

**HCR AFRIQUE AUSTRALE**  
**CONSULTATIONS AVEC LES ONG ET LES PARTIES PRENANTES MULTIPLES**  
10-11 SEPTEMBRE 2019  
**DOCUMENT DE DISCUSSION**

Date : 10 septembre 2019

Heure/ Salle : 15h30-17h30 / Nelson Mandela Foundation, Auditorium principal

Titre de la Session : Conversation –  
Opportunités de résilience et Opportunités du Secteur privé

Sommaire analytique :

Des études récentes de l'impact économique des réfugiés sur les communautés d'accueil présentent des preuves prometteuses que l'installation des réfugiés a des effets économiques positifs sur les communautés d'accueil. Avec l'arrivée des réfugiés, la demande de biens et de services augmente ; ce qui permet aux économies d'accueil de bénéficier d'une activité économique accrue, surtout lorsque les réfugiés sont soutenus par des transferts de fonds sans restriction provenant des organismes d'aide humanitaire ; ce qui leur permet de dépenser de l'argent dans leur communauté d'accueil immédiate. La disponibilité de la main-d'œuvre des réfugiés aide les économies locales à combler d'éventuelles lacunes sur leur marché du travail. Grâce à l'aide humanitaire, les programmes d'aide aux réfugiés génèrent des bénéfices de développement pour les communautés locales sous la forme de cliniques, d'écoles, de routes, de transports et d'agriculture. La présence d'acteurs humanitaires internationaux permet également de bénéficier de l'innovation, des technologies modernes et d'une efficacité accrue, comme on le voit souvent dans le secteur des services financiers, les énergies renouvelables et les télécommunications.

Les avantages économiques dues à la présence de réfugiés peuvent souvent être écartés par les préoccupations et la perception que les réfugiés sont un fardeau pour les pays d'accueil. Par conséquent, ces préoccupations se traduisent par des politiques gouvernementales strictes, des attitudes publiques négatives et la xénophobie. Si les efforts économiques en faveur des réfugiés ne s'accompagnent pas d'une réforme de politiques, des investissements du secteur privé, les attitudes économiques négatives et la xénophobie pourraient conduire à un isolement accru des réfugiés. En outre, les ressortissants des communautés d'accueil sont souvent confrontés aux mêmes difficultés que les réfugiés - pauvreté et chômage, par exemple - et les efforts ou contributions de résolution doivent donc inclure les réfugiés et les communautés d'accueil. Comment créer un environnement d'apprentissage, d'empathie et d'écoute pour les réfugiés et les communautés d'accueil dans tous les secteurs et sous tous les horizons, du niveau supranational au niveau local, du commerce local au commerce international. Les concepts d'identité et d'inclusion seront également explorés.

Afin d'éclairer l'engagement du secteur privé envers le Forum mondial pour les Réfugiés et de catalyser l'engagement des entreprises en faveur du Pacte mondial pour les Réfugiés (GCR), cette session permettra aux orateurs et aux participants de répondre à la fois aux questions simples de savoir pourquoi les acteurs humanitaires devraient établir des partenariats avec des entreprises privées, aux questions complexes de savoir comment les partenariats à valeur partagée peuvent réussir, ainsi qu'aux questions difficiles concernant la valeur ajoutée que peuvent apporter les ONG et le HCR en termes de partenariat avec des entreprises qui cherchent à résoudre les problèmes de réfugiés à travers des modèles économiques.

Il y a essentiellement quatre options pour les entreprises de s'engager auprès des réfugiés, soit directement, soit par l'intermédiaire d'organisations humanitaires :

- 1) vendre des produits ou des services à des réfugiés ou à des organisations humanitaires,
- 2) acheter des produits ou des services à des réfugiés,
- 3) employer des réfugiés directement ou indirectement par le biais de leur chaîne de valeur, ou
- 4) plaider pour un changement de politiques sur une question relative aux réfugiés qui correspond à leurs intérêts commerciaux. Le HCR et les ONG partenaires, dans le contexte du GCR, ont un rôle à jouer dans le but d'accroître l'engagement du secteur privé dans le contexte des réfugiés, par le biais ces quatre options, ainsi que pour faciliter le financement nécessaire.

Note conceptuelle :

Les acteurs humanitaires et de développement commencent de plus en plus à rechercher des partenariats avec des entreprises du secteur privé ; et ces partenariats vont au-delà des achats et des collectes de fonds traditionnels. Bien que l'on parle souvent de tels partenariats comme étant nécessaires pour mettre en œuvre l'approche globale de la communauté définie dans le Pacte mondial pour les réfugiés, il peut être difficile en pratique de faire fonctionner desdits partenariats, et surtout d'en assurer l'(auto-)viabilité tant financière que d'échelle. Fondamentalement, les entreprises peuvent s'engager auprès des réfugiés de quatre manières, par le biais de leurs activités, comme indiqué ci-dessous. Chacune des options préconisées présente des possibilités et des défis de partenariat pour les organisations humanitaires que la session cherchera à examiner en profondeur.

Vendre aux réfugiés

Les réfugiés sont des utilisateurs finaux ou des consommateurs de nombreux produits ou services divers, qu'ils leur soient fournis à titre d'aide en nature provenant d'acteurs humanitaires ou qu'ils les achètent eux-mêmes avec l'argent de rémunération ou l'argent reçu grâce à une assistance humanitaire en espèces. Tous les produits et de nombreux services que les réfugiés utilisent sont fabriqués par des entreprises et le HCR, à lui seul, achète pour plus d'un milliard de dollars de biens et services chaque année. La majorité de ceux-ci est distribuée aux réfugiés en tant qu'utilisateurs finaux. Les réfugiés qui utilisent de l'argent provenant d'une rémunération ou d'un don humanitaire en espèces consomment en outre pour plusieurs milliards de dollars de biens et de services produits par les entreprises. En tant que tels, les réfugiés - directement ou par l'intermédiaire d'agences d'aide humanitaire - représentent un marché pour les entreprises du secteur privé ; ce qui signifie que le HCR et d'autres acteurs humanitaires ont la possibilité de collaborer avec les entreprises pour faire en sorte que les réfugiés aient accès aux produits et services les plus pertinents et aux prix les plus abordables.

Acheter auprès des réfugiés

Les réfugiés peuvent parfois détenir certaines compétences ou avoir accès à certains actifs de production qui pourraient les habiliter à devenir des fournisseurs des entreprises. L'initiative MADE51 du HCR est un exemple de plate-forme de "partenariat public-privé" qui vise à permettre à un plus grand nombre d'artistes réfugiés de fournir leurs produits à des grossistes qui peuvent ensuite accéder aux marchés mondiaux des arts et métiers. Bien qu'elles présentent des défis importants, certaines plates-formes de travail numériques offrent également aux réfugiés la possibilité d'offrir des services numériques aux entreprises qui sous-traitent certaines tâches.

## L'Embauche des réfugiés

Le statut de réfugié d'une personne ne devrait pas influencer sur la décision de l'embaucher ou non, mais malheureusement, dans de nombreux pays, les entreprises hésitent à embaucher des réfugiés sur la base de préjugés légaux ou perçus. Heureusement, il existe un nombre croissant d'entreprises qui prennent des engagements publics pour accroître l'emploi de réfugiés.

Le statut de réfugié d'une personne ne devrait pas avoir un impact quelconque sur la décision d'embauche ou non mais, malheureusement, dans de nombreux pays, les entreprises hésitent à recruter des réfugiés sur la base de préjugés juridiques ou apparents. Heureusement que de plus en plus d'entreprises prennent des engagements publics pour accroître l'embauche des réfugiés.

## Plaidoyer en faveur des réfugiés

Toutes choses égales par ailleurs, les entreprises auront intérêt à ce que les réfugiés soient pleinement intégrés au marché du travail. Les entreprises qui ont des produits à vendre aux réfugiés seront également intéressées à avoir un accès sans entrave à ces clients potentiels et, à ce titre, elles auront intérêt à ce que les réfugiés puissent circuler librement et ne vivent pas dans des camps où l'accès est limité. Il est dans l'intérêt du secteur des services financiers d'être autorisé à ouvrir des comptes bancaires, par exemple.

Les entreprises, y compris par l'intermédiaire d'organisations commerciales membres telles que les fédérations d'employeurs, sont souvent le groupe d'intérêt spécial le plus influent dans un pays donné et, en tant que tel, elles devraient être bien placées pour piloter les changements de politiques au nom des réfugiés lorsque ces changements correspondent aux intérêts commerciaux. Les acteurs humanitaires ont certainement un rôle à jouer dans le dialogue avec les entreprises, ceci dans le but d'accroître le nombre d'entreprises qui s'engagent activement dans les débats sur les politiques relative aux réfugiés dans le monde.

## Objectifs de la Session

Le but de cette session est de rassembler des personnes clés de la communauté d'aide humanitaire qui dirigent des partenariats de " Valeur partagée " (sans collecte de fonds) avec des entreprises du secteur privé dans leurs organisations respectives dans le but d'atteindre les objectifs ci-après :

- Informer secteur privé sur les aspects de partenariat du Pacte mondial pour les Réfugiés.
- Partager les expériences entre organisations sur ce qui marche et ce qui ne marche pas en ce qui concerne les partenariats à valeur partagée avec les entreprises.
- Comment créer un environnement d'apprentissage, d'empathie et d'écoute pour les réfugiés et les communautés d'accueil de tous les secteurs et de tous les horizons, du niveau supranational au niveau local, du commerce local au commerce international.
- Souligner l'importance de la créativité et de l'innovation pour résoudre, de manière inclusive, les problèmes humanitaires et de développement en faisant appel à des partenaires nouveaux et variés.

- Partager les trousseaux d'outils et les lignes directrices élaborées par chaque organisation par rapport aux partenariats avec le secteur privé.
- S'informer mutuellement sur les activités en cours ou prévues dans divers secteurs (énergie, Wash, éducation, inclusion financière, moyens de subsistance, etc.) avec une participation significative du secteur privé.
- Identifier les avantages comparatifs en termes de rôles entre le HCR et les ONG pour faire progresser les partenariats du secteur privé à valeur partagée.
- Résultats escomptés de la session : Qu'aimeriez-vous réaliser comme objectifs avec cette session ? Quelles en seraient les actions de suivi ?]

La Session servira d'appel aux ONG humanitaires pour qu'elles intensifient leurs efforts de partenariat avec le secteur privé et, à ce titre, catalysent l'engagement du secteur privé en faveur du GRF et de l'application du GCR. Les résultats concrets incluront un engagement de suivi avec les ONG qui ont des partenariats intéressants et viables avec les entreprises, ainsi que l'exploration des engagements pris conjointement par les ONG et les entreprises en faveur du GRF.

- Méthodologie et chorégraphie [discussion en panel, travail en petits groupes et combinaisons de divers éléments].

La Session débutera par un appel à l'action lancé au GRF par le HCR et des présentations par la Banque mondiale, une ONG internationale, un entrepreneur réfugié et une entité du secteur privé.

Facilitateur - HCR

Modératrice - Mme Aryn Baker, Chef du Bureau Afrique/ Time Magazine

Intervenants :

M. Sello Hatang, Directeur General de la Fondation Nelson Mandela

M. Jos Verbeek, Représentant de la Banque mondiale et Directeur de l'OMC à Genève

M. Barend Petersen, Directeur exécutif & Président du Conseil, DeBeers/ Afrique du Sud

Mme Esther Juma, récemment diplômée, réfugiée et entrepreneure en production animale

Mme Lucie Hrabcova, Coordinatrice des bureaux extérieurs de Caritas/ République tchèque

(en Zambie)

HCR