

Développement de systèmes de marché : comment s'y prendre

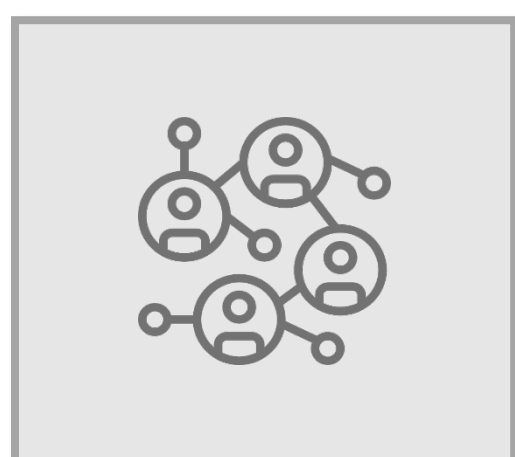
L'approche de développement des systèmes de marché (MSD par son acronyme en anglais) cherche à utiliser des principes et des cadres aidant à comprendre les causes sous-jacentes des défis auxquels font face les acteurs (« pourquoi? »), afin d'identifier les changements au niveau du système pour y répondre (« quoi ? ») et pour guider les interventions qui peuvent apporter un changement durable (« comment ? »). Cette note synthétise les composantes et les tactiques propres à l'approche. La note fait partie d'une série en trois parties sur les fondamentaux du MSD développée par le Canopy Lab avec le soutien de Mike Klassen, Samira Saif et Kelsey Bachenberg.

Quatre composantes du développement des systèmes de marché



Identifier les causes sous-jacentes

pour améliorer l'accès et/ou la performance des bénéficiaires cibles et atteindre la durabilité et la mise à l'échelle.



Mettre l'accent sur le changement des systèmes

à travers une analyse rigoureuse (mais non exhaustive) du fonctionnement des systèmes de marché.



Encourager un comportement inclusif

parmi les acteurs par le biais de stratégies mixtes qui renforcent les incitations, les ressources, les relations et la dynamique existants.



Adapter en continu

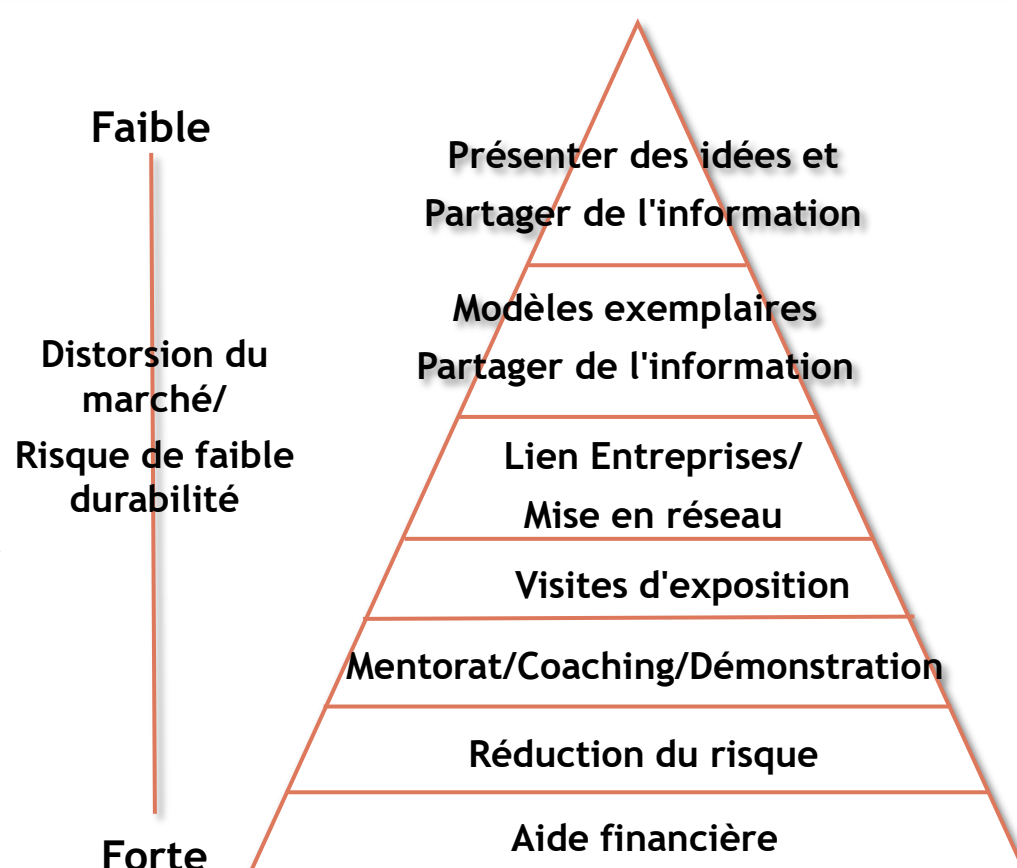
pendant la mise en œuvre, grâce aux informations fournies par un processus interactif de suivi et d'évaluation (gestion adaptative).

Stratégies pour le développement des systèmes de marché

Les programmes MSD sélectionnent des stratégies programmatiques qui peuvent fournir les résultats souhaités - changements systémiques - tout en minimisant le risque de non-durabilité et de distorsion du marché.

Un large éventail de stratégies peuvent être utilisées, et souvent ressemblent aux stratégies appliquées par des programmes suivant des approches traditionnelles. Ce qui les différencie est leur but, c'est-à-dire *Pourquoi* elles sont appliquées - autrement dit, la vision de changement systémique qu'elles visent à stimuler.

Une compréhension préliminaire de ce qui fonctionnera (quelles stratégies réussiront à inciter les changements de comportement souhaités) n'est pas possible, donc les programmes souvent adoptent une approche de portefeuille: ils appliquent une gamme de stratégies, suivent de près les indicateurs de changement dans la mise en œuvre, et adaptent leur programme en conséquence.



Source : Avez-vous essayé tout le reste ? Développé par Amir Allana