents types de formation, au crédit et à d'autres services financiers, aux services de développement des entreprises (SDE), à l'information, au capital social et au soutien moral.
- **Les « règles et réglementations »** dans la partie inférieure de la figure font référence aux règles et aux normes formelles et/ou informelles qui régissent l'accès des réfugiés aux marchés. Cela peut inclure les cadres juridiques régissant le droit au travail des réfugiés et les problèmes qui y sont liés, mais aussi les normes culturelles, sociales ou politiques dominantes ou encore l'attitude envers les réfugiés.

Lorsque les systèmes de marché ne fonctionnent pas correctement, de sorte que certains groupes, tels que les réfugiés, sont exclus, des fonctions de soutien inefficaces ou des règles et des réglementations inappropriées sont souvent en cause. Par conséquent, en plus d'analyser les fonctions de base des marchés, il est essentiel d'examiner attentivement l'accessibilité et l'efficacité des fonctions de soutien aux réfugiés et les règles et réglementations pertinentes, tant formelles qu'informelles. Comprendre ces systèmes de marché et les raisons pour lesquelles, dans certains cas,

ils ne fonctionnent pas bien pour les réfugiés est essentiel pour développer des interventions en mesure de promouvoir les moyens de subsistance des réfugiés de manière durable et efficace.

Toute évaluation devrait donc commencer par quatre éléments qui détermineront à leur tour les étapes suivantes :

- 1. Évaluation des règles et des réglementations**, y compris les défis auxquels sont confrontés les réfugiés concernant leur statut juridique et leur droit au travail, ainsi que la situation politique, sociale et économique générale du pays.
- 2. Évaluation de l'accès aux fonctions générales de soutien** aux réfugiés, y compris l'accès à l'information, à la formation, aux services financiers et aux SDE.
- 3. Évaluation du groupe cible** pour dresser un bon profil des réfugiés dans le pays et de leurs compétences, de leurs besoins en matière de protection, de leur éducation et leur expérience de travail.
- 4. Analyse du marché** pour obtenir un aperçu des secteurs et des sous-secteurs pertinents pour le groupe cible et déterminer le potentiel de croissance et de création d'emplois.

En s'appuyant sur les résultats de ces évaluations initiales, notamment de l'analyse du groupe cible et du marché, il est possible de décider de « zoomer » sur des secteurs, voire des chaînes de valeur, spécifiques pertinents pour le groupe cible et montrant un potentiel de croissance et de création d'emplois. Par exemple, dans les pays où la majorité des réfugiés ont une formation et une expérience dans l'agriculture, et où il existe une demande insatisfaite de certaines cultures, une analyse détaillée de certaines chaînes de valeur agricoles prometteuses et sûres pourrait s'avérer utile. Dans d'autres pays, notamment ceux qui accueillent un grand nombre de réfugiés aux compétences et aux parcours scolaires divers, des évaluations rapides du marché (ERM) dans tout un éventail de secteurs et de sous-secteurs ayant un potentiel seraient sans doute plus justifiées. Ce sont donc les résultats des évaluations initiales du groupe cible et des opportunités du marché qui permettront de déterminer dans quelle mesure il est nécessaire de « zoomer ». (Pour en savoir plus sur le processus de « zoom », voir la section 2, paragraphe 4 ci-dessous).

Lorsqu'on a décidé de se concentrer sur des chaînes de valeur et des secteurs prometteurs, il est essentiel de garder à l'esprit le cadre des systèmes de marché. Les évaluations de sec-

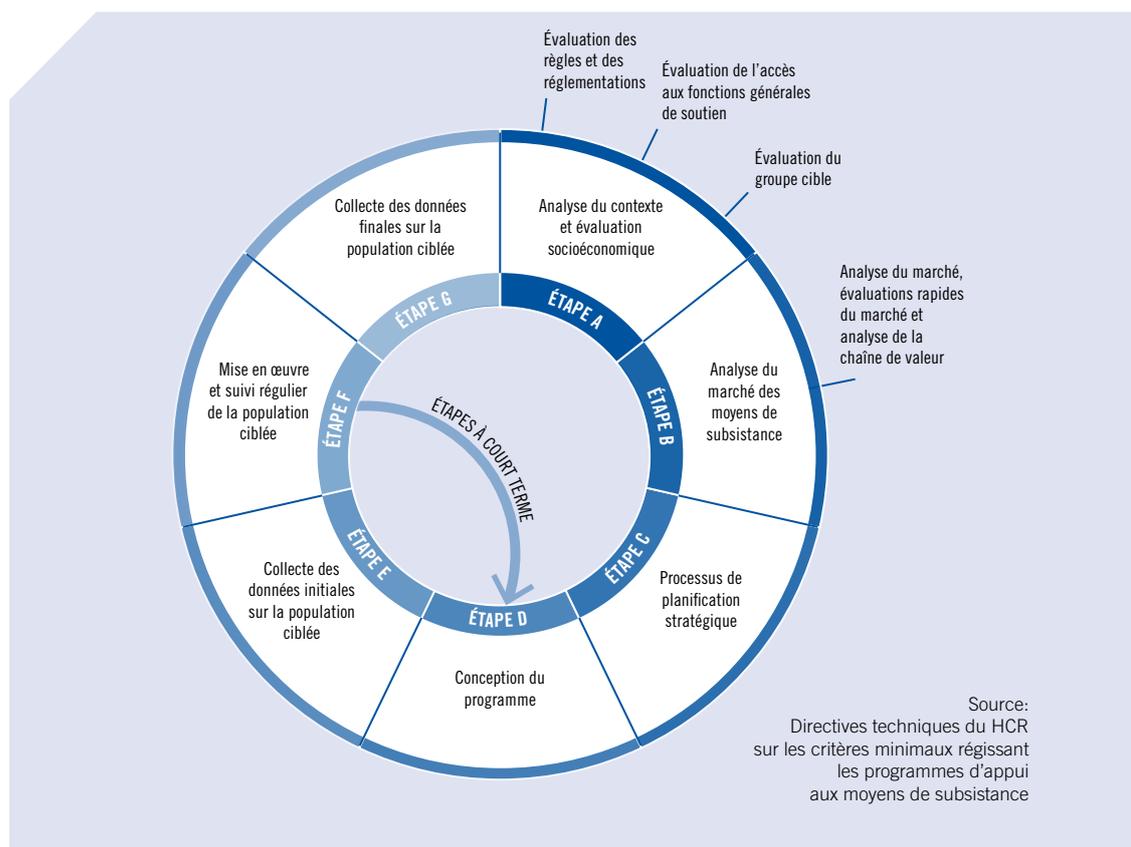
teurs et de chaînes de valeur spécifiques ne devraient pas se limiter à l'analyse des processus et des acteurs au sein de la fonction de base, c'est-à-dire l'offre et la demande sur le marché en question, mais devraient également prendre en compte les fonctions de soutien et les règles et réglementations associées.

Par exemple, outre les fonctions générales de soutien aidant les réfugiés dans leur vie quotidienne (p. ex. développement des compétences linguistiques et entrepreneuriales, traitement des traumatismes, garderies, soutien familial et réseaux sociaux), les réfugiés souhaitant créer des activités génératrices de revenus dans un secteur particulier pourraient avoir besoin de fonctions de soutien spécifiques à ce secteur, telles qu'une formation technique ou des SDE. Le cadre des systèmes de marché illustré à la figure 3 devrait donc être pris en compte pour chaque secteur et chaîne de valeur particulier.

La section 2 fournit une description plus détaillée des différentes évaluations mentionnées.

À ce stade, il convient de noter que l'approche des systèmes de marché sur laquelle se base la terminologie utilisée dans le présent document correspond aux directives techniques du HCR sur les critères minimaux régissant les programmes d'appui aux moyens de subsistance (Minimum Criteria for Livelihoods Programming), qui conseillent une « analyse du contexte et une évaluation socioéconomique » de même qu'une « analyse du marché des moyens de subsistance » dès le début de la mise en place des programmes d'appui aux moyens de subsistance. La figure 4 illustre les différentes étapes de la mise en œuvre de programmes d'appui aux moyens de subsistance au HCR (dans les segments du cercle) et leur relation avec les différents types d'évaluation présentés dans ce guide (dans les encadrés en dehors du cercle).

Figure 4 : Comparaison des systèmes de marché et terminologie du HCR relative aux évaluations





## ÉLÉMENTS D'ANALYSE DES SYSTÈMES DE MARCHÉ S'APPLIQUANT AUX RÉFUGIÉS

### 2.1 Évaluation des règles et des réglementations applicables aux réfugiés

Lorsque les systèmes de marché ne fonctionnent pas correctement pour certains groupes cibles, cela peut être dû aux règles et aux réglementations existantes. Comme nous l'avons mentionné plus haut, il peut s'agir de règles et de réglementations formelles (telles que des lois et des décrets), mais aussi de règles informelles et de normes sociales et culturelles dominantes. Dans de nombreux pays, la loi interdit aux réfugiés de travailler, ou les y autorise uniquement dans certains secteurs ou après un certain délai. Or, même ceux qui sont autorisés à travailler et possèdent des compétences pertinentes se heurtent à des procédures bureaucratiques compliquées pouvant entraver ou retarder la reconnaissance des compétences nécessaire à leur exercice. En ce qui concerne les contraintes liées aux normes sociales et culturelles, les employeurs, même lorsqu'ils sont légalement autorisés à recruter des réfugiés, peuvent être réticents à le faire en raison des préjugés et des stéréotypes dominants sur les réfugiés. En outre, des sentiments xénophobes peuvent conduire à des attaques et à des descentes inopinées ciblant les réfugiés, de la part de civils ou même des forces de l'ordre, menaçant leur sécurité ainsi que leur moyens de subsistance.

On peut évaluer le cadre juridique lié à un contexte national ou local spécifique en examinant les textes et documents juridiques que l'on peut trouver en ligne ou en consultant les institutions gouvernementales. Cependant, dans certains cas, il peut être difficile de déterminer dans quelle mesure le cadre juridique lié aux réfugiés est appliqué et de cerner les contraintes supplémentaires empêchant les réfugiés d'accéder au travail. Certaines informations peuvent généralement être obtenues par le biais d'organisations non gouvernementales (ONG) et d'autres organisations humanitaires qui travaillent directement avec des groupes de réfugiés et connaissent les défis quotidiens auxquels ils sont confrontés. Mais ces sources d'information secondaires ne peuvent pas remplacer un contact direct avec le groupe cible, au moyen d'entretiens et de discussions de groupe qui permettront de tirer parti des expériences personnelles des réfugiés et d'obtenir une image précise des contraintes qui entravent leur accès à l'emploi. Les questions clés à poser pour évaluer les règles et les réglementations figurent dans l'encadré 2, et un exemple de pays est présenté dans l'encadré 3.

## Méthodologie d'évaluation des règles et des réglementations

ENCADRÉ 2

Sources secondaires + entretiens avec le groupe cible

### Questions directrices pour les entretiens avec le groupe cible sur les règles et les réglementations :

<b>Cadre juridique</b>	Avez-vous légalement le droit de travailler ?
	Si oui, avez-vous eu des difficultés à exercer ce droit ?
	Si non, est-il possible d'entreprendre des activités informelles génératrices de revenus ?
<b>Attitudes de la communauté d'accueil</b>	Avez-vous été victime de harcèlement de la part de groupes de la population ou de la police ? De quelle manière ?
	Avez-vous été victime de discrimination ? Dans quel sens estimez-vous avoir été victime de discrimination ?

## Règles et réglementations régissant le droit au travail des réfugiés en Afrique du Sud

ENCADRÉ 3

Une analyse des règles et réglementations formelles et informelles, menée par le HCR et l'OIT en 2015, a révélé une contrainte majeure à l'accès à l'emploi des réfugiés, à savoir que les employeurs ne sont souvent pas au courant du cadre juridique régissant le droit des réfugiés au travail. Bien que les réfugiés en Afrique du Sud aient le droit de travailler,\* les employeurs croient souvent qu'employer des réfugiés implique des procédures administratives compliquées et coûteuses, voire des répercussions juridiques. Ainsi, la mauvaise connaissance du cadre juridique de la part des employeurs entrave l'accès des réfugiés à l'emploi salarié dans n'importe quel secteur ou chaîne de valeur, et toute intervention spécifique à un secteur devrait donc s'accompagner d'efforts visant à atténuer cette contrainte, par exemple par des campagnes d'information.

\* Au moment de la recherche, les réfugiés et les demandeurs d'asile en Afrique du Sud avaient le droit de travailler. Depuis, le ministère sud-africain des Affaires intérieures a annoncé son intention de retirer aux demandeurs d'asile leur droit au travail.

## 2.2 Évaluation de l'accès aux fonctions de soutien

Les fonctions de soutien peuvent être générales ou bien spécifiques à un secteur. Pour l'évaluation initiale, il est important de cerner de façon approfondie les fonctions de soutien susceptibles d'aider ou non les réfugiés à créer des moyens de subsistance, ainsi que les différentes parties prenantes qui fournissent ces fonctions. Les fonctions de soutien nécessaires pourraient ne pas exister du tout sur le marché, ou pourraient simplement être inaccessibles aux réfugiés pour diverses raisons. Par exemple, les réfugiés, dans de nombreux cas, peuvent éprouver beaucoup de difficultés à accéder à un financement, car les banques trouvent qu'il est trop risqué de leur prêter de l'argent. En outre, les réfugiés pourraient être dans l'incapacité de se payer les formations et les conseils offerts sur le marché. De même, de nombreux réfugiés arrivant dans un pays hôte n'y ont aucun réseau d'amis ni aucune famille ;

or, sans ce genre de capital social, il est difficile d'obtenir du soutien ou des conseils et d'accéder aux informations.

Parmi les autres services de soutien importants dont les réfugiés pourraient avoir besoin pour bâtir des moyens de subsistance, on trouve les cours de langue, le coaching et le mentorat, les services de placement, les conseils en matière d'orientation professionnelle, l'apprentissage et d'autres possibilités d'acquérir de l'expérience professionnelle.

Lors de l'évaluation des fonctions de soutien, tout comme dans le cas de l'évaluation des règles et des réglementations, il est important de garder à l'esprit que ces fonctions peuvent être formelles (p. ex. la formation, la fourniture de SDE ou les prêts octroyés par des institutions officielles),

mais qu'elles pourraient tout aussi bien inclure des structures de soutien informelles telles que les réseaux de soutien social, les clubs d'épargne ou d'autres associations. Les structures de soutien informelles revêtent souvent une importance cruciale lorsque l'accès au soutien formel est bloqué pour diverses raisons.

Il convient d'analyser les mécanismes de soutien informels qui aident les réfugiés à affronter la vie quotidienne pour comprendre non seulement leur fonctionnement mais aussi les incidents et les obstacles qui nuisent à leur efficacité. Ces données sont indispensables pour pouvoir concevoir des interventions efficaces, car les mesures visant à mieux soutenir les réfugiés pourraient dans certains cas s'avérer plus durables lorsqu'elles sont fondées sur des fonctions de soutien informelles existantes plutôt que lorsqu'elles existent séparément pour tenter de remplacer ces fonctions existantes.

Lors de la recherche et de l'analyse des moyens d'accès aux fonctions de soutien, il convient d'analyser à la fois l'offre et la demande des fonctions.

D'une part, des entretiens avec des ONG, des ministères, des institutions gouvernementales, des instituts de formation, des banques et des acteurs du marché devraient permettre de se faire une idée des différents services de soutien offerts aux réfugiés. D'autre part, il est utile de mener des entretiens et des discussions de groupe avec des réfugiés pour identifier les éventuelles difficultés que ces derniers pourraient rencontrer pour accéder à ces services, ainsi que les autres mécanismes de soutien formels ou informels dont se servent les réfugiés. Les questions clés à poser pour évaluer les fonctions de soutien sont énoncées dans l'encadré 4.

### Méthodologie pour l'évaluation des fonctions de soutien

ENCADRÉ 4

Des sources secondaires + des entretiens avec des prestataires de services pour déterminer ce qui est disponible + des entretiens avec les groupes cibles pour évaluer l'accès aux services formels et sonder l'existence de services informels.

#### Questions directrices pour les entretiens avec le groupe cible sur les fonctions de soutien :

La liste de contrôle suivante n'est pas exhaustive. L'utilité des fonctions de soutien variera en fonction du contexte et du groupe cible.

#### Informations

Avez-vous récemment obtenu des informations de quelque nature que ce soit qui vous ont aidé à générer un revenu pour vous-même, par exemple sur les activités génératrices de revenus possibles, sur ce qu'il faut produire et vendre pour générer un revenu, sur où obtenir les services nécessaires tels que le financement, la formation, les cours de langue etc. ?

Si oui, qui vous a fourni ces informations ? Des institutions publiques, des amis, votre famille, la communauté, des organisations humanitaires ?

#### Cours de langue

Parlez-vous la langue locale ?

Estimez-vous que votre capacité à générer un revenu est entravée par un manque de compétences linguistiques ?

Avez-vous eu accès à des cours de langue ? Si oui, qui les a fournis ? Avez-vous dû payer pour les suivre ?

#### Accès au financement

Avez-vous essayé d'obtenir un financement à partir d'une source, quelle qu'elle soit ?

Avez-vous été en mesure d'obtenir un financement à partir d'une source, quelle qu'elle soit ?

Si oui, laquelle ? Avez-vous rencontré des difficultés ?

Si non, pour quelle raison ? Avez-vous fait face à des obstacles spécifiques ?

---

**Formation professionnelle**

Pensez-vous avoir besoin d'une formation dans un domaine spécifique (p. ex. compétences techniques ou entrepreneuriales) ?

---

Si oui, de quel type de formation pensez-vous avoir besoin ?

---

Avez-vous essayé d'obtenir une formation professionnelle ?

---

Avez-vous été en mesure d'obtenir une formation professionnelle ? Si oui, quel type de formation avez-vous reçu et de quelle institution/organisation ? Dans le cas contraire, quelles difficultés avez-vous rencontrées pour accéder à une formation professionnelle pertinente ?

---

**Réseaux sociaux/coordination**

Existe-t-il des réseaux sociaux (associations, coopératives, clubs d'épargne, amis ou famille, etc.) qui vous aident dans vos efforts pour générer un revenu ?

---

Avez-vous récemment bénéficié de conseils ou d'un soutien d'un réseau social, de quelque type que ce soit, qui vous ont aidé à générer un revenu pour vous-même ?

---

Pouvez-vous compter sur des amis, de la famille ou des membres de votre communauté locale pour vous aider en cas de besoin ?

---

**Coaching/mentorat**

Pensez-vous avoir besoin de services de coaching ou de mentorat de quelque type que ce soit pour lancer une activité génératrice de revenus quelle qu'elle soit ?

---

Avez-vous eu accès à des séances de coaching et/ou de mentorat ? Si oui, qui les a fournies ? Ont-elles été fournies par une institution formelle ou par des réseaux informels ?

---

Avez-vous récemment obtenu de l'aide ou des conseils importants de la part d'amis, de la famille ou de membres de votre communauté ?

---

**Infrastructures/ transport**

Êtes-vous confronté à des difficultés en matière de transport ?

---

Votre capacité à générer un revenu est-elle entravée par un manque de mobilité et/ou de moyens de transport ? Si oui, de quelle manière ?

---

**Services de développement des entreprises**

Êtes-vous actuellement engagé dans une activité génératrice de revenus ? Si oui, pensez-vous avoir besoin d'un type de service ou de soutien, quel qu'il soit, pour développer cette activité ? Si oui, de quel type de soutien ou de service pensez-vous avoir besoin ?

---

Avez-vous essayé d'accéder à des services de développement des entreprises, quels qu'ils soient ? Si oui, avez-vous été en mesure d'y accéder ? Quelle a été votre expérience de ces services ? Avez-vous rencontré des difficultés ? Qui a fourni ces services ? Avez-vous dû les payer ?

---

## 2.3 Évaluation du groupe cible

Les réfugiés sont des personnes aux parcours scolaires, aux niveaux d'alphabétisation et aux expériences professionnelles variés. Lorsqu'on cherche à concevoir des interventions pour soutenir leurs moyens de subsistance, il est essentiel d'avoir une compréhension approfondie du parcours scolaire, des compétences et des expériences professionnelles du groupe cible, ainsi que des aspirations de ses membres et des activités et stratégies génératrices de revenus auxquelles ils ont recours actuellement. Plus précisément, l'évaluation devrait viser à recueillir des informations sur la nationalité, l'âge, le sexe, le parcours scolaire, les compétences et les expériences professionnelles antérieures, l'emploi ou l'activité génératrice de revenus (le cas échéant) actuellement exercé, les forces et les faiblesses perçues, les aspirations et les préférences en termes de travail.

Dans un premier temps, on peut analyser les données et les profils recueillis par le HCR, les ONG et d'autres organisations travaillant avec des réfugiés. Il est toutefois indispensable de recueillir des informations complémentaires directement auprès du groupe cible au moyen de questionnaires, d'entretiens et/ou de discussions de groupe, en fonction de la situation et des capacités du groupe cible et du temps et des ressources qui peuvent être accordés à l'évaluation. Les questionnaires standardisés prennent souvent moins de temps que les entretiens personnels. Cependant, dans certains cas, les barrières linguistiques existantes ou l'analphabétisme généralisé au sein du groupe cible rendent le recours aux questionnaires écrits impossible. Dans ce cas, les discussions de groupe peuvent constituer un bon moyen d'obtenir les informations nécessaires.

Dans de nombreux cas, et en particulier en milieu urbain, il peut être difficile d'accéder au groupe cible pour obtenir des informations.

Dans de telles circonstances, on gagne souvent à contacter un large éventail d'ONG et d'autres organisations humanitaires qui travaillent directement avec les réfugiés et pourraient servir de lien. Il faut cependant garder à l'esprit que contacter les réfugiés par l'intermédiaire de ces organisations pourrait fausser la sélection, car elles ont tendance à travailler avec les groupes de réfugiés les plus vulnérables. Surtout en milieu urbain, les réfugiés qui ont été en mesure de subvenir à leurs besoins par eux-mêmes, par exemple en lançant des activités génératrices de revenus ou en travaillant dans le secteur informel, pourraient être négligés, car ils ne ressentent souvent pas le besoin de se tourner vers les organisations humanitaires pour demander de l'aide. En observant de plus près les stratégies d'adaptation et les fonctions de soutien utilisées par les individus qui ont réussi à gagner leur vie par eux-même, on peut se faire une bonne idée des éléments utiles à la conception d'interventions en faveur de ceux qui ont besoin de soutien. Ainsi, il est important de veiller à atteindre tous les réfugiés du groupe cible, y compris les moins vulnérables.

Certaines questions clés servant à évaluer les caractéristiques et les besoins du groupe cible figurent dans l'encadré 5. Pour simplifier le processus de recherche, les entretiens et les discussions de groupes avec les réfugiés peuvent contenir des questions sur les compétences, le parcours scolaire et les activités génératrices de revenus actuelles, en plus des questions sur les fonctions de soutien et les règles et réglementations (voir les encadrés 3 et 4).

### Questions directrices pour les entretiens avec le groupe cible initial

ENCADRÉ 5

#### Nationalité et milieu

Quel est votre pays d'origine, votre nationalité ?

Quels est votre âge, votre sexe, votre situation matrimoniale ?

Quelle est votre langue maternelle ?

Depuis combien de temps êtes-vous dans votre pays actuel ?

Quel est votre statut juridique (réfugié, demandeur d'asile, etc.) ?

#### Éducation et compétences

Quel est votre niveau scolaire le plus élevé ?

Avez-vous un diplôme universitaire ?

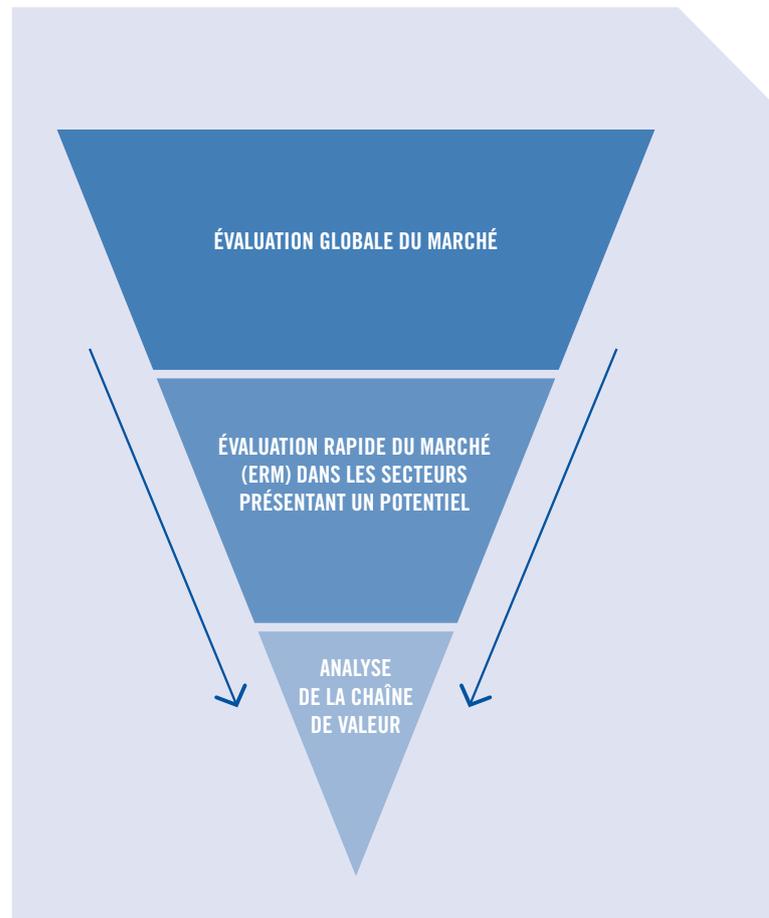
Avez-vous achevé une formation technique et professionnelle officielle ?

	Avez-vous des compétences et des atouts spécifiques ?
	Vous livrez-vous actuellement à des activités éducatives ou de formation ?
<b>Expérience professionnelle</b>	Êtes-vous actuellement engagé dans une activité génératrice de revenus ? Si oui, de quel type (quel secteur, salariée ou entrepreneuriale, secteur formel ou informel, etc.) ?
	Avez-vous acquis des expériences professionnelles dans votre pays d'origine ? Si oui, de quel type ?
<b>Capacité à travailler</b>	Y a-t-il des raisons physiques (handicaps, maladies, etc.) qui diminuent votre capacité à travailler ?
	Êtes-vous obligé de prendre soin d'une personne à charge, p.ex. enfants, personnes âgées ou handicapées dans votre foyer ? Cela limite-t-il votre capacité à travailler et à générer un revenu ?
<b>Aspirations</b>	Quelle est votre stratégie de subsistance actuelle ?
	Y a-t-il un métier que vous voudriez exercer ou un secteur auquel vous souhaiteriez vous engager ?

## 2.4 Analyse du marché, évaluations rapides du marché et analyses de la chaîne de valeur

Afin de cibler le plus efficacement possible les interventions d'appui aux moyens de subsistance, il est important de bien comprendre l'environnement économique spécifique, notamment les tendances actuelles du marché et les développements prévus, ainsi que les secteurs et les sous-secteurs qui ont des opportunités d'emploi pour les réfugiés faisant l'objet d'une demande sur le marché. Il ne s'agit pas simplement d'obtenir des informations sur les tendances et les opportunités sur le marché ; l'objectif de cette étape est de déterminer si mettre l'accent sur certains secteurs ou sous-secteurs et/ou chaînes de valeur sûres qui présentent un potentiel de création d'emplois et sont pertinents pour le groupe cible est faisable et bénéfique. Dans certains cas, lorsque les réfugiés constituent un groupe assez homogène avec des types de compétences et des parcours similaires, ou lorsqu'une part importante du groupe de réfugiés se livre déjà à des activités génératrices de revenus dans un certain secteur ou une chaîne de valeur, il peut être intéressant de cibler l'analyse et les interventions ultérieures sur l'élaboration d'une chaîne de valeur particulière afin de créer le plus grand nombre possible de nouveaux emplois et/ou d'améliorer les revenus et les conditions d'emploi de ceux qui travaillent déjà.

Figure 5 : La mesure du « zoom » nécessaire dépend du contexte



Or, le plus souvent, les réfugiés dans un lieu donné constituent un groupe hétérogène ayant des compétences et des parcours scolaires différents, il est donc impossible d'intégrer un pourcentage important du groupe cible dans une seule chaîne de valeur ou un seul sous-secteur. Dans ce cas, et notamment lorsque les restrictions budgétaires ne permettent pas une analyse approfondie de plusieurs chaînes de valeur, il peut s'avérer avantageux de mener des ERM dans plusieurs secteurs et sous-secteurs susceptibles de générer des emplois pertinents pour le groupe cible. La différence entre une ERM et une ACV peut sembler confuse, elle réside simplement dans la profondeur de l'analyse. Pour en savoir plus sur les deux types d'analyse, voir l'encadré 6.

#### ENCADRÉ 6

#### Différence entre une ERM et une ACV

Une ERM est un moyen rapide, souple et efficace de recueillir, de traiter et d'analyser des informations sur un secteur dans une région donnée. Elle permet de livrer un premier aperçu d'un secteur ou d'une chaîne de valeur afin d'en déterminer la pertinence probable pour le groupe cible, ainsi que son potentiel de création d'emplois et la faisabilité d'une intervention.

L'objectif principal d'une ERM est de déterminer si le secteur ou la chaîne de valeur a un potentiel de création d'emplois pour le groupe cible. Elle devrait également fournir une idée générale des défis et des contraintes que le secteur est susceptible de présenter pour le groupe cible : par exemple, le manque d'informations sur les opportunités dans le secteur pour le groupe cible, les mauvaises conditions de travail ou le manque de formations pour les entrepreneurs dans le secteur.

Les ACV visent à approfondir ces résultats et à découvrir les raisons sous-jacentes de ces contraintes afin de pouvoir concevoir des interventions susceptibles d'entraîner des changements systémiques et durables dans le secteur.

Afin de déterminer le bien-fondé du « zoom » sur un ou plusieurs sous-secteurs ou chaînes de valeur, il est recommandé d'examiner et d'évaluer un large éventail de secteurs selon les critères suivants<sup>3</sup>:

#### ■ Potentiel de création d'emplois :

La demande d'un certain produit ou service est essentielle pour déterminer le potentiel de création d'emplois. Si la demande d'un certain produit ou service est insatisfaite, cela signifie généralement qu'il existe des possibilités d'accroître la production afin de créer des emplois supplémentaires et/ou d'exploiter de nouvelles opportunités économiques dans le secteur.

#### ■ Pertinence pour le groupe cible :

Le secteur ou la chaîne de valeur choisi devrait être pertinent pour les compétences et le parcours scolaire d'un pourcentage significatif du groupe cible. Cela signifie que les réfugiés gagnent déjà leur vie dans ce secteur ou ont le potentiel de le faire à l'avenir car ils possèdent des compétences pertinentes. En outre, cela devrait être sûr (voir encadré 7), acceptable pour les réfugiés d'un point de vue culturel et faisable à la lumière des responsabilités familiales éventuelles.

Lors de l'évaluation de la pertinence d'un certain secteur pour le groupe cible, il est important d'examiner les « barrières à l'entrée » spécifiques au groupe cible. Par exemple, les secteurs dont les activités économiques nécessitent de faire des investissements importants ou de détenir des terrains pourraient ne pas convenir aux réfugiés, qui pourraient avoir des difficultés à accéder au capital et aux terrains à grande échelle.

#### Chaînes de valeur sûres

#### ENCADRÉ 7

Dans le cadre des programmes d'appui aux moyens de subsistance destinés aux réfugiés, le HCR encourage le recours aux chaînes de valeur sûres. Une chaîne de valeur sûre n'expose pas les participants à des risques majeurs quant à leur sécurité ou leur bien-être et prend en compte la dynamique politique, culturelle, sociale et juridique au sein des communautés d'accueil. Il convient d'éviter les chaînes de valeur dans lesquelles l'arrivée de réfugiés causerait des tensions avec les communautés d'accueil ou bien dans lesquelles les réfugiés seraient exploités ou maltraités.

3 Pour de plus amples informations sur la sélection des chaînes de valeur, y compris les méthodes de pondération et de classement, veuillez consulter la GIZ et le BIT (2015).

- Faisabilité de l'intervention :  
Enfin, il est important de déterminer si les interventions dans un certain secteur sont effectivement faisables. La faisabilité de l'intervention peut s'avérer particulièrement faible dans le secteur public ou dans les secteurs fortement réglementés par le gouvernement.

Pour un exemple de pays, voir l'encadré 8.

ENCADRÉ 8

**Faisabilité d'une intervention dans le secteur de la santé en Afrique du Sud**

En Afrique du Sud, l'évaluation initiale du groupe cible a révélé qu'un pourcentage important de ses membres avaient des acquis dans le secteur de la santé (en tant que médecins, soignants, infirmiers, vétérinaires ou pharmaciens). Les recherches secondaires ont démontré que le secteur souffrait d'une pénurie de personnel médical qualifié. On a donc estimé que le secteur présentait un potentiel de création d'emplois pour le groupe cible. Cependant, d'autres recherches secondaires et des entretiens avec des parties prenantes ont indiqué que les autorités sud-africaines excluaient délibérément les étrangers des emplois liés à la santé dans le secteur public. Il est donc apparu que le niveau de faisabilité d'une intervention dans ce secteur était faible, et il a plutôt fallu se concentrer sur le secteur de l'hôtellerie ; en effet, ce dernier s'est avéré plus ouvert à l'intervention et s'est montré en mesure d'intégrer des réfugiés ayant un vaste éventail de compétences en leur procurant des emplois dans les hôtels et les maisons d'hôtes ou dans de petites entreprises qui fournissent des biens et des services aux hôtels.

Afin d'en savoir plus sur les questions clés à poser pour évaluer les secteurs selon ces critères, voir l'encadré 9.

ENCADRÉ 9

**Critères de sélection des secteurs ou des chaînes de valeur et questions pertinentes**

**Potentiel de croissance et de création d'emplois**

Quelle est la taille globale du sous-secteur en termes de volume et de valeur de production, de contribution au produit intérieur brut, d'investissements directs étrangers et d'emploi ?

Quel est le potentiel de création d'emplois, en fonction de la croissance du secteur, de sa taille, de l'élasticité de l'emploi, du nombre de moyennes, petites et micro-entreprises dans le secteur et de la valeur ajoutée par celles-ci ?

Quelle est la croissance passée et prévisionnelle du secteur ?

Quels sont les niveaux actuels d'innovation, de productivité et de compétitivité et/ou de collaboration au sein du secteur ?

Quels sont les principaux problèmes liés aux conditions de travail et est-il possible d'améliorer ces dernières ?

Les réfugiés sont-ils confrontés à des obstacles particuliers pour accéder aux marchés de ce secteur ? Si oui, lesquels ?

**Pertinence pour le groupe cible**

Quel est le nombre estimé de réfugiés déjà engagés dans le secteur (en distinguant hommes et femmes) ?

Comment les réfugiés participent-ils au secteur (en tant que producteurs, travailleurs ou consommateurs) ?

Quels sont les principaux problèmes rencontrés par les réfugiés travaillant dans ce secteur ?

Est-il possible d'intégrer les réfugiés dans le secteur, ou d'en intégrer davantage ?

Les compétences requises dans le secteur correspondent-elles au profil des réfugiés à cet endroit ?

**Feasibility of interventions**

Dans quelle mesure est-il faisable de relever les défis les plus importants auxquels sont confrontés les travailleurs pauvres, compte tenu de l'environnement économique et politique actuel ?

Quels sont les programmes et politiques gouvernementaux pertinents qui influencent ce secteur ?

Quels programmes de donateurs y trouve-t-on, que font-ils et que financent-ils ?

Y trouve-t-on des acteurs du marché prêts à changer leurs modèles commerciaux/à s'adapter à de nouvelles pratiques ?

Existe-t-il des établissements de formation, des ministères ou d'autres organisations partenaires prêts à prendre part à des éléments de l'intervention déployée dans ce secteur et/ou à en assumer la responsabilité ?

Si un ou plusieurs secteurs semblent satisfaire aux critères, il peut s'avérer utile de mener des ERM dans ces secteurs afin de les analyser davantage. Les ERM visent à mieux comprendre certains secteurs ou chaînes de valeur. Elles ont pour objectif principal de recueillir des informations suffisantes pour permettre à l'équipe du projet de prendre une décision éclairée sur le potentiel et la pertinence d'un certain secteur pour le groupe cible et de juger si des interventions pour développer le secteur seraient faisables. Les ERM devraient également recueillir des informations sur les défis et les contraintes pouvant entraver la participation du groupe cible aux activités du secteur, en tenant compte des règles et des réglementations actuelles et de la disponibilité des fonctions de soutien spécifiques à ce secteur. L'objectif n'est pas de mener une analyse aussi détaillée qu'une ACV (voir ci-dessous), mais simplement d'identifier les domaines méritant potentiellement davantage d'attention

Si une ou plusieurs chaînes de valeurs sûres indiquent un potentiel et une pertinence particuliers pour le groupe cible, il convient alors de mener une ACV à grande échelle. L'ACV classique vise à identifier les goulots d'étranglement et les contraintes qui empêchent la chaîne de valeur de réaliser son plein potentiel en termes de création d'emplois. Pour ce faire, l'ACV examine l'ensemble du système de marché, c'est-à-dire la séquence des processus par lesquels un produit ou service va du stade initial jusqu'à son arrivée au client final, ainsi que les fonctions de soutien et les règles et réglementations régissant la chaîne de valeur.

Une ACV se compose généralement de trois éléments principaux<sup>4</sup>, à savoir :

- une cartographie de la chaîne de valeur, qui vise à créer une représentation visuelle des connexions entre les entreprises, les organisations de soutien et les autres acteurs du marché afin de mieux comprendre les processus de la chaîne de valeur et d'identifier les acteurs et les organisations de soutien clés du marché ;
- des recherches au sein de la chaîne de valeur, incluant des entretiens et des discussions de groupe, ainsi que des observations et d'autres

recherches secondaires visant à identifier les goulots d'étranglement et les contraintes ;

- l'évaluation des résultats de la recherche au sein de la chaîne de valeur, afin de donner naissance à une stratégie pour le développement de la chaîne de valeur et des interventions spécifiques.

Une bonne ACV doit analyser l'ensemble du système de marché de la chaîne de valeur, y compris les fonctions de soutien et les règles et réglementations pertinentes, tout en gardant à l'esprit les compétences et le parcours spécifiques du groupe cible. Cela consiste à :

- **Analyser la chaîne de valeur**, les processus et les acteurs clés du secteur et poser les questions suivantes : Existe-t-il des opportunités de marché que les réfugiés pourraient exploiter ? Si les réfugiés travaillent déjà au sein de la chaîne de valeur, ont-ils du mal à trouver un travail décent ou souffrent-ils d'un manque de mécanismes de protection ? Au sein du marché, observe-t-on une demande croissante d'un certain produit qui pourrait être satisfaite par les réfugiés en lançant de nouvelles petites entreprises ?
- **Analyser les fonctions de soutien de la chaîne de valeur** telles que les SDE, les prestataires de formations, les établissements de recherche et les services publics responsables de l'emploi, et poser les questions suivantes : Les fonctions de soutien spécifiques à ce secteur sont-elles adaptées aux besoins des réfugiés ? Les réfugiés sont-ils confrontés à des contraintes spécifiques qui bloquent leur accès aux services de soutien spécifiques au secteur ? Comment les fonctions de soutien peuvent-elles être améliorées et adaptées aux besoins particuliers des réfugiés ?
- **Analyser les règles et les réglementations qui régissent la chaîne de valeur** et poser les questions suivantes : Les règles et les réglementations sont-elles favorables à la participation des réfugiés aux activités du secteur ? Existe-t-il des règles formelles ou informelles propres au secteur qui entravent ou favorisent leur participation ? Que peut-on faire pour rendre les règles et les réglementations plus réactives aux besoins des réfugiés ?

4 Pour obtenir des conseils plus approfondis sur la façon de mener une ACV, consulter le BIT (2015, 2016b).

Les principaux problèmes et les questions liées pour les ACV sont résumés dans l'encadré 10.

## Principaux problèmes et questions correspondantes pour les ACV

ENCADRÉ 10

<b>Marchés finaux</b>	<p>Observe-t-on des signes indicateurs de futures hausses de la demande ?</p> <hr/> <p>Quels critères doivent être remplis pour satisfaire les consommateurs, y compris ceux liés à l'environnement ou aux conditions de travail ?</p> <hr/> <p>Y a-t-il eu des changements dans les tendances de consommation ?</p> <hr/> <p>Existe-t-il des normes ou des restrictions spécifiques en matière de qualité ?</p> <hr/> <p>Existe-t-il des possibilités de développement en passant de marchés locaux à des marchés nationaux, en termes de substitution des importations ou d'exportation ?</p>
<b>Acteurs et processus</b>	<p>Quelles catégories d'acteurs du marché – p. ex. agriculteurs, ramasseurs ou détaillants – sont impliquées depuis le début de la chaîne jusqu'au marché final ?</p> <hr/> <p>Quels sont les différents processus – tels que la production, la transformation et le marketing – se déroulent au sein de la chaîne de valeur avant que les produits et/ou les services atteignent le consommateur final ?</p> <hr/> <p>Quels sont les différentes filières par lesquelles les produits et/ou les services atteignent le client final et le marché final ?</p>
<b>Emplacement du groupe cible</b>	<p>Combien de membres du groupe cible travaillent au sein de la chaîne de valeur et à quels niveaux ?</p> <hr/> <p>Quelles sont les causes sous-jacentes de la faible participation des groupes cibles à la chaîne de valeur ?</p>
<b>Valeur ajoutée</b>	<p>Quelle part de la valeur totale est actuellement occupée par les acteurs à chaque niveau de la chaîne de valeur ?</p> <hr/> <p>Quelle part de la valeur totale est actuellement occupée par le groupe cible à chaque niveau de la chaîne de valeur ?</p> <hr/> <p>Quelles sont les causes sous-jacentes de la faible valeur ajoutée pour le groupe cible ?</p>
<b>Coûts</b>	<p>Quels sont les coûts moyens engagés par les entreprises à chaque niveau de la chaîne de valeur ?</p> <hr/> <p>Quelles sont les causes des faibles résultats au niveau des entreprises ?</p> <hr/> <p>Dans quelle mesure les entreprises détenues par le groupe cible réussissent-elles à exécuter les fonctions de base de leur activité ?</p> <hr/> <p>Quelles sont les causes sous-jacentes des faibles résultats dans certains domaines, le cas échéant ?</p>

**Performances  
au niveau des  
entreprises**

Dans quelle mesure les entreprises réussissent-elles à exécuter les fonctions de base de leur activité à chaque niveau de la chaîne de valeur ?

Quelles sont les causes des faibles résultats au niveau des entreprises ?

Dans quelle mesure les entreprises détenues par le groupe cible réussissent-elles à exécuter les fonctions de base de leur activité ?

Quelles sont les causes sous-jacentes des faibles résultats dans certains domaines, le cas échéant ?

**Qualité de l'emploi**

Les salaires sont-ils suffisants ?

Observe-t-on des cas de discrimination, de harcèlement et/ou d'intimidation sur le lieu de travail ?

Les employeurs respectent-ils les normes du travail pertinentes, y compris l'âge minimum pour être employé ?

Quels sont les niveaux de santé et de sécurité au travail actuels ?

Quel effet la qualité de l'emploi a-t-elle sur les résultats de l'activité ?

Observe-t-on d'autres déficits de travail décent ?

Si les conditions de travail sont médiocres, quelles en sont les causes sous-jacentes ?

**Liens, relations  
de pouvoir et  
gouvernance**

Quels sont les liens entre les entreprises au même niveau de la chaîne de valeur ?

Quels sont les liens entre les entreprises aux différents niveaux de la chaîne de valeur ?

Quels sont les liens entre les entreprises de la chaîne de valeur et les acteurs en dehors de la chaîne de valeur ?

Les relations sont-elles informelles ou formalisées au moyen de contrats ?

Les relations sont-elles plus solides entre certaines catégories sociales ? Par exemple, sont-elles plus solides entre les personnes d'un certain sexe, d'une certaine origine ethnique ou nationalité ?

Quels sont les niveaux de confiance entre les entreprises ?

Les entreprises sont-elles organisées en coopératives et en associations ?

**Règles et fonctions  
de soutien**

Quelles règles et fonctions de soutien trouve-t-on actuellement, et sont-elles liées aux contraintes et aux caractéristiques de la chaîne de valeur identifiées ci-dessus ?

Quels acteurs du marché appliquent ces règles et fonctions de soutien ?

Dans quelle mesure réussissent-ils à appliquer ces règles et fonctions de soutien ?

Quelles règles et fonctions de soutien n'existent pas actuellement, mais amélioreraient les résultats de l'activité ou les conditions de travail au sein de la chaîne de valeur ?

Vous trouverez deux exemples d'ACV suivies d'interventions d'appui aux moyens de subsistance dans les encadrés 11 et 12.

### Le rôle des réfugiés syriens dans la chaîne de valeur des services alimentaires en Égypte

ENCADRÉ 11

Un projet conjoint BIT-HCR en Égypte visant à améliorer l'accès global des réfugiés au marché dans des zones urbaines du Grand Caire, d'Alexandrie et de Damietta. Un premier processus de sélection du secteur a révélé que le secteur de l'alimentation en Égypte présentait un important potentiel de croissance et de promotion de l'emploi. La cuisine syrienne étant de plus en plus populaire en Égypte, ce secteur représente un important potentiel d'inclusion des réfugiés syriens. Dans le même temps, une évaluation du groupe cible a révélé qu'environ 13 % des réfugiés étaient déjà engagés dans des activités génératrices de revenus dans le secteur de l'alimentation et qu'un pourcentage important des réfugiés restants, y compris un pourcentage important de femmes, avaient le bon profil pour rejoindre le secteur. On a ensuite procédé à une analyse détaillée du secteur de l'alimentation, notamment des contraintes et des goulots d'étranglement existants susceptibles d'entraver l'inclusion des réfugiés ; après l'analyse, cinq initiatives ont été conçues pour répondre aux contraintes sous-jacentes à la création d'emplois dans le secteur des services alimentaires en Égypte, s'appliquant aussi bien aux réfugiés syriens qu'à la communauté d'accueil. Il s'agissait des initiatives suivantes : promotion de la fourniture de SDE ciblés et axés sur la demande ; renforcement des compétences entrepreneuriales ; promotion des entreprises à domicile pour les femmes ; mise en place d'une base de données ayant pour objectif d'améliorer l'accès aux informations relatives aux tendances du marché, aux fournisseurs et aux normes ; et mise en place de coopératives alimentaires pour réduire les coûts des transactions et renforcer la coopération entre les producteurs. Sur la base de cette analyse, un programme d'appui aux moyens de subsistance du HCR en Égypte a fourni une formation entrepreneuriale et des subventions de démarrage aux femmes afin qu'elles puissent créer des micro-entreprises alimentaires à domicile.

### Intégration d'anciens réfugiés à des chaînes de valeur agricoles en Zambie

ENCADRÉ 12

Beaucoup de réfugiés venus d'Angola sont désormais admissibles à un programme d'intégration local lancé par le gouvernement zambien. Grâce à ce programme, plus de 1000 familles de réfugiés angolais du camp de réfugiés de Meheba se sont vu octroyer le droit de rester et ont reçu des terres situées dans les zones entourant les camps. Une évaluation du groupe cible a montré que la plupart de ces anciens réfugiés étaient peu instruits mais avaient pratiqué l'agriculture de subsistance presque toute leur vie. À l'époque, la demande de produits agricoles sur le marché augmentait dans la région, alimentée par la croissance des activités minières à proximité. Étant donné cette demande croissante de produits agricoles, l'expérience des réfugiés dans le domaine agricole et la récente concession de terres arables, il était évident qu'il fallait se concentrer sur les chaînes de valeur agricoles. Les ACV ont été menées pour les trois produits agricoles qui poussent le plus rapidement : le maïs, les haricots et d'autres légumes, et des interventions à effet rapide ont été proposées pour établir un lien entre les anciens réfugiés et les acteurs du marché tels que les négociants et les rassembleurs d'intrants agricoles et organiser des « journées de marché » ayant pour but d'aider les agriculteurs à tisser des liens avec des clients potentiels.

La première étape d'une évaluation du marché implique habituellement un examen de la littérature secondaire. Les tendances du marché et les projections de croissance des différents secteurs doivent être analysées. Les recherches sur Internet permettent généralement d'obtenir une longue liste d'études qui évaluent le potentiel global du marché ou le potentiel de certains secteurs prometteurs dans le pays.

En outre, les documents stratégiques et de planification des gouvernements donnent gé-

néralement un bon aperçu de leurs priorités et des façons dont ils comptent stimuler le développement économique dans un proche avenir. Enfin, les études et les analyses réalisées par différentes organisations de développement peuvent s'avérer être une très bonne source d'informations pour les évaluations rapides du marché.

Si des informations supplémentaires spécifiques sont nécessaires, des entretiens ciblés avec des experts, des acteurs du secteur privé ou du gou-

vernement peuvent être menés. Parmi les partenaires d'entretien potentiels, mentionnons :

- les chambres de commerce ou d'industrie, et d'autres associations professionnelles ;
- les ministères et services du gouvernement ;
- les unités statistiques, les instituts de recherche et les universités ;
- les acteurs clés du marché dans les secteurs estimés prometteurs ;
- les projets financés par des donateurs œuvrant dans le domaine du développement du secteur privé et des organisations internationales (agences des Nations Unies, Banque mondiale, institutions financières internationales, ONG, etc.) ;

- les syndicats et les représentants de la communauté.

Des conseils plus détaillés sur la façon de mener une ACV, y compris une liste de partenaires d'entretien potentiels et des questions directrices, figurent dans le guide du BIT Value Chain Development For Decent Work (Développement de la chaîne de valeur pour un travail décent) (BIT, 2016b). Pour en savoir plus sur les avantages et les inconvénients que représentent les méthodes d'analyse impliquant directement les parties prenantes dans la recherche et la conception des interventions, voir l'encadré 13.

### Les avantages et les inconvénients de la recherche participative

ENCADRÉ 13

Les approches participatives visent à impliquer activement les parties prenantes du projet, par ex. les réfugiés, les autorités gouvernementales, les ONG et d'autres organisations, en les responsabilisant, et ce dès le début du processus. Les approches participatives peuvent avoir des avantages significatifs lorsqu'elles créent un sentiment de responsabilité, assurent la pertinence des mesures prises pour le groupe cible et renforcent la capacité des parties prenantes. Mais elles peuvent aussi présenter certains inconvénients. L'implication active des parties prenantes prend souvent du temps et peut également s'avérer coûteuse, car certaines parties prenantes dans certains pays pourraient demander une rémunération pour leur participation. Dans certains cas, encourager une réflexion novatrice peut s'avérer difficile, car certaines parties prenantes pourraient préférer adhérer aux approches et aux secteurs traditionnels. Enfin, les parties prenantes, par définition, ont un intérêt dans le processus, et ont donc des intérêts personnels et des points de vue subjectifs, ce qui rend la quête de la meilleure solution « objective » difficile. Il convient donc de toujours se demander si une approche participative est utile dans une situation donnée.

En général, les approches participatives semblent plus appropriées et plus faciles à gérer dans les situations où les réfugiés vivent dans des camps gérés et supervisés par des représentants gouvernementaux et des organisations humanitaires. Dans ce cas, il est primordial d'associer ces parties prenantes dès les prémices du projet afin d'assurer un niveau de coordination entre les différentes initiatives des différents organismes gouvernementaux et non gouvernementaux, et de motiver les parties prenantes se trouvant dans les camps et aux alentours de ces derniers qui seront probablement impliquées dans la mise en œuvre des interventions, voire même deviendront des facteurs importants du processus.

D'autre part, dans les villes et les autres zones urbaines où les réfugiés sont dispersés et où les organisations humanitaires pourraient avoir du mal à les atteindre, une approche participative ne sera probablement pas avantageuse, car ces organisations n'auront pas la capacité de devenir des moteurs de la mise en œuvre du processus. C'est notamment le cas lorsque les gouvernements hésitent à soutenir les réfugiés.

Toutefois, si l'on décide de ne pas opter pour une approche participative, cela ne veut en aucun cas dire que les parties prenantes ne devraient pas être consultées. Les agences gouvernementales et les organisations humanitaires peuvent constituer une précieuse source d'information, et les réfugiés devraient être consultés le plus souvent possible afin d'assurer que l'analyse et les interventions proposées soient pertinentes.





## CONCEVOIR DES INTERVENTIONS D'INCITATION ET D'ATTRACTION CIBLÉES

Les interventions devraient être conçues de façon à répondre directement aux résultats des évaluations et à remédier aux contraintes et aux goulots d'étranglement identifiés dans les différents domaines du système de marché.

Sur le **plan des fonctions de base**, l'analyse du marché des moyens de subsistance devrait, dans tous les cas, permettre d'obtenir une image claire des opportunités économiques et des tendances du marché. En outre, les ERM et les ACV peuvent ouvrir la voie à des interventions ciblées visant à promouvoir le secteur et à créer des emplois supplémentaires. Selon les résultats des évaluations, le budget alloué au projet et la capacité disponible, les interventions spécifiques au secteur liées à la demande peuvent se concentrer sur la mise en œuvre d'initiatives plus promptes « à effet rapide » (voir encadrés 12 et 14) ou bien opter pour le développement d'une chaîne de valeur à grande échelle sur plusieurs années.

### Les avantages et les inconvénients des interventions « à effet rapide »

ENCADRÉ 14

Dans certaines situations, il pourrait s'avérer utile d'appliquer l'approche « à effet rapide ». Les interventions à effet rapide sont des interventions que l'on peut mettre en œuvre avec relativement peu de temps et de ressources. Par exemple, en Zambie (voir encadré 12), les réfugiés étaient concentrés dans une même zone et avaient bénéficié d'une répartition des terres. Cela a permis des interventions à effet rapide visant à mettre les réfugiés en relation avec les fournisseurs d'intrants agricoles et avec d'autres acteurs à différents niveaux de la chaîne de valeur. Ces interventions peuvent être très fructueuses, notamment lorsqu'elles sont combinées à une approche participative : en effet, les premiers résultats étant visibles à un stade précoce, elles peuvent motiver les parties prenantes et les équipes locales. Toutefois, si les ressources budgétaires et autres sont suffisantes, il est toujours préférable de se concentrer sur des interventions durables à long terme et de prendre le temps de concevoir et de préparer des interventions visant à induire des changements systémiques et à entraîner des retombées durables à grande échelle.

Les évaluations au **niveau des règles et des réglementations** devraient avoir identifié les contraintes spécifiques auxquelles sont confrontés les réfugiés et qui découlent du cadre juridique, des règles informelles ou des normes sociales et culturelles. Les contraintes identifiées à ce niveau sont généralement difficiles à résoudre, et aucune solution miracle n'existe. Cependant, si des contraintes importantes ont été identifiées, les intervenants devront en tenir compte et trouver des moyens de les atténuer, par exemple par du lobbying ou des campagnes de défense de la cause des réfugiés. Il est clair que toute approche visant à créer des emplois pour les réfugiés dans un certain secteur ne peut avoir qu'un impact limité si les règles et les réglementations entravent la participation des réfugiés au marché du travail dans son ensemble.

Comme indiqué ci-dessus, si les systèmes de marché ne fonctionnent pas correctement pour un certain groupe cible, les problèmes liés au **niveau des fonctions de soutien** en sont très souvent la cause. L'évaluation des fonctions générales de soutien devrait avoir donné une idée claire des services manquants ou médiocres et de ceux auxquels on peut accéder par les filières existantes. Différentes stratégies devront être explorées pour améliorer l'accès aux ressources existantes, renforcer celles qui sont insuffisantes et déterminer comment fournir les services essentiels qui font défaut.

Afin de concevoir des interventions ciblées, il convient de réfléchir stratégiquement aux approches d'incitation mais aussi d'attraction nécessaires pour développer les chaînes de valeur sélectionnées et promouvoir des moyens de subsistance durables pour les réfugiés. Comme expliqué ci-dessus, les interventions d'incitation visent à doter les réfugiés et les membres de la communauté d'accueil des compétences, des capacités et des atouts dont ils ont besoin, tandis que les interventions d'attraction visent à les relier aux marchés et à augmenter la quantité et la qualité des opportunités sur le marché offertes aux réfugiés et aux communautés d'accueil. Surtout dans les cas où les réfugiés font partie des plus pauvres, les interventions devraient d'abord se concentrer sur l'incitation, puis renforcer les facteurs d'attraction une fois que les réfugiés ont atteint un certain niveau de préparation au marché.

Cependant, qu'il s'agisse de concevoir des interventions d'incitation ou d'attraction, les intervenants devraient toujours penser à la durabilité. Par exemple, lorsque les analyses ont identifié un manque de formation spécifique au secteur

comme étant l'une des principales contraintes, on est particulièrement tenté d'embaucher des ONG ou des consultants pour dispenser la formation nécessaire. Cependant, des correctifs rapides ne parviendront pas à modifier le système de marché et ne seront donc pas durables. Au lieu de fournir directement la formation et les autres services nécessaires aux réfugiés et aux membres de la communauté d'accueil, il pourrait y avoir des possibilités de travailler avec des partenaires publics ou privés qui ont la capacité et la motivation de fournir les services nécessaires de manière plus durable sur le plan financier. Pour découvrir plus en détail comment assurer un développement durable du marché dans les localités avec une forte dépendance à l'égard de l'aide extérieure, voir l'encadré 15.

### Développement durable du marché dans les contextes à fort besoin d'aide

ENCADRÉ 15

Le concept sous-jacent du développement des systèmes de marché consiste à s'abstenir de fournir directement des biens et des services qui fausseraient les marchés, mais plutôt d'aider les systèmes de marché à mieux fonctionner pour certains groupes cibles grâce à des interventions qui entraînent des changements dans les systèmes de marché eux-mêmes. Cependant, dans des environnements caractérisés par des flux massifs d'aide humanitaire, cette approche comporte des limites. Notamment lorsque les réfugiés sont basés dans des camps gérés par des organisations humanitaires et autres ONG, l'environnement économique et les marchés environnants sont souvent fortement déformés par les flux d'aide. Lorsque les gens sont habitués à bénéficier d'une aide alimentaire et de services et de biens gratuits, la demande de ces biens et services sur le marché est généralement faible.

Bien qu'il n'y ait pas de solution miracle pour surmonter cette dépendance, il existe des moyens de mettre à profit les flux d'aide d'une manière qui soutient le développement du marché. Le passage de plus en plus fréquent aux interventions en espèces adoptées par le HCR et d'autres agences humanitaires permettrait possiblement d'activer les marchés et de fournir davantage d'opportunités pour améliorer la durabilité dans des contextes à fort besoin d'aide.

De plus en plus souvent, l'aide humanitaire est fournie par des mécanismes basés sur le marché, en évaluant la situation actuelle du marché et en concevant la réaction de façon à soutenir les marchés locaux. Par conséquent, dans les régions où la demande de produits agricoles est faible en raison de la dépendance à l'égard de l'aide alimentaire, on pourrait inciter les organisations fournissant l'aide alimentaire, telles que le Programme alimentaire mondial, à agir à titre d'acheteurs de produits agricoles. Ainsi, les réfugiés seraient partiellement reliés aux marchés de leurs produits (même si ce ne serait que temporaire), tandis que l'aide alimentaire pourrait être acheminée vers ceux qui en ont besoin.

Afin de trouver des manières d'améliorer les fonctions de soutien requises pour aider les réfugiés d'une façon durable, il faut des idées créatives adaptées au contexte local et faisant écho aux résultats des évaluations. La clé de la durabilité consiste à identifier les bons partenaires, publics ou privés. Idéalement, ces partenaires auront déjà à la fois la motivation et la capacité de fournir les services nécessaires aux réfugiés. Lorsque ce n'est pas le cas, les intervenants doivent travailler de concert avec les organisations pour stimuler leur motivation ou développer leurs capacités. Dans certains cas, cela pourrait consister à coopérer avec des institutions de formation locales afin de développer de nouvelles capacités de formation ; dans d'autres cas, il pourrait s'agir de faciliter l'accès des réfugiés aux prestataires de SDE ou de formations privés qui offrent déjà les services nécessaires.

Afin d'identifier les bons partenaires pour une intervention donnée, il convient d'évaluer les organisations candidates à l'aide d'un outil de cartographie des institutions tel que le simple cadre volonté-compétence illustré à la figure 6. Après avoir évalué la motivation (volonté) et les capacités (compétence) d'une organisation donnée,

on peut décider des stratégies appropriées pour soutenir ces organisations en fonction de leur classification.

Comme le montre la figure 6, les organisations peuvent être classées en quatre catégories différentes :

**Volonté forte, compétence faible** : ces organisations ont déjà une forte motivation pour fournir des services, mais ont besoin d'un soutien pour développer leur capacité.

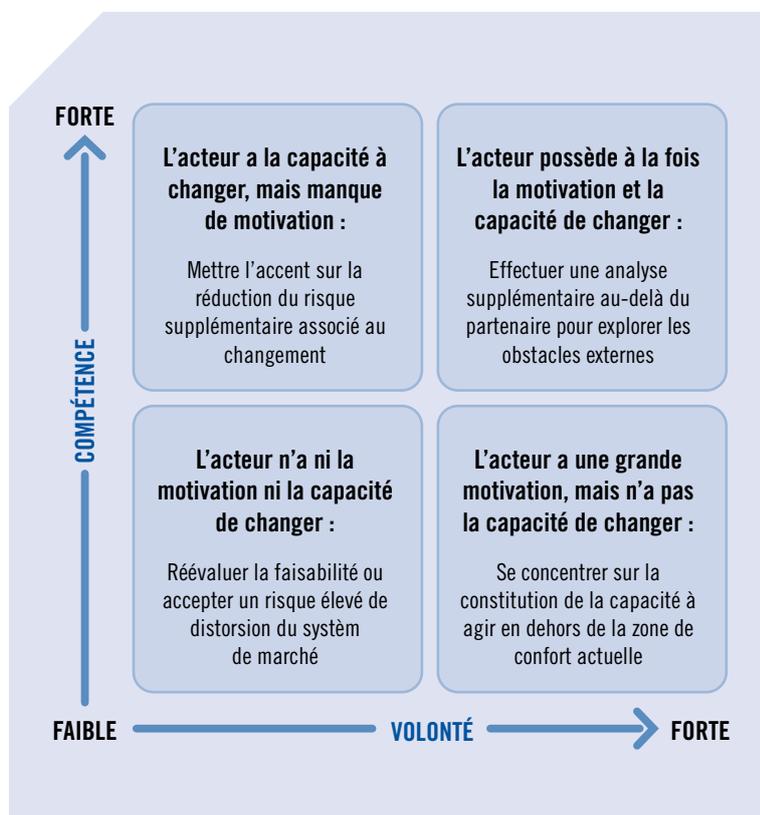
**Volonté faible, compétence forte** : dans le cas de ces organisations, le soutien devrait se concentrer sur l'amélioration des motivations à fournir certains services. Cela pourrait dans certains cas impliquer le partage des risques, par exemple en mettant en place des systèmes de garantie ou de bons.

**Volonté faible, compétence faible** : si les organisations manquent à la fois de motivation et de capacité à fournir certains services, idéalement les intervenants ne devraient alors pas y avoir recours.

**Volonté forte, compétence forte** : ces organisations sont des partenaires idéaux. Cependant, si elles possèdent à la fois la motivation et la capacité de fournir un certain service mais ne le font pas encore, les intervenants devraient s'interroger sur les raisons. Si certains facteurs extérieurs, tels que l'environnement réglementaire, retiennent l'organisation, les intervenants doivent réagir en conséquence et, si possible, s'attaquer aux facteurs extérieurs.

Les paragraphes suivants traitent brièvement d'une gamme d'interventions typiques et recommandent des ressources pour une lecture plus approfondie (les détails se trouvent à l'annexe II du présent document). Cette liste n'est ni exhaustive ni exemplaire : tel qu'indiqué, il n'existe pas de solution unique, et les interventions doivent toujours être conçues en fonction des caractéristiques, des contraintes et des défis spécifiques au contexte local.

Figure 6: cadre volonté-compétence



Source: ILO (2016b)

## 3.1 Renforcer les fonctions de soutien aux réfugiés

Les résultats des évaluations feront la lumière sur la combinaison des interventions requises dans les différents contextes afin de s'attaquer aux contraintes qui empêchent les réfugiés d'accéder aux fonctions de soutien nécessaires. Les fonctions de soutien peuvent être spécifiques à un secteur ou à une chaîne de valeur, ou avoir une application plus générale, et peuvent inclure (mais sans s'y limiter) la formation et le mentorat, les SDE, l'accès au financement, les informations sur la demande et les tendances du marché, les compétences linguistiques, les services d'emploi public et de placement, et l'accès à l'apprentissage.

### A. Accès à la formation et aux services développement des entreprises

Comme indiqué précédemment, les réfugiés constituent habituellement un groupe hétérogène aux compétences et aux parcours scolaires divers. Pour les réfugiés qui possèdent des certificats ou des diplômes universitaires, des compétences techniques spécifiques et/ou une expérience de travail, la contrainte principale peut être liée aux systèmes de reconnaissance des compétences. D'autres devront développer des compétences afin d'avoir accès à des opportunités économiques, notamment lorsque l'offre d'emplois salariés est insuffisante et que les petites activités génératrices de revenus sont la seule option de subsistance. Les compétences requises pour les réfugiés varient largement et peuvent inclure les connaissances linguistiques et financières, les compétences techniques et professionnelles et les compétences générales telles que l'entrepreneuriat. Les récentes études d'impact de l'OIT ont démontré que combiner une formation technique et professionnelle à une formation à l'entrepreneuriat et à d'autres compétences générales peut donner de meilleurs résultats qu'un seul type de formation. Ceci est particulièrement pertinent dans les cas où, pour profiter des opportunités de création d'entreprise identifiées dans les secteurs sélectionnés, il faut

une combinaison de compétences techniques spécialisées et de compétences entrepreneuriales générales.

Plutôt que de tenter d'offrir un seul et même programme de formation pour tous, les réfugiés et les membres de la communauté d'accueil devraient bénéficier d'un éventail diversifié de programmes de formation en fonction de leurs besoins.

Comme souligné ci-dessus, une telle intervention doit être conçue de manière à être durable. Dans certains cas, il existe des possibilités de partenariat avec des prestataires publics efficaces. Dans d'autres cas, il peut être utile de travailler avec des formateurs et des prestataires de SDE privés. Chaque fois que des prestataires de formations et de SDE privés efficaces et capables sont disponibles, il y a avantage à travailler avec eux, car ces organismes ont généralement une motivation commerciale et la capacité de fournir des services efficaces qui répondent aux besoins des clients. En outre, promouvoir une prestation de services par l'intermédiaire d'acteurs privés locaux peut avoir l'effet indirect positif de créer des emplois supplémentaires dans ce secteur pour la communauté d'accueil. Lorsque l'accès aux services privés est entravé par l'incapacité des réfugiés à payer ces services, les systèmes de bons peuvent souvent être un bon moyen de rendre les services accessibles.

### B. Accès au financement

Les réfugiés peuvent avoir du mal à accéder au financement nécessaire pour démarrer et/ou développer une entreprise, car ils ne possèdent souvent pas les papiers, les garanties ou le statut juridique qu'il faut pour obtenir un crédit auprès des banques et des institutions de microfinance, et ne sont généralement pas membres de groupes d'épargne et de prêt communautaires. Si tel est le cas, il faut trouver des moyens de faciliter l'accès des réfugiés au financement. En fonction des différentes situations, on peut procéder par exemple au renforcement des capacités et à d'autres formes de soutien accordé

aux prestataires de services financiers (PSF), p. ex. en les aidant à atteindre de nouvelles zones géographiques, par des systèmes de garantie, ou encore par le développement de services financiers axés sur la demande à l'intention des réfugiés et de leurs communautés d'accueil, notamment par un soutien au renforcement des capacités des coopératives d'épargne et de crédit communautaires. Des informations détaillées et des conseils pour encourager l'accès des réfugiés au financement figurent dans la publication conjointe du HCR et du BIT, *Investing in Solutions* (HCR et BIT, 2011).

Le HCR développe également des lignes directrices et des études de cas ayant pour objectif d'élaborer les meilleures pratiques pour travailler avec les réfugiés, y compris des enseignements tirés et des suggestions pour aborder les obstacles communs à l'inclusion financière des réfugiés. Elles seront utilisées pour la formation et la sensibilisation des PSF quant à la viabilité d'un modèle d'entreprise qui comprend des produits et des services pour les réfugiés. Ces lignes directrices soulignent l'importance d'entamer un dialogue avec les PSF au niveau des pays afin de promouvoir l'inclusion des réfugiés dans leurs programmes. Il est également essentiel de créer des partenariats avec des fonds qui fournissent des services de garantie, afin de réduire les risques auxquels s'exposent les PSF

disposés à travailler avec des réfugiés. La diffusion des services de garantie peut contribuer à réaliser un changement culturel et à promouvoir l'idée que les réfugiés peuvent être des clients viables pour les PSF. À long terme, cela devrait faciliter l'accès des réfugiés au financement nécessaire pour s'assurer des moyens de subsistance durables.

## C. Accès aux informations et au soutien par les coopératives

In some contexts, promoting cooperatives or informal networks of refugees can be a good way to tackle constraints on access to information or services. An ILO study (ILO, 2016a) has shown the significant role cooperatives can play and are already playing in all phases of refugee crisis response. Cooperatives may be set up specifically by refugees, for instance to provide necessary assistance, support or services to other refugees; or refugees might join existing cooperatives, as members or workers, in identified sectors or value chains, to increase cooperation and information exchange among producers. Refugees can also benefit from the services of cooperatives even without being members. More information on tools and approaches to promote cooperatives can be found on the website of the *ILO's Cooperatives Unit*.

## 3.2 Influencer les règles et les réglementations

Dans les pays où les réfugiés ne bénéficient pas du droit au travail, il est d'autant plus important de recueillir des données probantes sur les effets positifs possibles de leur inclusion économique des réfugiés au marché du travail local. Les résultats de l'analyse du marché et des ACV devraient aider les intervenants à promouvoir l'inclusion économique des réfugiés tout en proposant des moyens de créer des emplois pour la population locale. Ces résultats seront utiles au HCR, au BIT et aux partenaires en leur permettant de sensibiliser les gouvernements aux possibilités de développement qui profitent tant aux réfugiés qu'aux communautés d'accueil.

Dans certains pays, l'accès des réfugiés aux marchés et leur capacité à créer des moyens de subsistance sûrs peuvent être freinés par les normes sociales et les préjugés, notamment les sentiments xénophobes. Les attitudes culturelles dominantes sont difficiles à influencer. Cependant, les intervenants, tout au moins, doivent prendre en considération les problèmes et réfléchir aux moyens d'atténuer les contraintes, par exemple au moyen de campagnes de sensibilisation et d'information.

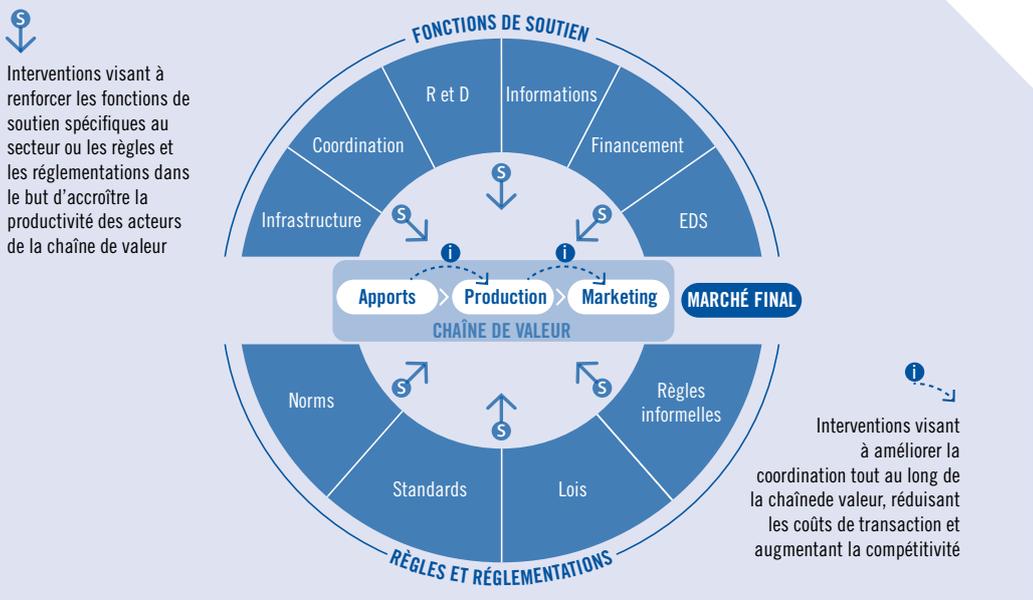
### 3.3 Interventions de développement de la chaîne de valeur

Les ERM et les ACV fourniront une image claire de la dynamique du marché et des relations entre les différents acteurs dans les secteurs examinés et identifieront les contraintes et les goulots d'étranglement au sein de la chaîne. Sur la base des résultats obtenus, des interventions ciblées pourront être conçues pour atténuer les contraintes, facilitant ainsi l'accès aux marchés pour le groupe cible et/ou augmentant la capacité de la chaîne de valeur à promouvoir la croissance et à créer des emplois supplémentaires.

Les interventions visant à renforcer le secteur choisi peuvent être divisées en deux catégories (voir figure 7) :

For Decent Work (Développement de la chaîne de valeur pour un travail décent) (BIT, 2016b) nouvellement mis à jour. Si l'objectif est de mieux relier le groupe cible aux marchés, l'agriculture contractuelle peut alors s'avérer un bon moyen d'y parvenir. L'agriculture contractuelle est un système qui relie les petits planteurs reliait les petits groupes de producteurs non organisés aux acheteurs nationaux et internationaux. Alors que les acheteurs profitent de prix parfois préalablement convenus, les petits producteurs bénéficient d'un meilleur accès aux marchés, souvent accompagné d'un soutien technique et financier et/ou d'apports pré-financés de l'acheteur. Pour un exemple d'agriculture contractuelle dans la pratique, voir l'encadré 16.

Figure 7 : Différents types d'interventions en matière de développement de la chaîne de valeur



1. Interventions visant à améliorer les fonctions de soutien les acteurs de la chaîne de valeur ou à rendre les règles et les réglementations plus propices à une productivité, une compétitivité et une création d'emplois accrues.
2. Interventions visant à améliorer les liens tout au long de la chaîne de valeur, par exemple entre producteurs et fournisseurs d'intrants, entre producteurs et acheteurs ou entre différents groupes de producteurs, afin d'améliorer l'accès au marché et le pouvoir de négociation des producteurs et/ou de réduire les coûts de transaction et de renforcer la compétitivité.

Pour obtenir plus de détails sur le développement des chaînes de valeur et des systèmes de marché, consultez le guide du BIT Value Chain Development

#### Relier les réfugiés aux marchés par l'agriculture contractuelle en Zambie

ENCADRÉ 16

Une analyse du marché des zones abritant les deux sites d'installation des réfugiés en Zambie a permis de déterminer que le manioc était l'une des cultures détenant un potentiel de marché important. Un projet du HCR lancé en 2016 visait donc à développer la chaîne de valeur du manioc en Zambie et a lancé un programme d'agriculture contractuelle mené par la société Premiercon Starch Ltd et impliquant plus de 400 ex-agriculteurs des communautés d'accueil et de réfugiés sur les deux sites. Le programme permettra aux agriculteurs de produire les variétés de manioc à haut rendement requises par les mines et les brasseries. Les agriculteurs profitent donc d'une productivité accrue et de marchés garantis. En fin de compte, l'agriculture contractuelle profitera à la fois aux agriculteurs et aux entreprises du secteur privé.

# 4

## CONCLUSIONS

Le présent guide propose un cadre pour les évaluations des systèmes de marché et la conception d'interventions subséquentes dans le but d'aider les intervenants dans l'humanitaire et le développement à rendre les programmes de moyens de subsistance pour les réfugiés plus efficaces et plus durables. L'objectif de ce cadre est d'aider les intervenants à concevoir des programmes globaux basés sur une combinaison d'interventions à la fois d'incitation et d'attraction destinées à s'attaquer aux contraintes touchant les réfugiés et leurs communautés d'accueil dans un contexte spécifique. Le but ultime est d'améliorer la protection des réfugiés et d'aider les familles de réfugiés à bâtir un avenir meilleur, tout en assurant des résultats positifs en matière de développement économique dans l'ensemble des communautés d'accueil.

Des efforts supplémentaires doivent être déployés pour mesurer l'effet que les interventions sur les moyens de subsistance qui sont axées sur le marché exercent sur la vie des réfugiés et des communautés d'accueil. Cela nécessitera à la fois des ressources financières et de la patience, car les résultats des interventions doivent être suivis sur plusieurs années avant que des conclusions fiables puissent être tirées. Par conséquent, davantage de fonds doivent être alloués au développement afin de répliquer l'expérience sur une échelle globale et de permettre au HCR, au BIT et aux partenaires de s'engager dans des projets complets à long terme visant à atteindre un plus grand nombre de réfugiés et de membres de la communauté d'accueil. En outre, il est essentiel de faire en sorte que plus d'acteurs de l'humanitaire et du développement se réunissent et adoptent cette approche hybride qui peut les aider à modifier leurs modèles commerciaux et à renforcer leur collaboration et leur coordination en fournissant une réponse globale aux réfugiés et aux communautés d'accueil.





# 5

## ANNEXES



## ANNEXE I: Glossaire

<p><b>Demandeurs d'asile</b></p>	<p>Un demandeur d'asile est une personne qui recherche une protection internationale et dont la demande de statut de réfugié n'a pas encore fait l'objet d'une décision.</p> <p>Dans le cadre des obligations internationalement reconnues de protéger les réfugiés sur leurs territoires, les pays ont la responsabilité de déterminer si un demandeur d'asile est un réfugié ou non. Cette responsabilité découle de la Convention de 1951 relative au statut des réfugiés et des instruments régionaux concernés, et est souvent intégrée à la législation nationale.</p>
<p><b>Services de développement des entreprises (SDE)</b></p>	<p>Les SDE comprennent un large éventail de services non financiers essentiels à l'établissement, à la survie, à la productivité, à la compétitivité et à la croissance des entreprises. Ils peuvent inclure des services génériques tels que la formation, les technologies de l'information, l'assistance technique, la planification stratégique et le marketing, ainsi que des services spécifiques aux sous-secteurs en matière de développement de produits, l'accès au marché, l'approvisionnement en intrants, la vente ou la location de matériel et d'autres services d'assistance technique et/ou de formation liés au secteur (Réseau SEEP, 2010).</p>
<p><b>Analyse du contexte et évaluation socioéconomique</b></p>	<p>Les Critères minimaux régissant les programmes d'appui aux moyens de subsistance du HCR prônent une analyse du contexte et une évaluation socioéconomique comme première étape de l'élaboration de ces programmes. L'objectif est de dresser une image complète du contexte juridique, civil et politique ou encore socioculturel et de mieux comprendre la situation socioéconomique et les stratégies de subsistance des personnes relevant de la compétence du HCR. Aux fins du présent document, les termes « évaluation des règles et des réglementations », « évaluation des fonctions de soutien » et « évaluation du groupe cible » sont utilisés. Ces évaluations, une fois rassemblées, constituent une analyse du contexte et une évaluation socioéconomique dans le sens du HCR.</p>
<p><b>Fonction de base du système de marché</b></p>	<p>La fonction de base d'un système de marché fait référence à l'offre et à la demande d'un bien ou d'un service donné. L'échange de biens ou de services qui en résulte est régi par des règles et des réglementations et influencé par les fonctions de soutien du système de marché (voir ci-dessous).</p>
<p><b>Solutions durables</b></p>	<p>Le Statut du HCR de 1950 stipule que le HCR « assume les fonctions de protection internationale, sous les auspices de l'Organisation des Nations Unies, en ce qui concerne les réfugiés qui entrent dans le cadre du statut, et de recherche de solutions permanentes au problème des réfugiés en aidant les gouvernements (...) à faciliter le rapatriement librement consenti des réfugiés ou leur assimilation dans de nouvelles communautés nationales ». L'agence définit traditionnellement le rapatriement librement consenti, l'intégration locale dans les pays de premier asile ou la réinstallation dans des pays tiers comme étant des solutions durables.</p>
<p><b>Personnes déplacées à l'intérieur de leur propre pays</b></p>	<p>Selon les Principes directeurs relatifs aux déplacements des personnes à l'intérieur de leur propre pays des Nations Unies, ces personnes déplacées sont des personnes ou des groupes de personnes qui ont été contraintes ou forcées de fuir ou de quitter leur domicile ou lieu de résidence habituel, notamment en raison d'un conflit armé, de situations de violence généralisée, de violations des droits de l'homme ou de catastrophes naturelles ou provoquées par l'homme ou pour en éviter les effets, et qui n'ont pas franchi de frontière internationalement reconnue.</p>

<b>Marché du travail</b>	Le marché du travail se réfère à l'offre et à la demande de main-d'œuvre, les travailleurs fournissant l'offre et les employeurs la demande.
<b>Moyens de subsistance</b>	Un moyen de subsistance comprend les capacités, les ressources (y compris les ressources matérielles et sociales) et les activités fournissant des moyens pour vivre. Un moyen de subsistance est considéré comme durable s'il peut endurer divers stress et chocs et s'en remettre, et conserver ou améliorer les ressources et les capacités, le tout sans nuire aux ressources naturelles (Réseau SEEP, 2010).
<b>Analyse du marché des moyens de subsistance</b>	Les Critères minimaux régissant les programmes d'appui aux moyens de subsistance du HCR prônent une analyse du marché des moyens de subsistance comme deuxième étape de l'élaboration de ces programmes. L'objectif de l'analyse du marché des moyens de subsistance du HCR est de déterminer quels marchés (ou secteurs) ont le potentiel de croître et d'offrir de véritables opportunités d'activité économique et de possibilités d'autosuffisance aux personnes relevant de la compétence du HCR (voir ci-dessous).
<b>Analyse du marché</b>	L'analyse du marché est le processus d'évaluation et de compréhension des spécificités et des caractéristiques clés d'un marché permettant de prévoir les prix, la disponibilité et l'accès futurs. Aux fins du présent guide, on entend par analyse du marché une première évaluation des marchés locaux ayant pour objectif d'identifier les secteurs susceptibles de générer des emplois. Le terme, tel qu'utilisé dans le présent document, ne doit pas être confondu avec les évaluations du marché menées par les organisations humanitaires qui mettent en œuvre des interventions en espèces pour évaluer l'offre et la demande de certains biens utilisés et fournis par le groupe cible au niveau local.
<b>Système de marché</b>	Un système de marché est un dispositif multifonctionnel avec de multiples acteurs regroupant la fonction d'échange de base au moyen de laquelle les biens et services sont fournis, et les fonctions de soutien et les règles et les réglementations (voir ci-dessous) appliquées et façonnées par divers acteurs du marché (secteur privé et public) (Springfield Center, 2015).
<b>Développement des systèmes de marché</b>	Le développement des systèmes de marché, également connu sous le nom de « Making Markets Work for the Poor » ou « M4P », renvoie à une approche qui cherche à changer le fonctionnement des marchés afin que les personnes démunies puissent profiter des avantages de la croissance et du développement économique. L'objectif est de lutter contre les défaillances du marché et de renforcer le secteur privé de manière à générer des avantages à grande échelle et durables pour les personnes démunies.
<b>Personnes relevant de la compétence du HCR</b>	Personnes relevant de la compétence du HCR est un terme général utilisé pour décrire toutes les personnes auxquelles le HCR a le mandat de fournir protection et assistance. Elles comprennent les réfugiés, les demandeurs d'asile, les rapatriés, les apatrides et, dans de nombreuses situations, les personnes déplacées à l'intérieur de leur propre pays. Le pouvoir du HCR d'agir pour le compte de personnes relevant de sa compétence autres que des réfugiés repose sur diverses résolutions de l'Assemblée générale des Nations Unies et du Conseil économique et social (ECOSOC).

<b>Facteurs d'incitation et d'attraction</b>	Les stratégies d'incitation impliquent souvent un travail direct avec le groupe cible afin de fournir à ses membres les ressources humaines, financières et sociales dont ils ont besoin pour faire partie des systèmes de marché, tandis que les stratégies d'attraction impliquent habituellement une coopération avec d'autres acteurs du système de marché grâce à des incitations commerciales ayant pour but de faciliter une participation accrue et plus durable du groupe cible au sein du marché.
<b>Évaluations rapides du marché (ERM)</b>	Les réfugiés sont toutes les personnes qui, craignant avec raison d'être persécutées du fait de leur race, de leur religion, de leur nationalité, de leur appartenance à un certain groupe social ou de leurs opinions politiques, se trouvent hors de leur pays d'origine ou de résidence habituel et qui ne peuvent ou, du fait de cette crainte, ne veulent pas retourner dans leur pays.
<b>Réfugiés</b>	Le terme rapatrié renvoie à tout individu qui relevait de la compétence du HCR lorsqu'il se trouvait dans un pays autre que son pays d'origine et qui le reste pendant une période limitée après son retour dans son pays d'origine. Le terme s'applique également aux personnes déplacées dans leur propre pays qui retournent dans leur lieu de résidence précédent.
<b>Rapatriés</b>	Returnees should be understood as an individual who was of concern to UNHCR when outside his/her country of origin and who remains so, for a limited period, after returning to the country of origin. The term also applies to internally displaced persons who return to their previous place of residence.
<b>Règles et réglementations d'un système de marché</b>	Les règles et les réglementations d'un système de marché renvoient aux règles et aux normes formelles ou informelles qui régissent l'accès d'un groupe cible aux marchés au sein de ce système. Celles-ci peuvent être liées à des cadres juridiques qui régissent les marchés du travail, mais aussi aux normes culturelles, sociales ou politiques dominantes ou encore aux attitudes envers les réfugiés.
<b>Fonctions de soutien du système de marché</b>	Les fonctions de soutien d'un système de marché sont les services dont le groupe cible a besoin pour accéder aux marchés. Ceux-ci incluent divers types de formation, le crédit et d'autres services financiers, les services de développement des entreprises (voir ci-dessus), les informations, le capital social et le soutien moral.
<b>Chaîne de valeur</b>	La chaîne de valeur décrit toute la gamme d'activités nécessaires pour parvenir à un produit ou à un service depuis sa conception, en passant par les phases intermédiaires de la production, jusqu'à la livraison au consommateur final et (dans le cas des biens physiques) l'élimination finale après utilisation.

## ANNEXE II: Travaux cités et lecture ultérieure

Betts, Alexander, Louise Bloom, Josiah Kaplan et Naohiko Omata (2014). *Refugee Economies: Rethinking Popular Assumptions*. Oxford: Humanitarian Innovation Project, Oxford University.

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) et le Bureau international du travail (2015). *Lignes Directrices pour Sélectionner des Chaînes de Valeur*. Bonn et Genève.

Bureau international du travail (2009). *Identification des opportunités économiques et évaluations des besoins en matière de formation*. Dans *La formation professionnelle en milieu rural : Manuel générique sur la formation pour le renforcement de l'autonomie économique des populations rurales (TREE)*. Genève.

Bureau international du travail (2011). *The role of cooperatives and business associations in value chain development*. Document d'information n° 2 sur le développement des chaînes de valeur. Genève.

Bureau international du travail (2015). *Guide sommaire sur le développement des chaînes de valeur : Comment créer de l'emploi et améliorer les conditions de travail dans des secteurs ciblés*. Genève.

Bureau international du travail (2016a). *Cooperative Responses to Refugee Crises*. Genève.

Bureau international du travail (2016b). *Value Chain Development For Decent Work: How To Create Employment And Improve Working Conditions In Targeted Sectors*, 2nd edn. Genève.

Bureau international du travail (2016c). *Guiding Principles on the Access of Refugees and other Forcibly Displaced Persons to the Labour Market*. Genève.

Réseau SEEP (2010). *Minimum Economic Recovery Standards*, 2nd edn. Washington, D.C..

Springfield Centre (2008). *A Synthesis of the Making Markets Work for the Poor (M4P) Approach*. Berne : Direction du développement et de la coopération (DDC) et Département fédéral des affaires étrangères (FDFA), Suisse. Financé par la DDC et le Ministère du Développement international du Royaume-Uni (DFID).

Springfield Centre (2015). *The Operational Guide for the Making Markets Work for the Poor (M4P) Approach*, 2<sup>nd</sup> edn. Berne : DDC et FDFA. Financé par la DDC et le DFID.

Haut-Commissariat des Nations Unies pour les réfugiés (2014). *Stratégie globale pour les moyens de subsistance : Une stratégie du HCR pour 2014-2018*. Genève.

Haut-Commissariat des Nations Unies pour les réfugiés (2015a). *Tendances mondiales : Déplacements forcés en 2015*. Genève.

Haut-Commissariat des Nations Unies pour les réfugiés (2015b). *Directives opérationnelles sur les critères minimaux régissant les programmes d'appui aux moyens de subsistance* Genève.

Haut-Commissariat des Nations Unies pour les réfugiés et Bureau international du travail (2011). *Investing in Solutions: A Practical Guide for the Use of Microfinance in UNHCR operations*. Genève.

USAID (2015). *A Framework for a Push/Pull Approach to Inclusive Market Systems Development*. LEO Brief. Washington, D.C.



ISBN 9789222310142



9 789222 310142