

IDEP

VERS UN NOUVEAU BUSINESS PLAN POUR L'IDEP

**PRÉSENTATION AU CONSEIL
D'ADMINISTRATION**

DR. HAKIM BEN HAMMOUDA

7 Octobre 2026

SOMMAIRE

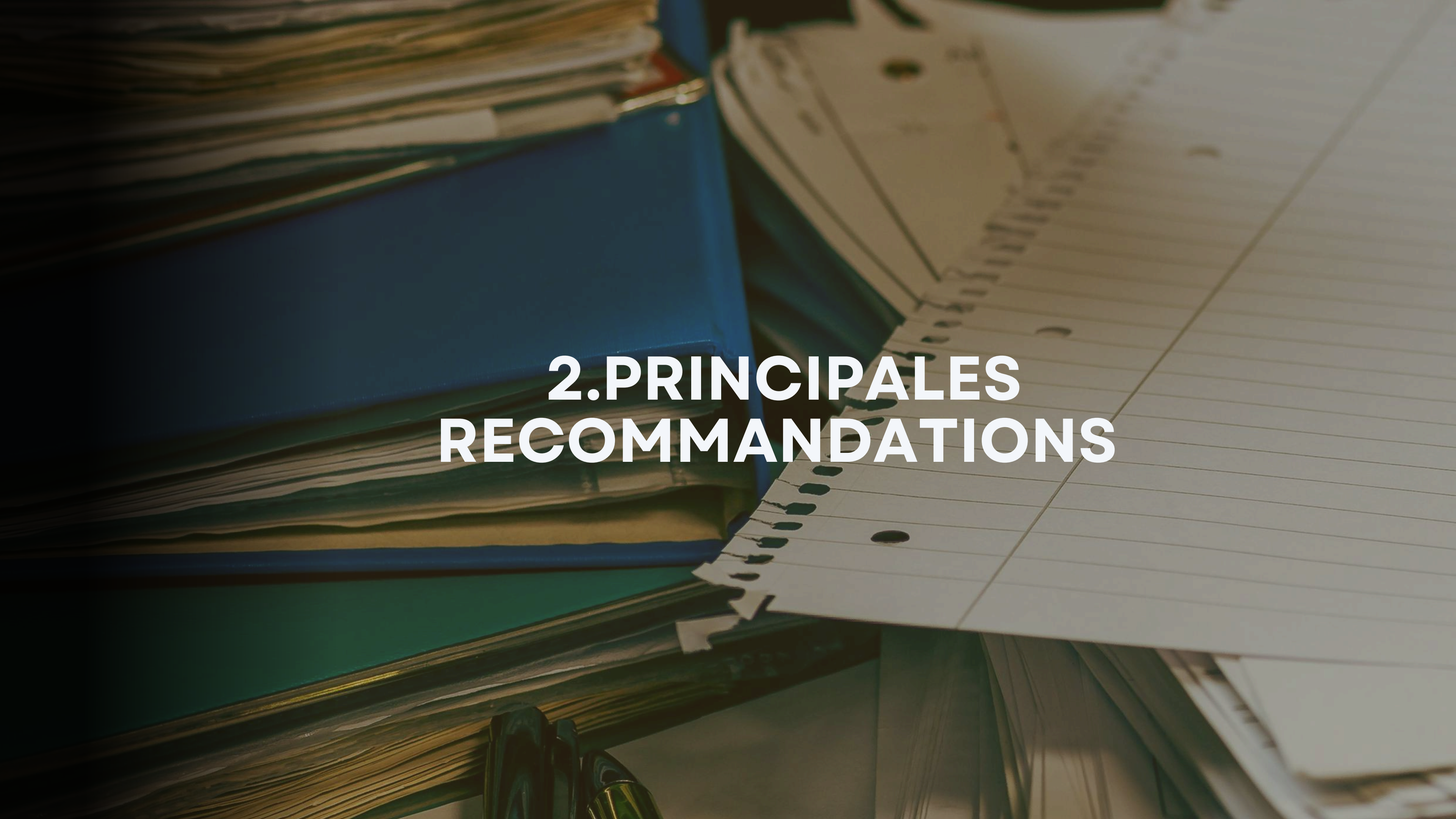
- 1.Introduction
- 2.Principales recommandations
- 3.Méthodologie
- 4.Evaluation du modèle de financement
- 5.Etude comparative avec les autres institutions de formation et de renforcement des capacités
- 6.Les priorités et les défis du nouveau Business Plan
- 7.Le Business Model : Clients et Services
- 8.Le Business model : Les mécanismes de financement
- 9.Une projection financière
- 10.Un écosystème pour réussite du Business Plan

1-INTRODUCTION



1. INTRODUCTION

- IDEP Formulation d'une nouvelle vision stratégique (2026-2030)
- Objectif de l'étude : définir un nouveau Business Plan
- Evaluation du modèle en cours
- Proposition d'un nouveau Business Plan : nouveaux mécanismes de mobilisation des ressources
- Déroulement de l'étude : Octobre 2025-Mai 2026

The background of the slide features a close-up, slightly blurred photograph of a spiral-bound notebook. The notebook is open, showing lined pages. A stack of papers or documents is visible on the left side, partially overlapping the notebook. The lighting is soft, creating a warm, professional atmosphere. The text is overlaid in the center of the image.

2.PRINCIPALES RECOMMANDATIONS

2. PRINCIPALES RECOMMANDATIONS

- Le Business plan est à l'origine de grandes fragilités financières
- Le operating model renforce cette fragilité
- Urgence de formuler un nouveau Business Plan
- Renforcer les formes traditionnelles de financement (améliorer la couverture des contributions...)
- Développer de nouvelles formes de financement (Endowment fund...)
- Renforcer l'intégration avec la CEA dans le cadre de la vision One ECA du Secrétaire Exécutif

2. PRINCIPALES RECOMMANDATIONS

- Développer les coopérations avec le UN system
- Renforcer les coopérations avec les nouveaux acteurs de financement (Fondations privés, MDBs...)
- Réviser le operating model
- Ajustement drastique des activités
- Favoriser le online training (objectif de 80% en 2030)
- Définir une niche (La macroéconomie de l'Afrique)
- Structurer la mobilisation des ressources, la mise en œuvre du Business Plan, et son évaluation
- Développer une stratégie active de communication autour des activités de l'IDEP



3. MÉTHODOLOGIE

3. MÉTHODOLOGIE

- Participative : Réunion avec le Staff, Focus group
- Inclusive : CEA, Pays membres, autres think tanks, Partenaires,
- Réaliste,
- Pragmatique,

4.EVALUATION DU MODÈLE DE FINANCEMENT

REGARDING CHILD TO BE ADOPTED
SECTION A. REPORT BY CARETAKER(S) / ADOPTING PARENT(S) (To be filled out by caretaker(s) or adopting parent(s) before physician's examination.)
☐ First Medical Report for Independent Adoption
☐ Second Medical Report for Independent Adoption
☐ Sole Medical Report for Agency Adoption
NAME OF CHILD (last, first, middle, and initials)
DATE OF BIRTH
IDENTIFYING INFORMATION (Required for infant adoptions when the minor is at least 5 months old)
BIRTH INFORMATION (Note any complications such as in utero drug or alcohol exposure, birth injury, jaundice, etc.)
NUTRITION: (Note eating habits and any problems such as food allergies, eating disorders, poor appetite, constipation, etc.)
DEVELOPMENTAL HISTORY: (Note any developmental delays, delays in milestones, etc.)
PERSONALITY: (Note child's personality traits, e.g., Sincere, Friendly, etc.)
Chris E. Sincere

4. EVALUATION DU MODÈLE DE FINANCEMENT :

- Un développement rapide des activités de l'IDEP
- Une grande diversification des produits offerts par l'IDEP
- Un accroissement des besoins des pays dans un contexte incertain
- Une grande confiance dans l'IDEP
- Un avantage comparatif important en faveur de l'IDEP
- IDEP porte une vision africaine du développement
- Operating model : Diversification des produits
- Etat d'esprit : Répondre à toutes les demandes des pays en dépit des moyens

4. EVALUATION DU MODÈLE DE FINANCEMENT :

Caractéristiques du business model :

4 sources de financement :



contribution des
pays membres



UN Grant



Contribution de la
CEA



Ressources extra-
budgétaires

4. EVALUATION DU MODÈLE DE FINANCEMENT :

- Budget annuel stable (5 dernières années) : 3 millions de \$
- Baisse forte des contributions des Etats membres (-78% depuis 2019, arriérés 20,5 millions de \$ en 2024)
- Baisse de la contribution de la CEA : 2,43 millions de \$ en 2017 à 540 000 \$ en 2024.
- Baisse de la contribution de la CEA : 2,43 millions de \$ en 2017 à 540 000 \$ en 2024

4. EVALUATION DU MODÈLE DE FINANCEMENT :

- Augmentation du UN Grant mais elle n'a pas encore été déboursée
- Une moyenne de 550 000 \$ de ressources extra-budgétaires
- Dépenses stables : 3 millions de \$
- Un effort important dans la gestion des ressources limitées

4. EVALUATION DU MODÈLE DE FINANCEMENT :

- Situation financière très fragile

Paradoxe de l'IDEP :



une grande confiance des pays membres mais un **appui financier en baisse**

- Une fragilité en matière des ressources humaines

- Une course pour répondre aux requêtes sans prendre en considération les moyens

- **Ajustement radical** de l'operating model est urgent

- Définir une niche pour l'IDEP (Modélisation macroéconomique)

- Les mots clefs du nouveau Business Model :

- Efficacité, Innovation, Ajustement, Spécialisation

A photograph of three women sitting at a wooden table in a meeting. The woman on the left has curly hair and is looking towards the right. The woman in the middle is wearing a blue polka-dot shirt and is also looking right. The woman on the right is wearing a grey blazer and is looking towards the center. There are papers and a laptop on the table. The background is a simple office setting with a grey cabinet.

5.ETUDE COMPARATIVE AVEC LES AUTRES INSTITUTIONS DE FORMATION ET DE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS

5. ETUDE COMPARATIVE AVEC
LES AUTRES INSTITUTIONS DE
FORMATION ET DE
RENFORCEMENT DES
CAPACITÉS

-Un changement de contexte dans l'éco-système de la formation

-Nouveaux acteurs avec plus de moyens financiers et humains : ADI, ACBF

-D'autres acteurs internationaux :

WB

IMF

**Staff
college**

-Compétition

-Business Plan et operating model plus réaliste

**TABLEAU 1 : ANALYSE COMPARATIVE DES
INSTITUTIONS DE FORMATION ET DE RENFORCEMENT
DES CAPACITÉS EN AFRIQUE (2024)**

	Nombre de bénéficiaires	Personnel	Budget
IDEP	4000	7	3 millions \$
ADI	4000	18	12,8 millions \$
ACBF	1000	20	22 millions \$

A high-angle, close-up photograph of a business meeting. Several people's hands and forearms are visible, working on a wooden table. They are looking at and pointing to various documents and papers that feature colorful bar charts, pie charts, and line graphs. One person is using a white marker on a document, while others hold pens. A black laptop is partially visible in the lower foreground. The overall atmosphere is professional and collaborative.

6. LE BUSINESS MODEL : CLIENTS ET SERVICES

6.LE BUSINESS MODEL : CLIENTS ET SERVICES

Clients :

- African leaders, mid-career and senior officials
- Regional institutions,
- UN institutions in line with ongoing -
- UN system reforms

Services :

- Un renforcement des capacités intégré
- Une recherche orientée vers l'action
- Gestion de savoir et formation à destination des pays
- Partenariats et collaboration



7. LES PRIORITÉS ET LES DÉFIS DU NOUVEAU BUSINESS PLAN

7. LES PRIORITÉS ET LES DÉFIS DU NOUVEAU BUSINESS PLAN

Les priorités :

- Assurer un modèle financier soutenable (2026-2030)
- Renforcer l'efficacité des sources traditionnelles de financements
- Développer les nouvelles sources de financements

Les défis :

- Les contraintes budgétaires des pays membres
- La baisse significative de l'aide au développement
- Les défis politiques rencontrés par les acteurs philanthropiques majeurs en Afrique
- Une compétition accrue entre les bénéficiaires

Un Business plan Audacieux (Bold), novateur, fort

En même temps : Réaliste et pragmatique

8. LE BUSINESS MODEL : LES MÉCANISMES DE FINANCEMENT



Renforcer l'efficacité des sources traditionnelles



Développer de nouvelles sources de financement



Huit mécanismes de financement

8. LE BUSINESS MODEL : LES MÉCANISMES DE FINANCEMENT



Renforcer l'efficacité des sources traditionnelles

-Recouvrement des contributions de l'année en cours : KPI : 80%

- Recouvrement des arriérés : 50% en 2030, 10% par an
- Recouvrement : 50% appui du Budget régulier
- 50% vers les réserves pour le Endowment Fund

8. LE BUSINESS MODEL : LES MÉCANISMES DE FINANCEMENT



Une meilleure couverture du Grant du Système des NU : 1,3 à 2,3 millions de \$

8. LE BUSINESS MODEL : LES MÉCANISMES DE FINANCEMENT

Renforcer la coopération avec la CEA dans la mobilisation des ressources et le renforcement des capacités



Objectif : **100 000\$ par an**

8. LE BUSINESS MODEL : LES
MÉCANISMES DE FINANCEMENT

Devenir un Hub pour le
Système des NU



-Deux types de
renforcement de capacité :

Internal UN system

en coopération avec

UN agencies : UNIDO,
FAO...

-50 000 \$ par an

8. LE BUSINESS MODEL : LES MÉCANISMES DE FINANCEMENT

Renforcer la coopération avec les acteurs de la philanthropie



- Une coopération avec les acteurs de la philanthropie en Afrique
- Sommet de la philanthropie en Afrique
- **100 000 \$ par an**

8. LE BUSINESS MODEL : LES MÉCANISMES DE FINANCEMENT

Construire un Endowment Fund pour l'IDEP

- Deux moyens pour construire un Fonds de dotation : **une dotation initiale** ou **un surplus de revenus**
- **Un défi** : l'investissement initial doit être élevé pour dégager des revenus importants
- Une proposition spécifique à l'IDEP pour **constituer un fonds de dotation**
- Consacrer 50% du recouvrement des arriérés au fonds : **1 million de \$ sur les 2 millions**

9. UNE PROJECTION FINANCIÈRE



TABLEAU 2 : BUSINESS MODEL : UNE PROJECTION FINANCIÈRE (EN US \$)

	2026	2027	2028	2029	2030
Regular Budget UN Grants	2.300.000	2.300.000	2.300.000	2.300.000	2.300.000
Annual Contributions of member states	1.086.400	1.086.400	1.086.400	1.086.400	1.086.400
Arriers Recovery	2.043.140	2.043.140	2.043.140	2.043.140	2.043.140
Arriers to Budget	1.043.140	1.043.140	1.043.140	1.043.140	1.043.140
Contribution from ECA capacity Building activities	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Hubs for capacity building with the UN	200.000	300.000	300.000	300.000	300.000
Support and partnership with MDBS	200.000	300.000	300.000	300.000	300.000
Paid fee for training courses	100.000	300.000	300.000	300.000	300.000
Grants from philanthropy	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Reserves	1.000.000	2.000.000	3.000.000	4.000.000	5.000.000
Revenues of reserves		50.000	100.000	150.000	200.000
Total	5.129.540	5.379.540	5.629.540	5.679.540	5.729.540

10. UN ÉCOSYSTÈME POUR RÉUSSITE DU BUSINESS PLAN



The background image shows a group of people, primarily Black women, in a meeting room. They are seated around a wooden table with several laptops open. One woman on the right is smiling and looking at a laptop. Another woman in the center is also smiling. A woman on the left is looking towards the camera. The room has a whiteboard in the background. The text is overlaid on this image.

**10. UN ÉCOSYSTÈME POUR
RÉUSSITE DU BUSINESS PLAN**

Une stratégie de communication

**Une stratégie de mobilisation de ressources et
de partenariats**

**Une stratégie de suivi, d'évaluation et de
reporting**

Une stratégie de gestion des risques

**MERCI POUR
VOTRE
ATTENTION**

