

Le Trade for Development Centre

Le Trade for Development Centre (TDC) est un programme d'Enabel qui a pour objectif de promouvoir le commerce équitable et durable et d'améliorer l'accès au marché des entreprises d'économie sociale et solidaires établies en Afrique. Son action est triple :

- Le TDC fournit de l'appui aux producteurs sous la forme d'un programme complet de coaching en marketing, en finance et gestion d'entreprise, en vue d'une amélioration durable de leurs revenus.
- Le TDC étudie l'évolution du commerce durable.
- Le TDC organise des campagnes de sensibilisation au commerce équitable et durable dont la plus connue est la « Semaine du commerce équitable ».

Au niveau de son appui aux producteurs, le TDC s'est spécialisé dans le renforcement des capacités des entreprises d'économie sociale et solidaire (coopératives, organisations de producteurs) en gestion (financière, organisationnelle, gouvernance) et en marketing (positionnement, accès aux marchés, ventes...), le tout couplé à un appui financier permettant l'implémentation de la stratégie préalablement définie. L'approche est la suivante :

- Renforcer des modèles inspirants en appuyant des entreprises « high potential » : ceci génère des '*success stories*', les entreprises appuyées deviennent un moteur pour les autres du secteur (effet de levier).
- Décupler l'impact en appuyant des structures de soutien aux entreprises (BSO – Business Support Organisations) : ceci renforce l'offre locale de services d'accompagnement et de soutien à l'entrepreneuriat et rend ces prestataires plus pérennes, durables et adaptés aux réels besoins des entreprises locales.

Le TDC a mis au point un trajet de coaching participatif, personnalisé et conçu sur mesure pour chaque entreprise par des spécialistes. L'appui fourni ne vise pas des marchés spécifiques, mais s'attache à préparer l'organisation à conquérir ses marchés cibles.

Une formation à l'acquisition de données est dispensée au préalable, dans l'optique de procéder à une première revue d'entreprise. Cette formation consiste en une analyse initiale de différents aspects de l'organisation : marketing (analyse SWOT, analyse du marché, etc.), finances (calcul des coûts, lecture des comptes, etc.) et structure organisationnelle (RH, gouvernance, etc.).

À l'issue de cette formation préalable, le TDC offre à chaque entreprise sélectionnée un trajet de coaching complet, comprenant :

· *un coaching en gestion financière et d'entreprise*

Ce coaching aborde tous les aspects organisationnels et financiers, dont : la revue d'entreprise, l'élaboration/amélioration du plan d'entreprise, l'établissement de prévisions budgétaires, le développement d'outils de monitoring de la gestion financière et organisationnelle, la politique de financement de l'organisation, la trésorerie, les stocks, l'analyse/le monitoring des risques, etc.

· *un coaching en marketing*

Ce coaching couvre toutes les étapes du marketing, telles que : l'analyse marketing interne et externe, la définition d'une stratégie, du groupe cible et du positionnement, la formulation du mix marketing, la facilitation de la promotion et de la communication, la facilitation de la prospection de nouveaux clients, etc.

· *un appui financier*

Le TDC octroie un subside aux entreprises afin de lui permettre de financer les activités définies lors du coaching et qui s'inscrivent dans le droit fil de sa stratégie, comme : l'acquisition d'outils de gestion, le développement de produits, des formations, la conception et la réalisation d'outils de promotion et de communication, la participation à des foires commerciales, etc.

Entre 2018 et 2022, le TDC aura coaché 49 entreprises africaines et 8 Business support organisations.