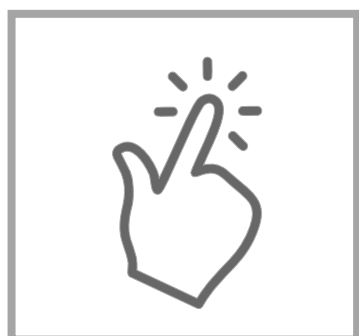


Développement des systèmes de marché : mythes courants

Les mythes abondent autour des programmes qui suivent l'approche de développement des systèmes de marché (MSD par son acronyme en anglais). Cette fiche démystifie cinq mythes courants et fournit des ressources aux professionnels qui souhaitent en savoir plus. Elle constitue la troisième partie de notre série sur les fondamentaux de MSD développée par le Canopy Lab avec le soutien de Mike Klassen, Samira Saif et Kelsey Bachenberg.



Mythe #1 : MSD n'est rien d'autre qu'une approche de facilitation.

L'objectif de l'approche MSD est de contribuer à un changement systémique. Un large éventail de tactiques peut être employé pour réaliser un changement systémique, parfois incluant la fourniture directe de services ou de biens. Certaines tactiques peuvent être pareilles sur un projet MSD comme sur un projet non-MSD (par exemple, des partenariats avec le secteur privé), la différence étant *Pourquoi* elles sont utilisées. [En savoir plus ici](#) [tous les liens sont en anglais].



Mythe #2 : MSD ne fonctionne pas sur certains marchés.

Il y a une idée fautive commune selon laquelle l'approche ne peut pas fonctionner dans certains secteurs du marché, par exemple, des marchés avec peu d'acteurs de marché, les marchés où la capacité ou l'organisation des pauvres est faible, ou ceux en proie à des conflits récurrents. En réalité, les programmes appliquent avec succès les principes MSD et de la pensée systémique sur un large éventail de contextes et de problèmes. Pour en savoir plus, cliquez [ici](#) et [ici](#).



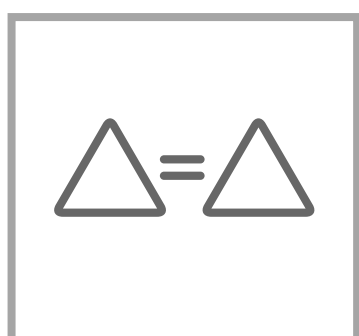
Mythe #3 : MSD ne peut pas cibler ou atteindre les groupes marginalisés ou vulnérables.

Étant donné que les activités de MSD ne travaillent souvent pas directement avec les bénéficiaires cibles, les programmes ne peuvent pas « choisir » les bénéficiaires comme le ferait une activité les ciblant de façon directe. Néanmoins, les activités MSD peuvent cibler efficacement des bénéficiaires (par exemple, les femmes, les jeunes, des groupes minoritaires) en planifiant intentionnellement l'inclusion et en appliquant une gamme d'outils et de tactiques. Pour en apprendre davantage, cliquez [ici](#), [ici](#) et [ici](#).



Mythe #4 : Il n'est pas possible d'attribuer l'impact au niveau des ménages ou des bénéficiaires aux interventions MSD.

Il existe un ensemble robuste d'outils et de cadres pour suivre et mesurer les changements attribuables au niveau du système, des ménages et des bénéficiaires. Les indicateurs d'impact courants sur les activités de MSD comprennent souvent le nombre de bénéficiaires, l'augmentation du revenu net attribuable et le nombre de postes d'emploi créés. Découvrez-en plus en cliquant [ici](#), [ici](#) et [ici](#).



Mythe #5 : MSD est la même chose que les approches fondées sur l'engagement du secteur privé (PSE) ou les approches de marché.

Les approches de marché prennent principalement en compte les forces économiques de l'offre et de la demande, tandis que PSE a sa propre approche stratégique pour travailler avec les acteurs du secteur privé. MSD implique une approche au *niveau des systèmes*, depuis l'analyse et la conception jusqu'à la mise en œuvre et l'évaluation du programme. MSD est une approche axée sur le marché qui implique souvent le secteur privé, mais toutes les approches axées sur le marché ou PSE ne sont pas des approches MSD. Cliquez [ici](#) pour en savoir plus.