**POLITIQUE EN MATIÈRE DE DILIGENCE RAISONNABLE ET DE PARTENARIATS AVEC LE SECTEUR PRIVÉ**

**(mis à jour en juin 2023)**

**Table des matières**

[1. Introduction 4](#_Toc160629978)

[2. Objectifs de la politique 5](#_Toc160629979)

[3. Politique en matière de diligence raisonnable 5](#_Toc160629980)

[3.1 Champ d’application de la politique 5](#_Toc160629981)

[3.2 Critères d’exclusion 6](#_Toc160629982)

[3.3 Les secteurs à haut risque 12](#_Toc160629983)

[3.4 Évaluation de la diligence raisonnable – controverses 13](#_Toc160629984)

[4. Procédure de diligence raisonnable 15](#_Toc160629985)

[4.1 Dans quelles circonstances enclencher une procédure de diligence raisonnable ? 15](#_Toc160629986)

[4.2 Les différents processus de diligence raisonnable 15](#_Toc160629987)

[4.3 Qui met en œuvre le processus de diligence raisonnable ? 16](#_Toc160629988)

[4.4 Niveaux de risque 16](#_Toc160629989)

[4.5 Conseils et processus d’assurance qualité relatifs à la procédure de diligence raisonnable 17](#_Toc160629990)

[4.6 La prise de décision 18](#_Toc160629991)

[4.7 Suivi des partenariats, gestion des risques et établissement de rapports 20](#_Toc160629992)

[4.8 Processus de vérification ponctuelle de la diligence raisonnable 20](#_Toc160629993)

[4.9 Situations de crise 20](#_Toc160629994)

[Annexe 1 : Les principes directeurs et les différents types de partenariats avec le secteur privé 22](#_Toc160629995)

[1. Définition d’un partenariat 22](#_Toc160629996)

[2. Principes directeurs en matière de partenariats 22](#_Toc160629997)

[3. Types de collaboration 23](#_Toc160629998)

[Annexe 2 : les différents types de collaboration avec le secteur privé 27](#_Toc160629999)

[a) Activités de plaidoyer et dialogue stratégique 27](#_Toc160630000)

[b) Mobilisation de ressources 27](#_Toc160630001)

[c) Innovation 28](#_Toc160630002)

[d) Activités principales au service d’un développement inclusif des marchés 29](#_Toc160630003)

[e) Partenariats vecteurs de changements systémiques 31](#_Toc160630004)

**TERMES CLÉS ET ACRONYMES**

|  |  |
| --- | --- |
| **Activités principales** | Les activités principales correspondent aux actifs et aux compétences qui génèrent un rendement financier pour une entreprise et ses propriétaires. On parle d’activités principales pour désigner le cœur de métier ou l’activité clé d’une organisation. |
| **AFIM** | Initiative africaine pour les marchés inclusifs |
| **Biens** | Biens tangibles produits et fournis par une entreprise (articles alimentaires, médicaments, véhicules, etc.) |
| **BPPS** | Bureau d’Appui aux politiques et programmes du PNUD. |
| **CCI** | Communautés de la connaissance et de l’innovation |
| **Chaîne d’approvisionnement** | Ensemble des transactions économiques effectuées entre la production initiale d’un bien et son achat par une entreprise |
| **CITES** | Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d’extinction |
| **Contributions à titre gracieux** | Contributions réalisées à titre gracieux par une entreprise au profit du PNUD sous la forme de services |
| **Contributions en nature** | Contributions réalisées à titre gracieux par une entreprise au profit du PNUD sous la forme de biens |
| **Développement du secteur privé** | Activités stratégiques, institutionnelles et de renforcement des capacités destinées à favoriser la croissance des petites et moyennes entreprises locales, notamment à travers le renforcement de l’accès aux outils de microfinancement |
| **Entreprise** | Toute société à but lucratif, quelle que soit sa taille |
| **ESG** | Questions d’environnement, de société et de gouvernance |
| **GPI** | Groupe de la performance institutionnelle |
| **Marchés inclusifs** | Marchés offrant aux personnes pauvres et défavorisées l’autonomie et les capacités nécessaires pour jouer un rôle actif de consommateurs, de producteurs ou de salariés |
| **ODD** | Objectifs de développement durable |
| **Pacte mondial** | Le Pacte mondial des Nations Unies est une initiative stratégique à destination des entreprises qui souhaitent s’engager à aligner leurs activités et leurs stratégies sur un ensemble de dix principes universellement reconnus, ayant trait aux droits humains, au travail, à l’environnement et à la lutte contre la corruption |
| **Participation du secteur privé** | Ensemble des activités mises en œuvre en collaboration avec les entreprises en vue de mettre au point des solutions, de mobiliser des ressources et de plaider pour des changements en faveur de la lutte contre la pauvreté et de la réalisation des ODD |
| **PDF** | Programme de développement des fournisseurs |
| **PME** | Petites et moyennes entreprises |
| **POPP** | Politiques et procédures relatives aux programmes et aux opérations |
| **Risques liés au partenaire** | Les risques liés au partenaire correspondent à l’impact potentiel du secteur d’activité et des performances de l’entreprise concernée sur le développement et le bien-être humains. Leur évaluation soulève des questions sociales, environnementales et de gouvernance |
| **Risques liés au partenariat** | Les risques liés au partenariat varient en fonction de la nature de la collaboration avec le PNUD, de ses retombées positives sur les secteurs privé et public, et du rôle que joue le PNUD dans la négociation, l’élaboration conjointe et/ou la mise en œuvre des activités issues de cette collaboration |
| **Services** | Produits intangibles fournis par une entreprise (conseil, formation, accompagnement professionnel, information, etc.) |
| **Tolérance au risque** | Il s’agit de la tolérance au risque du PNUD dans le cadre de sa collaboration avec le secteur privé. Un haut degré de tolérance indique que le PNUD est prêt à prendre plus de risques que d’habitude pour récolter les fruits de la collaboration concernée. Un faible niveau de tolérance signifie au contraire que le PNUD n’est pas prêt à prendre de tels risques |

# Introduction

Dans le cadre des décisions adoptées en 2020[[1]](#footnote-2), le Conseil d’administration du PNUD accueille avec satisfaction les bons résultats obtenus en matière de mobilisation de ressources et encourage l’organisation à élargir sa base de contributeurs, conformément au pacte de financement du Secrétaire général, notamment en surmontant les obstacles juridiques et divers qui subsistent pour améliorer sa coopération avec le secteur privé. La présente politique en matière de diligence raisonnable et de partenariats avec le secteur privé, complétée par l’outil d’évaluation des risques et par les lignes directrices correspondantes (2023), a pour objectif de renforcer les capacités de gestion des risques du PNUD, dans la perspective d’une collaboration accrue avec le secteur privé[[2]](#footnote-3).

Le PNUD a œuvré aux côtés du secteur privé pendant plusieurs décennies mais, depuis quelques années, le rôle de ce dernier dans la réalisation des objectifs de développement durable fait l’objet d’une reconnaissance accrue. Il appartient donc au PNUD de renforcer ses efforts en faveur d’une coopération plus systématique et collaborative avec les acteurs privés.

Cette politique a fait l’objet d’une révision à des fins de conformité avec l’approche commune aux entités membres du Groupe des Nations Unies pour le développement durable (GNUDD) et avec la politique de gestion du risque institutionnel du PNUD. Les principaux changements apportés sont les suivants :

* L’éventail des mesures de diligence raisonnable à mettre en œuvre, c’est-à-dire le nombre de sections à prendre en compte dans l’outil d’évaluation des risques, a été modifié à des fins de conformité avec l’approche commune aux entités membres du Groupe des Nations Unies pour le développement durable dans ce domaine. Il est désormais possible de choisir entre trois processus de diligence raisonnable (sommaire, standard et renforcé), en fonction du type d’accord juridique et du type d’entité privée concernés.
* Les niveaux de risque de l’outil d’évaluation des risques sont désormais alignés sur la politique de gestion du risque institutionnel du PNUD. On en distingue dorénavant quatre (faible, modéré, significatif et élevé).
* Le dispositif d’assurance qualité a été élargi, de manière à mobiliser pleinement les capacités de l’organisation et à réduire le nombre de dossiers soumis à l’appréciation du comité sur la diligence raisonnable du secteur privé au niveau du siège. Conformément au principe de la deuxième ligne de maîtrise du PNUD, des comités sur la diligence raisonnable du secteur privé ont été créés au niveau du siège, des bureaux de pays et des bureaux régionaux. Ces comités exerceront des fonctions d’appui technique et de supervision à l’échelle locale dans le cadre de la mise en œuvre de la politique en matière de diligence raisonnable du secteur privé et de l’outil d’évaluation des risques.
* En matière de prise de décisions, la répartition des responsabilités dépend du niveau de risque identifié par l’outil d’évaluation des risques. Ces responsabilités, clairement définies, concernent principalement les directeurs des bureaux central et régionaux, qui prennent l’ensemble des décisions relatives aux partenariats présentant un risque modéré ou significatif. Le comité des risques sera informé de l’ensemble des projets de partenariat présentant un niveau de risque modéré ou supérieur, et décidera seul de chaque projet présentant un niveau de risque élevé.
* Au moins une fois par an, les partenariats feront l’objet d’un suivi des risques dont la fréquence pourra varier en fonction du niveau de risque initial.
* Le processus de diligence raisonnable fera l’objet de vérifications ponctuelles effectuées dans le cadre de la troisième ligne de maîtrise. Ce mécanisme fonctionnera comme un dispositif d’assurance qualité indépendant, chargé d’examiner à la fois les vérifications effectuées par le personnel de direction (première ligne de maîtrise) et les activités de suivi portant sur ces vérifications (deuxième ligne de maîtrise). Les bureaux régionaux se chargeront de vérifier ponctuellement les processus de diligence raisonnable mis en œuvre par les bureaux de pays, et le groupe de l’efficacité du Bureau d’appui aux politiques et programmes (BPPS) du PNUD procédera à une évaluation indépendante de la conformité aux procédures de diligence raisonnable à l’échelle mondiale. Ces vérifications ponctuelles permettront de confirmer que le processus de diligence raisonnable a été mené dans le respect de la politique et des lignes directrices correspondantes, et que les mécanismes d’évaluation et de traitement des risques liés au partenaire font l’objet d’un suivi opérationnel.

Des discussions sont en cours au sujet de la collaboration du PNUD avec les industries extractives. La présente politique et les outils correspondants seront mis à jour de manière à refléter les conséquences de ces discussions.

# Objectifs de la politique

Le contexte de développement évolue et le rôle croissant qu’y joue le secteur privé ouvre de nouvelles perspectives, mais génère également de nouveaux risques. Alors qu’il envisage de renforcer sa collaboration avec le secteur privé, le PNUD doit tenir compte des risques éventuels pour sa réputation.

Cette politique a pour objectif de faciliter la prise en compte des risques dans les processus décisionnels relatifs aux partenariats avec le secteur privé. Il s’agit de s’assurer que ces partenariats s’inscrivent dans une approche à la fois efficace, innovante et fondée sur des principes, combinant la gestion des risques et la protection de l’intégrité et de l’indépendance du PNUD.

La politique présente les critères d’évaluation et de sélection des partenaires du PNUD, ainsi que les principes qui garantiront la collaboration responsable de l’organisation avec ces derniers.

La politique permettra également au PNUD de s’assurer que sa gestion des risques liés à la collaboration avec des acteurs privés est conforme à [l’approche commune aux entités membres du Groupe des Nations Unies pour le développement durable en matière de recherche prospective et de diligence raisonnable dans le cadre des partenariats avec le secteur privé](https://unsdg.un.org/sites/default/files/2020-03/Annex-1-UNSDG-Common-Approach-to-Due-Diligence.pdf) (en anglais), à la [politique du PNUD en matière de partenariats avec le secteur privé](https://popp.undp.org/fr/page-de-politique-generale/partenariats-avec-le-secteur-prive) et à la [politique de gestion du risque institutionnel du PNUD](https://popp.undp.org/fr/page-de-politique-generale/gestion-du-risque-institutionnel-gri).

La procédure générale de développement et de gestion des partenariats avec le secteur privé est présentée en détail dans la [section des POPP consacrée au secteur privé](https://popp.undp.org/fr/page-de-politique-generale/partenariats-avec-le-secteur-prive). Le processus de diligence raisonnable fait partie intégrante de l’étape consistant à « évaluer les partenariats avec le secteur privé ».

# Politique en matière de diligence raisonnable

## Champ d’application de la politique

Le PNUD s’efforcera de collaborer avec des entreprises privées engagées en faveur des causes et des valeurs fondamentales des Nations Unies, et dont les diverses activités, notamment commerciales, sont compatibles avec les valeurs, la mission et l’image du PNUD.

La présente politique s’appuie sur une définition du secteur privé qui comprend :

1. Les entreprises à but lucratif et commercial, quelle que soit leur taille
2. Les fondations d’entreprise[[3]](#footnote-4) ;
3. Les associations, les coalitions et les alliances interentreprises (notamment les chambres de commerce, les groupements d’employeurs, les coopératives, les initiatives sectorielles ou intersectorielles menées par des entreprises à but lucratif). Ces organisations seront évaluées en fonction de leurs mérites propres, et non en fonction des mérites de leurs membres[[4]](#footnote-5).
4. Les entreprises publiques

La politique et les critères actuels du PNUD en matière de sélection des partenaires valent aussi bien pour les collaborations à des fins de développement que pour le choix des organisations privées et des secteurs d’activité à soutenir dans le cadre des activités de développement et de renforcement des capacités du secteur privé mises en œuvre par le PNUD[[5]](#footnote-6).

**Activités non couvertes par la présente politique**

Les activités génératrices de revenus à caractère ponctuel et non commercial mises en œuvre à titre individuel ne sont pas considérées comme relevant du secteur privé. En dessous de 5 000 dollars des États-Unis, les levées de fonds individuelles et les dons effectués par une entreprise au titre du financement participatif ne sont pas non plus couverts par la présente politique, bien qu’ils soient soumis à ses obligations en matière de lutte contre le blanchiment d’argent et le financement du terrorisme[[6]](#footnote-7). Sont également exclues du champ d’application de cette politique les entités directement ciblées par le PNUD dans le cadre de ses interventions de développement, conformément aux modalités de programmation de l’organisme (par exemple, les micro- et petites entreprises).

Le PNUD achète également des biens et des services fournis par des entités du secteur privé. Bien que les achats ne tombent pas sous le coup de la présente politique, lorsque l’évaluation d’un projet de partenariat aboutit à l’exclusion de l’entité concernée, il convient d’en tenir compte dans le cadre d’un éventuel processus d’achat auprès de ladite entité. Selon le même principe, il convient également de ne pas précipiter les processus de diligence raisonnable au motif que le PNUD entretient déjà, avec l’entité concernée, une relation de longue date en matière d’achats. L’existence d’un partenariat entre une entité privée et le PNUD ne saurait donner lieu à un quelconque traitement de faveur dans le cadre des processus de l’organisme en matière d’achats.

## Critères d’exclusion

Le tableau 1 ci-dessous présente les différents critères d’exclusion du PNUD, assortis de recommandations concernant le bien-fondé d’une éventuelle collaboration lorsqu’une filiale, une société mère, un distributeur ou un fournisseur de l’entité concernée (ou de l’entreprise « fondatrice » ou « hôte », dans le cas des fondations d’entreprise) participe à des activités correspondant aux critères d’exclusion. Ce tableau est le résultat de consultations menées auprès d’autres organismes des Nations Unies et constitue la meilleure synthèse possible des différentes normes actuellement en vigueur au sein de ces différents organismes, en particulier l’UNICEF[[7]](#footnote-8).

Lorsque des éléments de preuve attestent de la participation d’un éventuel partenaire à des activités correspondant aux critères d’exclusion, mais que la collaboration demeure envisageable selon les recommandations du tableau 1 ci-dessous, la décision doit systématiquement être confiée au comité des risques.

| **TABLEAU 1 : Critères d’exclusion** | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Nature de la participation7**  **Critères d’exclusion du PNUD** | **Participation directe du partenaire potentiel à des activités correspondant aux critères d’exclusion** | **Participation indirecte du partenaire potentiel à des activités correspondant aux critères d’exclusion par l’intermédiaire d’une filiale** | **Participation indirecte du partenaire potentiel à des activités correspondant aux critères d’exclusion par l’intermédiaire de la société mère** | **Participation indirecte du partenaire potentiel à des activités correspondant aux critères d’exclusion par l’intermédiaire de la chaîne de distribution/d’approvisionnement[[8]](#footnote-9)** |
| 1. | Fabrication, vente ou distribution d’armes controversées ou de leurs composants, y compris les bombes à sous-munitions, les mines antipersonnel, les armes biologiques ou chimiques ou les armes nucléaires | Aucune collaboration | Aucune collaboration | Aucune collaboration | Aucune collaboration |
| 2. | Fabrication, vente ou distribution d’armements et/ou d’armes ou de leurs composants, y compris les fournitures et équipements militaires | Aucune collaboration si les armements représentent plus de 5 % des recettes annuelles de l’entreprise | Aucune collaboration si le partenaire potentiel possède plus de 20 % d’une filiale dont le chiffre d’affaires lié aux armements représente plus de 5 % de ses recettes annuelles | Aucune collaboration si une société mère possède plus de 20 % du partenaire potentiel et que le chiffre d’affaires lié aux armements de celle-ci représente plus de 5 % de ses recettes annuelles | Aucune collaboration si le chiffre d’affaires lié aux armements représente plus de 5 % des recettes totales |
| 3. | Vente de répliques d’armes aux enfants | Aucune collaboration si plus de 10 % des recettes annuelles proviennent des armes destinées au jeu/des répliques d’armes | Aucune collaboration si le partenaire potentiel possède plus de 20 % d’une filiale dont le chiffre d’affaires lié aux armements représente plus de 10 % de ses recettes annuelles | Aucune collaboration si une société mère possède plus de 20 % du partenaire potentiel et que le chiffre d’affaires lié aux armements de celle-ci représente plus de 10 % de ses recettes annuelles | Aucune collaboration si plus de 10 % des recettes annuelles proviennent des armes destinées au jeu/des répliques d’armes |
| 4. | Fabrication, vente ou distribution de tabac ou de produits à base de tabac | Aucune collaboration avec les fabricants et aucune collaboration avec les entreprises de distribution si les produits du tabac représentent plus de 5 % du chiffre d’affaires total | Aucune collaboration | Aucune collaboration | s.o. |
| 5. | Violations à l’encontre des sanctions adoptées par les Nations Unies et des conventions, traités et résolutions en vigueur, et présence sur les listes d’inéligibilité des Nations Unies, sur la liste des sanctions imposées par le PNUD à l’encontre des fournisseurs ou sur la liste interne des exclus du PNUD[[9]](#footnote-10) | Aucune collaboration | Aucune collaboration | Aucune collaboration | Aucune collaboration si le chiffre d’affaires associé aux produits fabriqués par des entreprises dont les activités correspondent à ce critère représente plus de 10 % des recettes totales |
| 6. | Fabrication, vente et distribution de pornographie | Aucune collaboration | Aucune collaboration si le partenaire potentiel possède plus de 20 % d’une filiale participant à ce type d’activités | Aucune collaboration si une société mère participant à ce type d’activités possède plus de 20 % du partenaire potentiel | Aucune collaboration si le chiffre d’affaires associé à la pornographie représente plus de 10 % des recettes annuelles totales |
| 7. | Fabrication, vente ou distribution de substances soumises à des interdictions internationales ou à des mesures d’élimination progressive, de faune sauvage ou de produits et de dérivés obtenus de manière illégale ou en violation de la CITES[[10]](#footnote-11). | Aucune collaboration9 | Aucune collaboration si le partenaire potentiel possède plus de 20 % d’une filiale participant à ce type d’activités | Aucune collaboration si une société mère possède plus de 20 % du partenaire potentiel | Aucune collaboration9 |
| 8. | Jeux d’argent, y compris les casinos et les paris (à l’exclusion des loteries à but caritatif) | Aucune collaboration si les jeux d’argent représentent plus de 20 % des recettes annuelles | Aucune collaboration si le partenaire potentiel possède plus de 20 % d’une filiale participant à ce type d’activités | Aucune collaboration si une société mère possède plus de 20 % du partenaire potentiel | s.o. |

|  | **Nature de la participation7**  **Critères d’exclusion du PNUD** | **Participation directe du partenaire potentiel à des activités correspondant aux critères d’exclusion** | **Participation indirecte du partenaire potentiel à des activités correspondant aux critères d’exclusion par l’intermédiaire d’une filiale** | **Participation indirecte du partenaire potentiel à des activités correspondant aux critères d’exclusion par l’intermédiaire de la société mère** | **Participation indirecte du partenaire potentiel à des activités correspondant aux critères d’exclusion par l’intermédiaire de la chaîne de distribution/d’approvisionnement8 du PNUD** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 9. | Violation ou complicité de violation systémique ou flagrante des droits humains | Aucune collaboration[[11]](#footnote-12) | Aucune collaboration si le partenaire potentiel possède plus de 20 % d’une filiale participant à ce type d’activités | Aucune collaboration si une société mère possède plus de 20 % du partenaire potentiel | En cas de violation systématique et flagrante des droits humains au niveau de la chaîne d’approvisionnement ou de distribution du partenaire potentiel, il convient de se montrer particulièrement prudent et de confier la décision au siège |
| 10. | Recours au travail forcé ou obligatoire, ou tolérance à l’égard de cette pratique | Aucune collaboration11 | Aucune collaboration si le partenaire potentiel possède plus de 20 % d’une filiale participant à ce type d’activités | Aucune collaboration si une société mère possède plus de 20 % du partenaire potentiel | En cas de violation systématique et flagrante des droits humains au niveau de la chaîne d’approvisionnement ou de distribution du partenaire potentiel, il convient de se montrer particulièrement prudent et de confier la décision au siège |
| 11. | Recours au travail des enfants, ou tolérance à l’égard de cette pratique | Aucune collaboration11 | Aucune collaboration si le partenaire potentiel possède plus de 20 % d’une filiale participant à ce type d’activités | Aucune collaboration si une société mère possède plus de 20 % du partenaire potentiel | En cas de violation systématique et flagrante des droits humains au niveau de la chaîne d’approvisionnement ou de distribution du partenaire potentiel, il convient de se montrer particulièrement prudent et de confier la décision au siège |

## Les secteurs à haut risque

En plus des secteurs d’activité correspondant aux critères d’exclusion présentés ci-dessus, un certain nombre de secteurs « à haut risque » ont également été identifiés, caractérisés par des controverses particulièrement fréquentes et/ou par une adhésion moins évidente ou historiquement plus faible aux grands principes de durabilité des entreprises. Ces secteurs sont énumérés dans le tableau 2. Toute collaboration avec l’un de ces secteurs s’accompagne automatiquement d’un accroissement du niveau de risque associé au partenariat concerné, au moins jusqu’au niveau « modéré » et, dans le cas des industries extractives, jusqu’au niveau « élevé »[[12]](#footnote-13). Le niveau de risque détermine le niveau d’assurance qualité auquel le partenariat sera soumis, ainsi que l’instance décisionnaire qui actera ou non la poursuite du partenariat.

**TABLEAU 2 : Les secteurs à haut risque**

|  |
| --- |
| **Pétrole et gaz[[13]](#footnote-14)**  Extraction de pétrole et de gaz (y compris les sables bitumineux) ; fabrication de produits pétroliers raffinés ; transport par l’intermédiaire de pipelines |
| **Extraction de métaux et exploitation minière[[14]](#footnote-15)**  Exploitation minière (charbon, diamants et autres pierres précieuses et semi-précieuses, métaux, uranium, etc.) ; fabrication de produits sidérurgiques de base, d’acier, de métaux non ferreux et de métaux précieux ; moulage des métaux ; traitement et revêtement des métaux ; exploitation de carrières |
| **Services d’utilité publique[[15]](#footnote-16)**  Production d’électricité à partir de grands barrages, de centrales nucléaires, de centrales à combustibles fossiles (par exemple, gaz et charbon) ; transmission et distribution d’électricité ; collecte, traitement et distribution de l’eau ; évacuation des eaux usées ; traitement et élimination des déchets ; récupération des matériaux (recyclage) |
| **Grandes infrastructures**  Construction de bâtiments, de routes, de rails, projets de génie civil ; construction ou modernisation de grands barrages, de centrales nucléaires ou de pipelines |
| **Agriculture et pêche**  Activités de culture, notamment d’huile de palme et d’autres grandes monocultures (par exemple, les cultures énergétiques pour la fabrication de biocarburants) ; élevage, pêche ; aquaculture |
| **Bois, pâtes et papiers**  Production de bois ; exploitation forestière ; sciage et rabotage du bois ; production de pâtes et papiers |
| **Alcool**  Producteurs, grossistes et importateurs dont les activités concernent exclusivement les boissons alcoolisées ou dont les recettes sont principalement issues du commerce de boissons alcoolisées. L’« industrie de l’alcool » comprend également les associations et autres entités chargées de représenter ces différents acteurs ou financées en grande partie par eux, ainsi que les lobbyistes du secteur. |
| **Produits chimiques**  Fabrication de produits chimiques de base, de produits pharmaceutiques, pétrochimiques, agrochimiques, de pesticides, d’engrais, de plastiques, de peintures, de vernis, de revêtements, de détergents et de produits d’hygiène. |
| **Vêtements, jouets et appareils électroniques à destination du grand public** (les risques concernent principalement la chaîne d’approvisionnement) |
| **Restauration rapide, boissons riches en sucre et sodas** |

## Évaluation de la diligence raisonnable – controverses

Outre l’étude des critères d’exclusion et du secteur d’activité, il est essentiel que l’analyse des risques s’intéresse aux performances du partenaire potentiel en matière de questions d’environnement, de société et de gouvernance (ESG), de manière à identifier les éventuels sujets de controverses substantielles dont l’entité concernée pourrait faire l’objet. Les données relatives aux sujets de controverses permettront également de déterminer le niveau de risque, le niveau d’assurance qualité auquel le partenariat sera soumis, ainsi que l’instance décisionnaire qui actera ou non la poursuite du partenariat. Le tableau 3 présente les différents sujets de controverse possibles.

**TABLEAU 3 : Sujets de controverse possibles**

|  |  |
| --- | --- |
| **Domaines**  **d’évaluation** | **Exemples de sujets de controverse possibles (notamment l’existence ou l’absence de systèmes d’orientation/de gestion)** |
| Exercice responsable du leadership | * Bonne situation financière * Engagement général en faveur de la durabilité (participation au Pacte mondial des Nations Unies, obtention de certifications en matière de durabilité, présence dans les indices de durabilité, etc.) * Image de marque positive * Position de leader sur le marché * Antécédents de mobilisation en faveur du développement et de la participation communautaire |
| Droits humains | * Activités commerciales de l’entité n’ayant pas d’impact négatif sur le respect des droits humains * Complicité avec des violations des droits humains, y compris au niveau des chaînes d’approvisionnement * Le cas échéant, respect des droits des populations autochtones * Respect des droits et égalité des chances pour l’ensemble des employés, quelle que soit leur origine ethnique, leur couleur de peau, leur âge, leur genre, leur orientation sexuelle, leur religion ou leur situation matrimoniale * Enjeux relatifs à la santé et à la sécurité au travail |
| Travail | * Discriminations sur le lieu de travail[[16]](#footnote-17) * Liberté d’association et droit à la négociation collective * Santé et sécurité au travail * Conditions de travail |
| Communautés | * Santé et sécurité communautaires * Impact du partenaire potentiel sur les moyens de subsistance * Participation aux activités locales * Discrimination sociale |
| Environnement | * Pollution (y compris les activités contribuant aux changements climatiques) * Impact sur les écosystèmes et les paysages * Exploitation excessive des ressources * Gestion des déchets * Maltraitance animale |
| Gouvernance | * Corruption * Fraude * Fraude fiscale * Flux financiers illégaux, y compris le blanchiment d’argent et le financement du terrorisme |
| Produits | * Sécurité des produits * Produits ou services controversés * Commercialisation de substituts du lait maternel en violation du Code international de commercialisation des substituts du lait maternel de l’OMS[[17]](#footnote-18). |
| Propriété ou gestion | * Sujets de controverses liées aux propriétaires ou aux gestionnaires du partenaire potentiel |

# Procédure de diligence raisonnable

## Dans quelles circonstances enclencher une procédure de diligence raisonnable ?

Le PNUD s’est engagé à se montrer proactif dans la conclusion de partenariats avec des entités privées susceptibles de contribuer à son action et de faire avancer ses priorités en matière de développement. Cet engagement suppose d’identifier et de présenter les différentes possibilités de collaboration avec le secteur privé et, sur cette base, de trouver les partenaires privés les plus adaptés.

Il convient notamment de s’assurer que les activités des partenaires potentiels sont efficaces et compatibles avec l’appétit pour le risque du PNUD. Dans le cadre du processus de collaboration, la procédure de diligence raisonnable doit démarrer le plus tôt possible et, tant que les informations relatives aux critères d’exclusion, aux risques sectoriels et aux sujets de controverse possibles n’ont pas été analysées, cette collaboration doit être réduite au strict minimum.

Afin de garantir la transparence et de ne pas décevoir les attentes des partenaires potentiels, il est important que ces derniers soient clairement informés, dès le début des discussions, de la procédure de diligence raisonnable à laquelle le PNUD soumet l’ensemble de ses partenaires privés et de la nécessité de mener cette procédure à son terme avant de conclure un accord quelconque.

## Les différents processus de diligence raisonnable

On distingue trois processus de diligence raisonnable : sommaire, standard et renforcé. Le choix du processus repose sur deux critères : le type d’accord juridique et le type d’entité privée concernés, comme indiqué dans le tableau 4 ci-dessous.

**TABLEAU 4 : Identifier le processus de diligence raisonnable à mettre en œuvre**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Type d’accord juridique** | **Type d’entité** | | |
| **Associations, coalitions et alliances interentreprises** | **Instituts de recherche à but lucratif** | **Fondations d’entreprise/ Entreprises à but lucratif et commercial, quelle que soit leur taille/entreprises publiques** |
| **Accord non financier\*** | Sommaire | Sommaire | Renforcé |
| **Accord financier ≤ 150 000 dollars des États-Unis** | Sommaire | Sommaire | Renforcé |
| **Accord financier > 150 000 dollars des États-Unis** | Standard | Standard | Renforcé |

Le processus de diligence raisonnable détermine les sections de l’outil d’évaluation des risques qui seront prises en compte, comme indiqué dans le tableau 5.

**TABLEAU 5 : Utilisation de l’outil d’évaluation des risques en fonction du processus de diligence raisonnable choisi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Sections de l’outil d’évaluation des risques** | **Sommaire** | **Standard** | **Renforcé** |
| **1 – Recueillir des informations, notamment sur les secteurs à haut risque** | Oui | Oui | Oui |
| **2 – Critères d’exclusion** | Oui | Oui | Oui |
| **3 – Sujets de controverse** | Oui | Oui | Oui |
| **4(a) – Engagements pris en matière d’ESG** | Non | Oui ou non[[18]](#footnote-19) | Oui |
| **4(b) – Risques et avantages liés au partenariat** | Non | Oui ou non[[19]](#footnote-20) | Oui |

## Qui met en œuvre le processus de diligence raisonnable ?

Pour soumettre un partenaire privé potentiel à une procédure de diligence raisonnable, il convient de respecter l’ensemble du processus et des étapes présentées dans la figure 1 ci-dessous, et d’utiliser l’outil d’évaluation des risques liés aux partenaires du secteur privé, mis au point par le PNUD. L’outil d’évaluation des risques et les lignes directrices correspondantes offrent des informations plus détaillées concernant la procédure à suivre.

Il appartient au gestionnaire de programme/portefuille/au chef de projet de l’unité Initatrice du partenariat de mettre en œuvre l’outil d’évaluation des risques.

Lorsqu’un partenaire potentiel a déjà été soumis à une procédure de vérification par un autre organisme des Nations Unies au cours des deux années précédentes, le PNUD pourra s’appuyer sur les résultats de cette évaluation et se contenter de mesures de diligence raisonnable complémentaires, portant sur des critères non traités.

L’un des dispositifs d’assurance qualité décrits dans la section 4.5 ci-dessous pourra se charger de formuler des lignes directrices relatives à la procédure de diligence raisonnable.

## Niveaux de risque

Une fois menée à bien, la procédure de diligence raisonnable permettra d’identifier le niveau de risque associé au partenaire potentiel. Ce niveau de risque déterminera à son tour le niveau d’assurance qualité à laquelle le respect du principe de diligence raisonnable sera soumise, ainsi que l’instance décisionnaire qui actera ou non la poursuite du partenariat. La présente politique distingue quatre niveaux de risque, alignés sur la politique du PNUD en matière de gestion du risque institutionnel :

1. **Risque élevé :** la collaboration avec les secteurs économiques ou les pratiques commerciales concernées sont incompatibles avec la vision, la mission et les valeurs du PNUD, ou les entités privées du secteur affichent des valeurs contraires aux résolutions des Nations Unies ou sont présentes sur les listes d’inéligibilité des Nations Unies. Ce niveau de risque correspond à l’identification avérée de participation directe à des activités correspondant aux critères d’exclusion ou relevant des industries extractives[[20]](#footnote-21).
2. **Risque significatif :** aucun élément de preuve ne permet d’affirmer que les entités privées concernées participent ***directement*** à des activités correspondant aux critères d’exclusion, mais il est avéré qu’elles sont sujettes à controverse et/ou participent à des activités relevant d’un secteur à haut risque.
3. **Risque modéré :** aucun élément de preuve ne permet d’affirmer que les entités privées concernées participent (directement ou indirectement) à des activités correspondant aux critères d’exclusion ou qu’elles sont sujettes à des controverses substantielles, mais il est avéré qu’elles entretiennent des liens avec un secteur à haut risque.
4. **Risque faible :** aucun élément de preuve ne permet d’affirmer que les partenaires potentiels participent à une quelconque activité correspondant aux critères d’exclusion, qu’elles sont sujettes à controverse ou qu’elles entretiennent des liens avec un secteur à haut risque.

## Conseils et processus d’assurance qualité relatifs à la procédure de diligence raisonnable

Afin de s’assurer que la procédure de diligence raisonnable est menée de manière systématique et satisfaisante, et que le risque d’aboutir à un partenariat inadéquat demeure conforme à la déclaration d’appétit pour le risque du PNUD, l’organisation soumet l’ensemble de la procédure à un dispositif d’assurance qualité dédié. La mise en œuvre de ce dispositif répond aux exigences du modèle des « trois lignes de défense » adopté par le PNUD. Selon ce modèle, la deuxième ligne de défense remplit des fonctions internes d’appui et de supervision techniques, de manière à garantir la bonne application de la politique de diligence raisonnable du secteur privé et de l’outil d’évaluation des risques.

Le processus d’évaluation de la deuxième ligne répond à deux objectifs :

* Veiller au bon déroulement de la procédure de diligence raisonnable, notamment l’utilisation de l’outil d’évaluation des risques à des fins de collecte d’informations et de documentation
* Éclairer les décideurs à travers l’évaluation des risques et des avantages préalablement identifiés, et l’analyse de la pertinence des données recueillies par l’intermédiaire de l’outil d’évaluation des risques[[21]](#footnote-22).

Le tableau 6 indique quels sont les acteurs responsables de ce processus de conseil et d’assurance qualité – leur identité dépend des niveaux de risque présentés dans la section 4.4. Des coordonnateurs et des comités dédiés à ces activités de conseil sont présents au niveau des bureaux de pays, des bureaux régionaux et du siège.

**TABLEAU 6 : Répartition des responsabilités en matière de conseil et d’assurance qualité**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Unité Initiatrice du partenariat** | **Responsables de l’assurance qualité/des conseils en matière de gestion des risques, en fonction du niveau de risque[[22]](#footnote-23)** | | |
| **Risque faible** | **Risque modéré à significatif** | **Risque élevé** |
| **Assurance qualité/conseils en matière de gestion des risques au niveau du bureau de pays** | Coordonnateur de la diligence raisonnable du secteur privé au niveau du bureau de pays | Comité sur la diligence raisonnable du secteur privé au niveau du bureau de pays | Comité régional sur la diligence raisonnable du secteur privé |
| **Assurance qualité/conseils en matière de gestion des risques au niveau du bureau régional** | Coordonnateur de la diligence raisonnable du secteur privé au niveau du bureau régional | Comité régional sur la diligence raisonnable du secteur privé | Comité inter bureaux sur la diligence raisonnable du secteur privé au niveau du siège |
| **Assurance qualité/conseils en matière de gestion des risques au niveau du bureau central** | Coordonnateur de la diligence raisonnable du secteur privé au niveau des bureaux centraux | Comité interbureaux sur la diligence raisonnable du secteur privé au niveau du siège | Comité interbureaux sur la diligence raisonnable du secteur privé au niveau du siège |

## La prise de décision

La décision relative à la poursuite d’une collaboration avec un partenaire sera prise à l’issue de la procédure de diligence raisonnable et, si nécessaire, d’une analyse des risques et des avantages associés au partenariat concerné. L’analyse des risques et des avantages permet de vérifier que l’équilibre entre les risques et les avantages attendus demeure conforme à la tolérance au risque du PNUD. De manière générale, lorsqu’un partenariat présente des avantages qui l’emportent largement sur les risques, le PNUD peut choisir d’accroître sa tolérance au risque.

Il est essentiel d’opérer une distinction nette entre, d’une part, le personnel directement impliqué dans l’établissement d’une relation de partenariat et dans la formulation d’une recommandation relative à une éventuelle collaboration, et d’autre part, le personnel responsable de la décision finale. De même que pour les responsabilités en matière d’assurance qualité, il importe que le choix de l’instance décisionnaire soit aligné sur le niveau de risque et conforme à la politique de gestion du risque institutionnel.

Le tableau 7 indique les différents acteurs responsables de la prise de décision au sein de l’organisme, en fonction du niveau de risque identifié.

**TABLEAU 7 : Répartition des responsabilités en matière de prise de décision**

| **Niveau de risque** | **Présentation du niveau de risque** | **Instance décisionnaire** | **Remarques explicatives** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Risque faible** | Aucun élément de preuve ne permet d’affirmer que les partenaires potentiels participent à une quelconque activité correspondant aux critères d’exclusion, qu’elles sont sujettes à controverse ou qu’elles entretiennent des liens avec un secteur à haut risque | Représentant résident au niveau national  Directeurs de bureau aux niveaux régional et global | La décision est prise au niveau de l’unité Initatrice du partenariat |
| **Risque modéré** | Aucun élément de preuve ne permet d’affirmer que les partenaires potentiels participent (directement ou indirectement) à des activités correspondant aux critères d’exclusion ou qu’elles sont sujettes à controverse, mais il est avéré qu’ils entretiennent des liens avec un secteur à haut risque. | Directeurs de bureau aux niveaux national, régional et global | Lorsque le projet de partenariat est initié au niveau d’un bureau de pays et que le partenaire potentiel exerce des activités relevant d’un secteur à haut risque, la décision est confiée au directeur du bureau régional concerné. Dans tous les cas, les résultats de l’outil d’évaluation des risques sont communiqués au comité des risques pour information. |
| **Risque significatif** | Aucun élément de preuve ne permet d’affirmer que les partenaires potentiels participent directement à des activités correspondant aux critères d’exclusion, mais il est avéré qu’ils sont sujets à controverse et/ou participent à des activités relevant d’un secteur à haut risque. | Directeurs de bureau | Lorsque le projet de partenariat est initié au niveau d’un bureau de pays et que le partenaire potentiel exerce des activités relevant d’un secteur à haut risque, la décision est confiée au directeur du bureau régional concerné. Dans tous les cas, les résultats de l’outil d’évaluation des risques sont communiqués au comité des risques pour information. |
| **Risque élevé** | Les partenaires potentiels participent à des activités correspondant aux critères d’exclusion ou il existe des preuves directes de leur participation à des activités relevant des industries extractives[[23]](#footnote-24). | Comité des risques institutionnels | Dans tous les cas de participation directe à des activités correspondant aux critères d’exclusion et/ou relevant des industries extractives[[24]](#footnote-25). |

Dans le cas d’un partenariat avec une entité privée directement impliquée dans des activités correspondant aux critères d’exclusion et/ou relevant des industries extractives, la décision est systématiquement confiée au comité des risques institutionnels. Lorsque le partenaire potentiel exerce des activités relevant d’un secteur à haut risque (voir la liste des secteurs à haut risque p. 6, à l’exception des industries extractives), le comité des risques institutionnels est systématiquement informé du projet de partenariat.

Tous les partenaires potentiels devront fournir une [auto-certification de lutte contre le blanchiment d’argent et le financement du terrorisme](https://popp.undp.org/node/20606) (en anglais), en vertu de laquelle chaque entité attestera : que les informations fournies sont exhaustives et exactes ; qu’elle ne fait l’objet d’aucune sanction ; qu’elle est prête à se conformer aux lois et réglementations en vigueur en matière de lutte contre le blanchiment d’argent et le financement du terrorisme ; qu’elle s’engage à informer le PNUD dans les meilleurs délais en cas de violation des termes de la certification.

## Suivi des partenariats, gestion des risques et établissement de rapports

La fréquence du suivi des partenariats est également déterminée par le niveau de risque. L’unité Initatrice du partenariat/le responsable des partenariats procède à un suivi en fonction des critères suivants :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fréquence du suivi en fonction du niveau de risque** | **Risque faible** | **Risque modéré à significatif** | **Risque élevé** |
| **Fréquence** | **Annuelle** | **Semestrielle** | **Trimestrielle** |

## Processus de vérification ponctuelle de la diligence raisonnable

Tous les deux ans, les procédures de diligence raisonnable sont soumises à des vérifications ponctuelles, dans le cadre de la « troisième ligne de maîtrise » du PNUD. Ces vérifications permettront de confirmer que le processus de diligence raisonnable a été mené dans le respect de la politique et des lignes directrices correspondantes, et que les mécanismes d’évaluation et de traitement des risques liés au partenaire font l’objet d’un suivi opérationnel. Lorsque la procédure de diligence raisonnable est mise en œuvre par un bureau de pays, le bureau régional correspondant est responsable du processus de vérification ponctuelle. Le groupe sur l’efficacité de BPPS procédera également à une évaluation indépendante destinée à s’assurer que les bureaux régionaux et centraux respectent la politique de diligence raisonnable.

## Situations de crise

Dans les situations de crise, le comité des crises ou le Directeur de Bureau concerné peut être responsable de l’assurance qualité relative à la procédure de diligence raisonnable, et de la prise de décision concernant la poursuite des partenariats avec les entités du secteur privé. Les exigences en matière de suivi restent les mêmes qu’en temps normal.

**FIGURE 1 : Politique de diligence raisonnable du PNUD**

[Cette figure sera mise au point et ajoutée au présent document en temps voulu]

# Annexe 1 : Les principes directeurs et les différents types de partenariats avec le secteur privé

## Définition d’un partenariat

Le PNUD définit le partenariat comme « un accord ou dispositif volontaire de collaboration entre le PNUD et le secteur privé, et d’autres entités le cas échéant, qui décident d’œuvrer ensemble à la réalisation d’un objectif commun ou d’entreprendre une activité spécifique, de partager les risques et leurs responsabilités, ressources et avantages respectifs. Rien dans un tel partenariat ne doit être considéré comme faisant d’une partie un agent de l’autre partie ou créant un partenariat juridique ou une entreprise commune entre les parties. Aucune des parties n’a le pouvoir de contraindre l’autre partie à une orientation spécifique sans son consentement, de passer un contrat au nom de l’autre partie ou de faire assumer une responsabilité à l’autre partie de quelque manière que ce soit »[[25]](#footnote-26).

## Principes directeurs en matière de partenariats

Quelle que soit la nature de la collaboration ou du partenariat envisagé entre le PNUD et le secteur privé (voir les différents types de collaboration présentés dans l’annexe 1), les principes ci-dessous doivent s’appliquer.

**TABLEAU 1 : Principes directeurs en matière de partenariats**

| **Principes** | **Description** |
| --- | --- |
| **Faire progresser les objectifs du PNUD** | Le choix des partenaires doit être axé sur la réalisation des objectifs du PNUD, sans pour autant nier la nécessité, pour l’ensemble des parties concernées, de trouver des avantages à une éventuelle collaboration. Il convient de définir clairement l’objectif du partenariat, ainsi que sa valeur ajoutée (complémentarité des parties concernées) au regard des priorités stratégiques du PNUD.  Dans sa collaboration avec le secteur privé, le PNUD s’efforce de privilégier les domaines de coopération qui revêtent une importance immédiate ou significative au regard des intérêts fondamentaux des partenaires privés. Il entend ainsi favoriser les partenariats durables et optimiser leurs retombées en matière de développement. |
| **Conserver l’intégrité, l’indépendance et l’impartialité de l’organisme** | Les partenariats avec le secteur privé doivent permettre au PNUD de conserver son intégrité, son indépendance et son impartialité. |
| **Garantir la transparence** | En tant qu’organisme public, le PNUD doit veiller à ce que sa coopération avec le secteur privé demeure transparente et que le grand public ait accès à des informations concernant l’objectif et la portée de ce type de collaboration. Pour cela, il convient notamment de mettre en place des structures de gouvernance responsables et transparentes, ainsi que des cibles mesurables et un cadre de suivi et d’examen solide. Toutes les informations pertinentes au sujet des partenariats doivent être accessibles sur le site Internet du PNUD. |
| **Non-exclusivité et avantages indus** | Afin d’éviter tout effet indésirable, tel que des distorsions de marché ou l’exclusion d’autres acteurs économiques, le PNUD n’accorde jamais d’exclusivité, d’avantage indu ou de caution implicite aux organisations, aux produits ou aux services du secteur privé. Chaque entité privée a la possibilité, au même titre que les autres, de proposer au PNUD un accord de partenariat, de même que le PNUD peut coopérer avec le partenaire privé de son choix, même si celui-ci est en concurrence avec un autre partenaire de l’organisme. |
| **Rapport coût-efficacité** | Il convient de veiller à ce que les partenariats ne fassent pas peser une charge administrative et financière excessive sur le PNUD et sur les partenaires potentiels, c’est-à-dire à ce qu’elles soient, en principe, réparties équitablement entre les différentes parties. |
| **Répartition claire des rôles et des responsabilités, et partage des risques et des avantages** | Quelle que soit la nature de la collaboration envisagée par le PNUD avec une entité du secteur privé, il est essentiel de définir clairement les avantages attendus par chacune des deux parties et de se mettre d’accord sur un partage des risques.  Lorsqu’un partenariat a des conséquences financières pour le PNUD, un accord écrit et officiel doit être signé entre l’organisme et le partenaire privé concerné.  Afin de garantir une gestion saine du partenariat, les rôles et responsabilités doivent être clairement définis et répartis entre les partenaires. Cette définition et cette répartition seront intégrées à l’accord de partenariat. |

## Types de collaboration

Le PNUD reconnaît la nécessité de mettre en place de nouvelles modalités de collaboration avec le secteur privé et encourage la conclusion d’accords de partenariat innovants et adaptatifs, conçus pour tirer parti des atouts du secteur privé au regard des objectifs de développement, et pour favoriser l’obtention de résultats efficaces et durables dans ce domaine.

Lorsqu’un partenariat entraîne des conséquences financières pour le PNUD, un accord écrit et officiel doit être signé entre le PNUD et le partenaire privé concerné.

Le tableau ci-dessous propose des exemples des différents types de collaboration possibles. Il convient de noter que certains partenariats sont susceptibles de correspondre à plusieurs types de collaboration à la fois.

L’annexe 2 propose des exemples plus détaillés de ces différents types de collaboration.

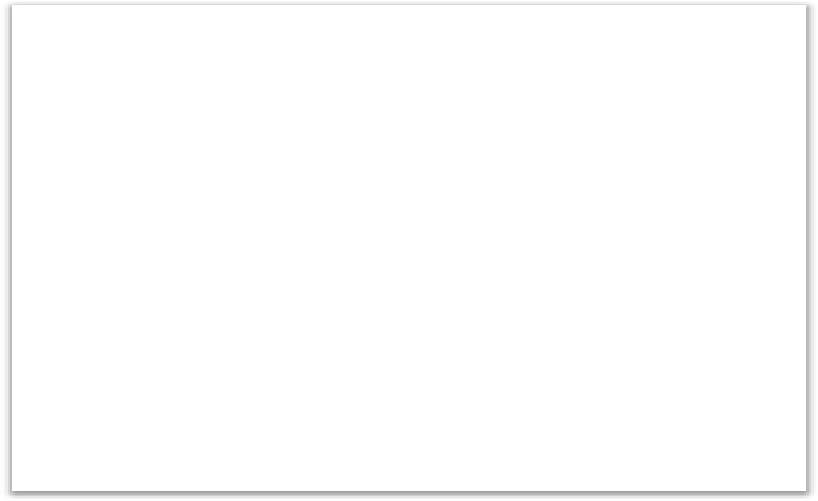
**TABLEAU 2 : Types de collaboration**

| **Type de partenaire** | **Objectif** | **Instruments du PNUD à faire signer au partenaire privé** |
| --- | --- | --- |
| Activités de plaidoyer et dialogue stratégique | Influencer le secteur privé et l’encourager à faire évoluer les activités commerciales en promouvant des approches plus responsables et plus durables. | * Mémorandum d’accord * Échange de lettres (à caractère financier ou non financier) |
| Mobilisation de ressources | Mobiliser les ressources financières et en nature du secteur privé au service des programmes, des portefeuilleset des projets du PNUD | * Accords de financement (montant égal ou supérieur à 100 000 dollars des États-Unis) * Accord à titre gracieux * Accord de contribution (accord à titre gracieux + accord de financement) * Accord de contribution financière limitée (moins de 100 000 dollars des États-Unis) * Échange de lettres (contribution de moins de 100 000 dollars des États-Unis) * Financement parallèle * Accord relatif aux services de développement * Accord de prêt non remboursable |
| Défis de l’innovation (concours avec remise de prix) | Les défis de l’innovation sont des concours avec remise de prix organisés par les différentes unités opérationnelles (bureaux de pays) pour favoriser l’émergence d’idées et de solutions innovantes, susceptibles de répondre aux problèmes de développement que les processus d’appels d’offre traditionnels ne sont pas en mesure de résoudre. | * Accord de mise en œuvre d’un défi de l’innovation |
| Activités principales au service d’un développement inclusif des marchés | Tirer profit des atouts liés aux activités principales du secteur privé (expertise, services, technologies, etc.) pour mettre en œuvre ou promouvoir des modèles économiques inclusifs. | * Mémorandum d’accord * Assistance technique * Accords de financement (montant égal ou supérieur à 100 000 dollars des États-Unis) * Accord à titre gracieux * Accord de contribution (accord à titre gracieux + accord de financement) * Accord de contribution financière limitée (moins de 100 000 dollars des États-Unis) * Échange de lettres (contribution de moins de 100 000 dollars des États-Unis) |
| Partenariats vecteurs de changements systémiques | Ces partenariats multipartites et pluridimensionnels visent à mettre à profit les principales compétences de chaque partenaire et sont conçus pour apporter une solution à grande échelle à un problème systémique donné. | * Mémorandum d’accord * Accords de partage des coûts * Déclaration d’intention |
| Partie responsable | Les paiements basés sur la performance désignent un type d’accord passé entre le PNUD et une partie responsable pour l’obtention d’un financement sur la base de résultats mesurables et vérifiés en matière de développement. Aucune avance de fonds n’est accordée et le paiement n’est enclenché qu’après vérification des résultats obtenus. Cette approche présente l’avantage d’inciter plus fortement les parties responsables à obtenir des résultats. | * Accord entre les parties responsables[[26]](#footnote-27) * Accord de paiement basé sur la performance |
| Financement participatif | Plateforme Classy | Aucun accord signé |

Pour en savoir plus, veuillez consulter l’annexe 2 : les différents types de collaboration avec le secteur privé.

# Annexe 2 : les différents types de collaboration avec le secteur privé

## Activités de plaidoyer et dialogue stratégique



**Étude de cas – activités de plaidoyer et le dialogue stratégique**

En Afrique, le PNUD a créé l’**Initiative africaine pour les marchés inclusifs (AFIM)**, qui favorise le dialogue et la collaboration entre les secteurs public et privé sur des enjeux prioritaires tels que les chaînes de valeur agroalimentaires. L’AFIM est une plateforme qui permet de coordonner les activités de croissance inclusives entre les Nations Unies, les gouvernements, les communautés économiques régionales et le secteur privé. À travers l’organisation d’ateliers et la mise en œuvre d’interventions ciblées, l’AFIM encourage le partage de connaissances, l’accès au financement et la diffusion de bonnes pratiques en matière de développement inclusif des marchés, tout en mettant l’accent sur la création d’opportunités à destination des populations à faible revenu et des groupes marginalisés.

En 2011, l’initiative a permis l’adoption de la [Déclaration](http://www.undp.org/content/dam/undp/library/corporate/Partnerships/Private%20Sector/JOHANNESBURG%20DECLARATION.pdf) [de Johannesburg](http://www.undp.org/content/dam/undp/library/corporate/Partnerships/Private%20Sector/JOHANNESBURG%20DECLARATION.pdf), première déclaration conjointe des secteurs privé et public relative à l’agrobusiness, à l’alimentation et à la nutrition.

À travers ses activités de **plaidoyer** et de **sensibilisation**, le PNUD s’efforce d’influencer le secteur privé en l’encourageant à adopter des approches plus durables et plus responsables, et à mettre au point des modèles économiques susceptibles de contribuer à la lutte contre la pauvreté.

Le PNUD reconnaît également le rôle que joue le secteur privé dans l’élaboration des politiques, la prise de décision et la collaboration avec les grands dirigeants en vue de créer de nouvelles opportunités et d’améliorer la vie des populations les plus pauvres à travers le monde.

Dans ce type de partenariat, le PNUD servira principalement de coordinateur et d’intermédiaire pour l’établissement d’un dialogue et de mécanismes de coopération public-privé.

À cette fin, le PNUD peut :

* + mettre en place des **discussions** et

des **plateformes collaboratives** public-privé qui permettront de stimuler l’émergence de solutions et d’investissements privés durables, et de renforcer la durabilité et l’inclusivité des marchés ;

* + soutenir la mise en œuvre de **campagnes ciblées**, visant à sensibiliser le grand public et consacrées à des enjeux spécifiques et cruciaux pour le développement humain durable, les ODD et le cadre d’action qui leur succédera après 2015 ;
  + conseiller les gouvernements de manière à favoriser l’adoption de **réglementations et de stratégies plus appropriées**, l’inclusion des ODD dans les plans nationaux de développement, la transparence et la prise en compte du secteur privé, à travers l’inclusion d’acteurs privés dans le dialogue social ;
  + jouer un rôle déterminant dans la **mise en œuvre de travaux de recherche pertinents** concernant le développement du secteur privé et la collaboration avec celui-ci, l’élaboration de rapports et d’outils pratiques aux échelles mondiale, régionale et nationale, la coordination des solutions, etc. ;
  + promouvoir la **constitution de réseaux** et le partage des connaissances aux niveaux local, régional et mondial.

## Mobilisation de ressources

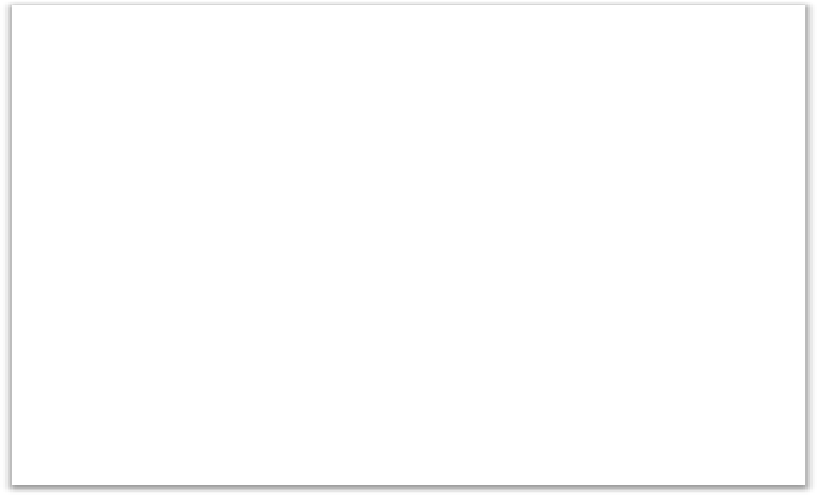
Ce type de partenariat vise à **mobiliser les ressources financières et en nature** du secteur privé au service des programmes, des portefeuille et des projets du PNUD, ainsi que des autres types de partenariats mentionnés dans la présente politique. Le secteur privé peut fournir les ressources suivantes :

* + **Ressources financières :** dons en espèces, financement ou cofinancement d’un projet/portefuillespécifique du PNUD.
  + **Contributions en nature :**

*Services fournis à titre gracieux*: le personnel d’une entité privée fait don de son temps et de son expertise professionnelle au service des projets, des portefeuilles et des programmes du PNUD.

*Produits fournis à titre gracieux*: une entité privée fait don de produits qui permettront de renforcer les projets/portefuille du PNUD en éliminant les coûts prévus pour leur utilisation.

Pour en savoir plus sur les critères à prendre en compte avant d’accepter une contribution à titre gracieux, veuillez consulter les POPP relatives au secteur privé.



**Étude de cas – mobilisation des ressources**

Lancé en 2006, le **projet « Chaque goutte compte »** est le fruit d’un partenariat initié par le PNUD avec la contribution financière de Coca-Cola, dans la région Europe et Communauté des États indépendants. L’initiative vise à renforcer l’accès à l’eau potable, à favoriser l’utilisation de technologies industrielles respectueuses de l’environnement et à promouvoir une gestion responsable des ressources en eau, à travers la mise en œuvre d’activités de communication et de sensibilisation.

L’objectif général du projet consiste à la fois à offrir un meilleur accès à l’eau potable aux communautés et à mettre en place des initiatives favorisant une utilisation durable des ressources en eau à des fins industrielles et domestiques.

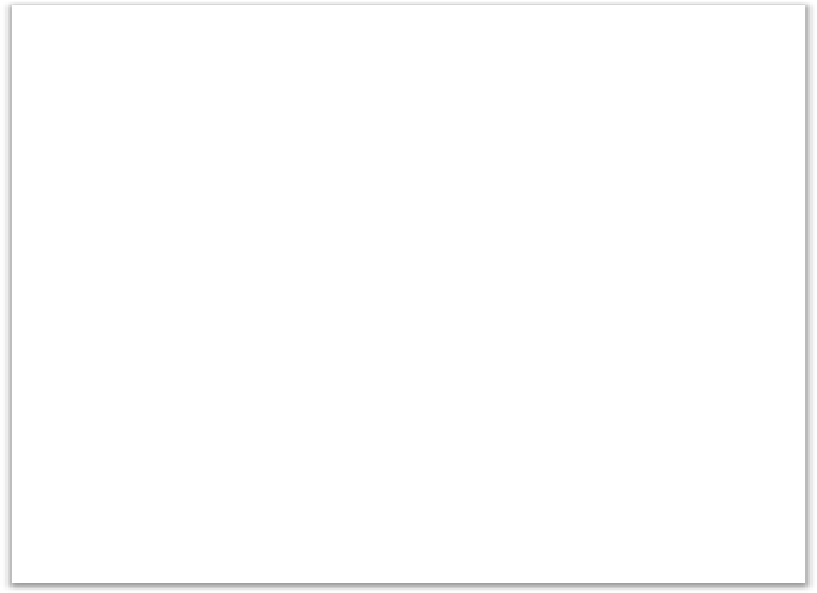
Il existe deux modèles de mobilisation des ressources du secteur privé : la philanthropie traditionnelle et la philanthropie sociale d’entreprise. Les modèles fondés sur la philanthropie traditionnelle se concentrent principalement sur l’obtention d’avantages sociaux et se soucient peu, voire pas du tout, de la question des profits, de la rentabilité financière et du lien avec les activités principales de l’entreprise concernée. Dans le cadre de la philanthropie sociale d’entreprise, au contraire, les entreprises donatrices choisissent des activités de charité (dons, programmes de bénévolat, etc.) ayant trait à un enjeu social ou à une cause qui sert leurs intérêts commerciaux. Il s’agit alors d’aligner les objectifs sociaux sur les objectifs économiques.

## Innovation

Les partenariats axés sur l’innovation s’efforcent de mettre au point et de déployer des **solutions innovantes** au service des objectifs du PNUD en matière de développement durable et inclusif. Dans le cadre d’un tel partenariat, les entreprises et autres acteurs concernés réfléchissent ensemble à des produits, à des services et à des processus innovants, en se concentrant notamment sur les populations pauvres, de manière à pouvoir fournir aux communautés les plus défavorisées des biens, des services et des modèles essentiels.

À travers ce type de partenariat, le PNUD s’efforce de coordonner les initiatives et de promouvoir la collaboration entre les principaux acteurs du secteur privé, du milieu universitaire et de la société civile, afin d’envisager et d’élaborer de nouvelles solutions pour autonomiser les populations défavorisées et surmonter les difficultés locales. Les produits, les services et les processus innovants mis au point dans le cadre de ces partenariats doivent répondre aux besoins des utilisateurs et s’adapter au contexte local. Ils doivent à la fois tirer parti des expériences passées, témoigner de leur capacité à améliorer les conditions de vie des populations défavorisées, créer un environnement plus favorable au changement et être viables et reproductibles à long terme.

Les produits et services innovants, axés sur l’aide aux populations défavorisées, sont non seulement capables d’aboutir à des solutions ingénieuses et à une amélioration de la qualité de vie, mais également de stimuler considérablement la croissance économique et l’emploi, de promouvoir les petits entrepreneurs, de renforcer les chaînes d’approvisionnement, etc. Par conséquent, pour renforcer l’innovation, ce type de partenariat peut intégrer des éléments relevant des activités de plaidoyer, des activités principales, de la mobilisation de ressources, etc.



**Étude de cas – innovation**

Depuis mars 2012, 5 000 ménages concernés par le tremblement de terre qui a frappé Haïti ont reçu des versements en espèces à travers le tout premier mécanisme de transfert d’argent par téléphonie mobile pour des projets de reconstruction.

**Cette initiative de transfert d’argent par téléphonie mobile**, conçue en partenariat avec le Gouvernement d’Haïti et Digicel, l’un des plus grands opérateurs de téléphonie mobile du pays, favorise l’inclusion financière en Haïti, où près des deux tiers de la population ont accès à un téléphone mobile, mais où seuls 10 % des habitants disposent d’un compte bancaire.

Les bénéficiaires de ce programme ont également la possibilité d’accéder à un compte courant sur leur téléphone mobile, une méthode qui permet à la fois de sécuriser le stockage de l’argent liquide, de réduire les frais de transaction, de renforcer la capacité d’épargne des utilisateurs et d’amener un plus grand nombre de personnes dans le secteur financier formel.

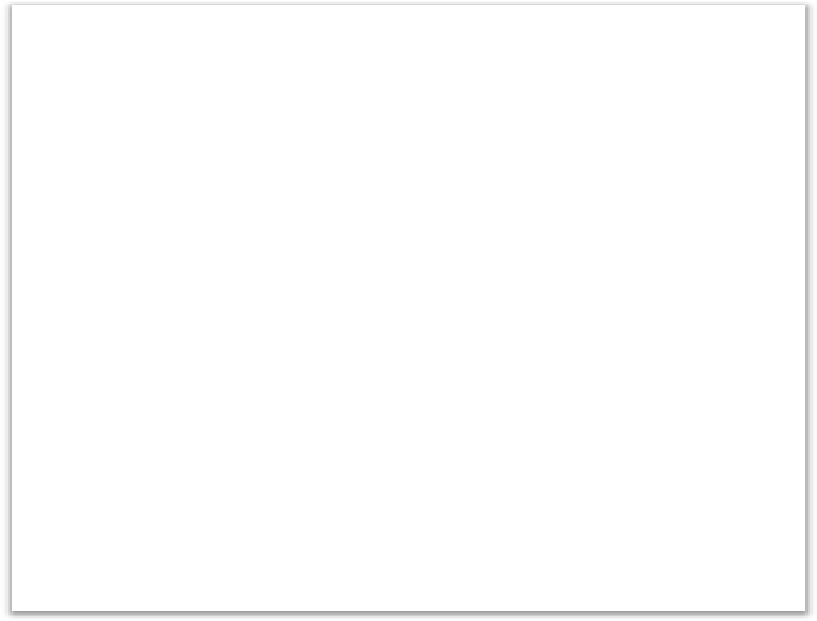
À cette fin, le PNUD peut :

* + **identifier les difficultés** auxquelles sont confrontées les communautés locales et qui entravent leur développement et l’amélioration de leur qualité de vie, et identifier et mettre en relation les principaux acteurs impliqués dans le processus de développement, tels que les communautés, les entreprises, les institutions techniques concernées, ou encore les groupes de la société civile ;
  + participer aux **communautés de la connaissance et de l’innovation (CCI[[27]](#footnote-28))** et les promouvoir. Le PNUD peut fixer des objectifs de recherche, renforcer le partage des données et améliorer le débat et l’accès réciproque à l’information ;
  + soutenir des **projets pilotes** en matière d’innovation, susceptibles d’être déployés à grande échelle sur les marchés et/ou de faire évoluer les politiques ;
  + soutenir la création de **« laboratoires d’innovation »**, c’est-à-dire de lieux physiques dédiés à la collaboration entre le secteur privé, le milieu universitaire et la société civile ;
  + favoriser la mise en place de **fonds de roulement** dédiés aux initiatives de recherche et développement.

## Activités principales au service d’un développement inclusif des marchés

Les opérations et les chaînes de valeur ayant trait aux activités principales d’une organisation sont susceptibles de créer de la valeur en favorisant la participation des populations pauvres et en leur offrant des avantages liés à leur rôle de producteurs et partenaires commerciaux au sein de la chaîne d’approvisionnement et de distribution, d’employés sur le lieu de travail et de consommateurs sur les marchés. Il s’agit ainsi de promouvoir des **modèles économiques inclusifs**, susceptibles de contribuer à un développement plus inclusif des marchés.

Les activités principales visent généralement l’amélioration de tous les niveaux ou de niveaux clés de la chaîne de valeur (par exemple, les producteurs), afin de renforcer les résultats obtenus en matière de développement et d’améliorer la gestion des questions environnementales, sociales et de gouvernance au sein des entreprises. Dans le cadre de ces partenariats, le PNUD passe un accord avec une ou plusieurs entreprises et d’autres acteurs du développement afin de mettre en œuvre des activités susceptibles de contribuer à l’adoption de modèles économiques plus inclusifs. Ces activités peuvent notamment consister à renforcer les capacités des PME et des producteurs locaux en matière d’approvisionnement, à améliorer la capacité des producteurs à se conformer aux normes sectorielles en vigueur, ou encore à transférer des connaissances et des compétences utiles pour une meilleure efficacité des processus de production.



**Étude de cas – les activités principales au service d’un développement inclusif des marchés**

Au Mexique, le **programme de développement des fournisseurs mis en œuvre par le PNUD** aide les petites et moyennes entreprises (PME) locales dont les activités relèvent de secteurs économiques présentant une importance nationale à accéder à des technologies innovantes et à une expertise, afin d’améliorer leur compétitivité, d’établir des liens avec les fournisseurs et de faire progresser la chaîne de valeur.

En quatre ans, cette initiative a permis de mettre en relation 461 PME avec 56 entreprises de premier plan. Le programme comprend un portail Internet sur lequel sont inscrites 4 200 entreprises. Les chaînes d’approvisionnement concernées ont connu une augmentation de leurs ventes de l’ordre de 15 % en moyenne et le secteur de l’agrobusiness (amarante) a connu la plus forte hausse du nombre d’emplois, avec une augmentation de 42 % du taux d’emploi.

Le PNUD a reproduit ce programme en El Salvador, en Colombie, au Honduras et en Afrique du Sud.

Ces modèles économiques plus inclusifs reposent sur l’évolution des politiques, sur la recherche et sur les activités de plaidoyer (partenariats en matière de plaidoyer et de dialogue stratégique). L’adoption de tels modèles nécessite la mise en place de partenariats avec d’autres organisations, capables de fournir des ressources financières et des compétences spécialisées (mobilisation de ressources).

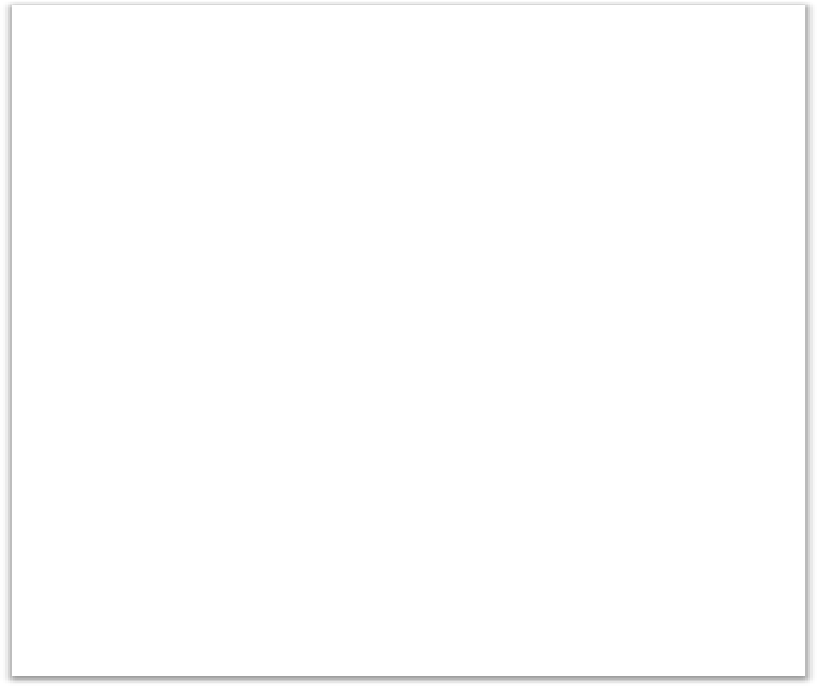
Dans le cadre de ces partenariats, le PNUD peut :

* + soutenir l’adoption de **modèles de production et de commerce responsables**, susceptibles de réduire l’impact environnemental des activités concernées tout en renforçant les avantages économiques et sociaux liés aux processus de production ;
  + soutenir la mise en œuvre de **programmes conjoints de renforcement des capacités**, susceptibles de renforcer les capacités en matière d’approvisionnement et d’aider les PME et les acteurs des marchés locaux à accéder à de nouveaux débouchés et à de nouvelles informations ;
  + favoriser l’**intégration des producteurs défavorisés et d’autres acteurs des marchés dans les principaux secteurs économiques et chaînes de valeur** des différentes zones géographiques, grâce à la mise en place de **plateformes** et de **réseaux** susceptibles de garantir l’établissement de liens commerciaux durables entre les groupes de fournisseurs locaux et les acheteurs potentiels ;
  + soutenir le développement et le déploiement de **produits** et de **services** utiles aux consommateurs défavorisés et à faible revenu ;
  + promouvoir l’**accès à des financements et à des fonds de roulement** pour les producteurs pauvres et d’autres acteurs du marché appartenant à des chaînes de valeur essentielles.

Le PNUD s’efforce de renforcer sa relation avec le secteur financier, afin de trouver de nouvelles modalités de financement du développement. Les dispositifs envisagés s’éloignent des approches traditionnelles non seulement en matière de mobilisation de ressources à des fins de développement, mais aussi en matière de dépenses. Dans cette perspective, le PNUD entend réfléchir à une meilleure utilisation des instruments financiers tels que les financements axés sur la performance, les crédits garantis, ou encore les obligations.

## Partenariats vecteurs de changements systémiques

Un partenariat vecteur de changements systémiques est une collaboration multipartite qui rebat totalement les cartes pour favoriser le bon fonctionnement des marchés. Les changements systémiques obtenus bénéficient à l’ensemble de la société, donnent naissance à un environnement plus favorable et aboutissent à l’établissement de normes mondiales. Cet impact systémique requiert les efforts conjugués d’un large éventail d’acteurs.



**Étude de cas – les partenariats vecteurs de changements systémiques**

Les Nations Unies sont à l’origine de l’initiative mondiale **Énergie durable pour tous**, qui vise à mobiliser tous les secteurs de la société pour atteindre, d’ici à 2030, les trois objectifs interdépendants suivants : parvenir à un accès universel aux services énergétiques modernes ; doubler le taux d’amélioration de l’**efficacité énergétique** à l’échelle mondiale ; **multiplier par deux la part des énergies renouvelables dans le bouquet énergétique mondial**.

**En étroite collaboration** avec la Banque mondiale, la société civile, les entreprises et d’autres organismes des Nations Unies, le PNUD assume des fonctions de chef de file à l’échelle nationale dans le cadre de cette campagne. Ses missions consistent notamment à sensibiliser l’opinion, à soutenir les comités nationaux de coordination et à accompagner les pays dans l’élaboration de plans d’action pour un accès universel à l’énergie.

L’accès universel aux services énergétiques modernes peut donner lieu à des changements profonds, notamment : l’éclairage dans les écoles, le bon fonctionnement des cliniques, l’installation de pompes pour l’approvisionnement en eau et l’assainissement, la purification de l’air intérieur, l’accélération de la transformation des aliments et la multiplication des activités génératrices de revenus.

Les partenariats vecteurs de changements systémiques ont la capacité à transformer la façon dont le PNUD, la société civile, les gouvernements et les autres parties prenantes interagissent avec les entreprises, de manière à garantir une réalisation rapide et durable des objectifs de développement. En outre, ce type de partenariat s’appuie sur les principales compétences des différents partenaires et est conçu pour un déploiement à grande échelle et un impact à long terme. Par conséquent, de tels partenariats sont capables de produire des résultats transformateurs à l’échelle de plusieurs secteurs et zones géographiques, et de contribuer à des objectifs à la fois publics et privés en faisant évoluer les politiques, la structure des marchés et/ou les normes sociales. Compte tenu de leur fort impact, les partenariats vecteurs de changements systémiques peuvent prendre appui sur des éléments qui ont déjà fait leurs preuves dans le cadre d’autres types de partenariats.

Un partenariat vecteur de changements systémiques se définit selon les critères suivants :

* + **Il doit résoudre ou contribuer à résoudre un problème systémique[[28]](#footnote-29)**. Un tel changement peut être le fruit d’une application efficace de règles existantes, de la mise en place de nouvelles règles, de la correction d’une défaillance du marché, d’une modification des normes comportementales ou d’une combinaison de ces différents processus.
  + **Il doit mobiliser un ensemble de parties prenantes adéquat.** Lorsqu’un partenariat entend apporter une solution à grande échelle à des problèmes systémiques, il doit faire appel à l’ensemble des parties prenantes concernées au sein du système des Nations Unies, du secteur privé, des services publics, du milieu universitaire et de la société civile, que ce soit en qualité de partenaire à part entière ou à des fins de conseil.
  + **Il doit tirer parti des compétences fondamentales de chaque partenaire**, qu’il s’agisse de la capacité à fédérer, de la mobilisation de ressources, de l’ancrage local, de l’expertise technique, du réseau de distribution, etc., de manière à traiter le problème systémique à tous les niveaux de la chaîne de valeur.
  + Un partenariat vecteur de changements systémiques doit **être capable de produire des résultats durables à grande échelle**. Les interventions concernées sont conçues pour transformer les dynamiques du marché et le comportement des consommateurs.

Bien que le déploiement et le développement des partenariats vecteurs de changements systémiques demeurent modestes, le PNUD peut favoriser l’obtention de tels changements à travers des actions telles que :

* + **le rassemblement des entreprises**, de la société civile et des gouvernements pour l’élaboration de solutions participatives aux problèmes systémiques ;
  + la promotion des initiatives vectrices de changements systémiques et l’**incitation des principaux acteurs** à rechercher de nouveaux partenaires ;
  + le soutien au **renforcement des cadres stratégiques et institutionnels**, en lien avec le thème ou le problème central du partenariat ;
  + l’appui aux **programmes de renforcement des capacités** et la coordination des transferts d’expertise et de technologies ;
  + la **mobilisation de fonds publics et privés** à des fins de transformation des marchés.

***Disclaimer:****This document was translated from English into French. In the event of any discrepancy between this translation and the original English document, the original English document shall prevail.*

***Attention:****En cas de divergence entre les textes français et anglais de cette politique, le texte anglais fait foi, sauf disposition expresse écrite contraire.*

1. [Décisions adoptées par le Conseil d’administration en 2020 (DP/2021/2)](https://undocs.org/Home/Mobile?FinalSymbol=DP%2F2021%2F2&Language=E&DeviceType=Desktop&LangRequested=False). [↑](#footnote-ref-2)
2. La politique reprend et complète les [lignes directrices du Secrétaire général sur la coopération entre les Nations Unies et le secteur privé](https://www.un.org/en/ethics/assets/pdfs/Guidelines-on-Cooperation-with-the-Business-Sector.pdf) (en anglais), et s’inscrit dans la continuité des **politiques et procédures relatives aux programmes et aux opérations (POPP)** en matière de partenariats avec le secteur privé. Avant d’envisager un partenariat de cette nature, le personnel du PNUD devra consulter la politique, ainsi que les [**POPP relatives au secteur privé**,](https://popp.undp.org/fr/page-de-politique-generale/partenariats-avec-le-secteur-prive) l’**outil d’évaluation des risques** et les **lignes directrices** correspondantes (2023). [↑](#footnote-ref-3)
3. Une fondation d’entreprise est un organisme indépendant de subventionnement entretenant des liens étroits avec l’entreprise qui la finance. Certaines entreprises préfèrent se doter de programmes directs de mécénat plutôt que de passer par une fondation ; d’autres combinent les deux modalités de financement. Parmi les exemples de fondations privées, on peut notamment citer la Fondation Coca-Cola et la Fondation Nike. [↑](#footnote-ref-4)
4. Il est tout à fait possible, par exemple, que le PNUD collabore avec une chambre de commerce qui compte parmi ses membres une entreprise appartenant à un secteur exclu de la politique de l’organisme en matière de partenariats. À l’inverse, si une chambre ou une association en tant que telle participe à la promotion d’un secteur exclu, le PNUD ne collaborera pas avec elle. [↑](#footnote-ref-5)
5. Dans le cas des entités privées relevant du Protocole de Montréal, de la Convention de Stockholm ou de la Convention de Minamata (sur les substances appauvrissant la couche d’ozone, les polluants organiques persistants et le mercure, respectivement), les initiatives et activités concernées **ne sont pas couvertes par cette politique**, mais font l’objet de lignes directrices propres. [↑](#footnote-ref-6)
6. Pour en savoir plus, veuillez consulter la [politique du PNUD en matière de lutte contre le blanchiment d’argent et le financement du terrorisme](https://popp.undp.org/fr/document/politique-du-pnud-en-matiere-de-lutte-contre-le-blanchiment-dargent-et-le-financement-du), ainsi que le [Guide opérationnel](https://popp.undp.org/node/4066) (en anglais) correspondant. [↑](#footnote-ref-7)
7. Les principes généraux adoptés pour évaluer les activités des filiales, des sociétés mères et des distributeurs, et déterminer les différents niveaux de tolérance s’inspirent essentiellement de l’approche de l’UNICEF. Pour en savoir plus, veuillez consulter les « lignes directrices et le manuel de l’UNICEF relatifs à la collaboration avec les entreprises » (2001, en anglais).  [↑](#footnote-ref-8)
8. Le partenaire potentiel n’est pas propriétaire du distributeur ou du fournisseur concerné. [↑](#footnote-ref-9)
9. Et non sur la liste des entités ne faisant plus l’objet de soupçons, conformément à la [politique du PNUD en matière de lutte contre le blanchiment d’argent et le financement du terrorisme](https://popp.undp.org/fr/document/politique-du-pnud-en-matiere-de-lutte-contre-le-blanchiment-dargent-et-le-financement-du), paragraphe 15. [↑](#footnote-ref-10)
10. La CITES (Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d’extinction) est un accord international entre États. Elle a pour but de veiller à ce que le commerce international des spécimens d’animaux et de plantes sauvages ne menace pas la survie des espèces auxquelles ils appartiennent. Pour en savoir plus, veuillez consulter la page suivante : <https://cites.org/fra>. [↑](#footnote-ref-11)
11. Dans certains cas exceptionnels, et conformément à l’[approche commune aux entités membres du Groupe des Nations Unies pour le développement durable en matière de diligence raisonnable dans le cadre des partenariats avec le secteur privé](https://unsdg.un.org/sites/default/files/2020-03/Annex-1-UNSDG-Common-Approach-to-Due-Diligence.pdf) (en anglais), les interactions avec des entreprises correspondant aux critères d’exclusion demeurent envisageables. Toutefois, cela ne concerne pas les entités dont les activités correspondent aux critères d’exclusion 1 et 5 (présence sur les listes du Conseil de sécurité des Nations Unies ou dont le cœur de métier consiste dans la fabrication ou la vente d’armes faisant l’objet d’une interdiction ou de sanctions en vertu des traités des Nations Unies).

    Une exception à cette règle demeure possible :   
    1) lorsque la collaboration est envisagée précisément pour remédier au motif d’exclusion (par exemple, une interaction visant à lutter contre les violations des droits humains et du droit du travail au niveau de la chaîne d’approvisionnement ou sur le lieu de travail) ;  
    2) de manière ponctuelle, lorsqu’il a été établi qu’une entité privée est la seule à disposer de solutions techniques incontournables, dont la mise en œuvre permettra de sauver des vies et/ou de faire face à une situation d’urgence. Cela peut notamment concerner les technologies indispensables à la livraison d’articles alimentaires ou de médicaments indisponibles sur le marché dans le cadre d’activités humanitaires. Il est également possible d’envisager des échanges ponctuels axés sur le transfert de connaissances ou de compétences, à condition que ces échanges ne prennent pas la forme d’une collaboration structurée et ne soient pas mis en avant comme le fruit d’un « partenariat », mais plutôt comme un dialogue ou une simple interaction.  
    Ce type d’entité ne doit pas donner lieu à des activités fondées sur le rapprochement des images de marque, sur des investissements conjoints, sur une collaboration directe et active en matière de financement ou sur la promotion de l’entité concernée auprès des marchés ou du grand public. [↑](#footnote-ref-12)
12. [Les industries extractives](https://undp.sharepoint.com/teams/RSCA/Know/extractives/Key%20Resources/A%20Practitioner%E2%80%99s%20Guide%20Web.pdf?CT=1681235115596&OR=ItemsView) (en anglais) désignent les activités fondées sur l’extraction des matières premières présentes dans le sol (pétrole, gaz ou ressources minérales, par exemple), leur transformation à des fins d’exportation, leur transport et leur consommation en tant qu’intrants de production et produits finis. Des discussions sont en cours au sujet de la collaboration du PNUD avec les industries extractives. La présente politique et les outils correspondants seront mis à jour de manière à refléter toute décision découlant de ces discussions. [↑](#footnote-ref-13)
13. Des discussions sont en cours au sujet de la collaboration du Groupe des Nations Unies pour le développement durable et du PNUD avec les industries extractives. La présente politique et les outils correspondants seront mis à jour de manière refléter les conséquences de ces discussions. [↑](#footnote-ref-14)
14. Ibid. [↑](#footnote-ref-15)
15. Ibid. [↑](#footnote-ref-16)
16. Cet aspect suppose notamment d’évaluer l’engagement du partenaire en faveur de l’égalité des genres, par exemple à travers la mise en place de politiques adaptées aux familles, l’équité salariale, ou encore le respect de l’équilibre entre vie privée et vie professionnelle. [↑](#footnote-ref-17)
17. Le Code international de commercialisation des substituts du lait maternel de l’OMS est disponible à l’adresse suivante : <https://www.who.int/fr/publications-detail/9241541601>. [↑](#footnote-ref-18)
18. Lorsque des **sujets de controverse** ou des **critères d’exclusion** sont identifiés, les sections de l’outil d’évaluation des risques relatives aux politiques en matière d’ESG et aux risques et avantages liés au partenariat doivent être appliquées. [↑](#footnote-ref-19)
19. Ibid. [↑](#footnote-ref-20)
20. [Les industries extractives](https://undp.sharepoint.com/teams/RSCA/Know/extractives/Key%20Resources/A%20Practitioner%E2%80%99s%20Guide%20Web.pdf?CT=1681235115596&OR=ItemsView) (en anglais) désignent les activités fondées sur l’extraction des matières premières présentes dans le sol (pétrole, gaz ou ressources minérales, par exemple), leur transformation à des fins d’exportation, leur transport et leur consommation en tant qu’intrants de production et produits finis. Des discussions sont en cours au sujet de la collaboration du PNUD avec les industries extractives. La présente politique et les outils correspondants seront mis à jour de manière à refléter les conséquences de ces discussions. [↑](#footnote-ref-21)
21. Pour en savoir plus, veuillez consulter l’outil d’évaluation des risques liés au secteur privé, mis au point par le PNUD. [↑](#footnote-ref-22)
22. Les résultats de l’outil d’évaluation des risques déterminent le niveau de risque associé à un partenariat donné. [↑](#footnote-ref-23)
23. Des discussions sont en cours au sujet de la collaboration du PNUD avec les industries extractives. La présente politique et les outils correspondants seront mis à jour de manière refléter les conséquences de ces discussions. [↑](#footnote-ref-24)
24. Ibid. [↑](#footnote-ref-25)
25. Définition inspirée des Directives pour la coopération entre les Nations Unies et le secteur privé, et de la résolution 62/211 de l’Assemblée générale des Nations Unies (2007). [↑](#footnote-ref-26)
26. Pour en savoir plus, veuillez consulter la [politique relative à la sélection des parties responsables et des bénéficiaires de subventions](https://popp.undp.org/fr/document/selectionner-les-parties-responsables-et-les-beneficiaires-de-subventions). [↑](#footnote-ref-27)
27. Une CCI est un partenariat fortement intégré, innovant et axé sur la recherche d’excellence, qui rassemble les secteurs de l’éducation, des technologies, de la recherche, des affaires et de l’entrepreneuriat afin de faire émerger des innovations et de nouveaux modèles d’innovation répondant aux principaux problèmes sociétaux. Les principaux acteurs concernés sont notamment les entreprises (y compris les petites et moyennes entreprises), les entrepreneurs, les organisations de recherche et de technologie, les institutions d’enseignement supérieur, les communautés d’investissement (investisseurs privés et capital de risque), les organismes de financement de la recherche, y compris les organisations caritatives et les fondations, ainsi que les autorités locales, régionales et nationales. [↑](#footnote-ref-28)
28. Les problèmes systémiques sont des défaillances fondamentales du marché ou de la gouvernance qui ne peuvent être corrigées que par la mise en œuvre d’une solution intégrée. La lutte contre la malnutrition, par exemple, nécessite la mise en place d’interventions ayant trait à la fois à l’alimentation, à l’assainissement, à l’éducation, etc. [↑](#footnote-ref-29)