

Secteur Privé & Développement

LA REVUE DE PROPARCO DEUXIÈME TRIMESTRE 2022

FACE À LA CRISE

QUELLES PERSPECTIVES POUR LE SECTEUR PRIVÉ ?

AU CŒUR DE LA STRATÉGIE DES INSTITUTIONS
EUROPÉENNES DE FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT

EDFI European
Development
Finance
Institutions

PROPARCO
GROUPE AFD

RELANCE INCLUSIVE | SANTÉ | INNOVATIONS
GENRE | DÉFI CLIMATIQUE | TEAM EUROPE



Certifié PEFC

Ce produit est issu
de forêts gérées
durablement et de
sources
contrôlées.

10-31-3162

pefc-france.org

SOMMAIRE

04 CONTRIBUTRICES ET CONTRIBUTEURS

06 CADRAGE

*Face à la crise, des solutions
innovantes pour relancer
le secteur privé en Afrique*
Par Charles Odoom

10 OPINION

*Dans un monde en crise, les IFD
européennes sont les piliers de l'architecture
financière pour le développement*
Par San Bilal

14 FOCUS

*La pandémie comme moteur
d'innovation pour les entreprises
en Afrique*
Par Franziska Hollmann

18 ÉTUDE DE CAS

*Favoriser le recueil de données
en période de crise sanitaire grâce
aux outils numériques*
Par Anne Arvola

20 FOCUS

*Le genre, pierre angulaire
d'une relance inclusive au service
d'un secteur privé plus résilient*
Par Jessica Espinoza

24 CHIFFRES-CLÉS

26 OPINION

*Les institutions financières de
développement, acteurs importants
de la relance en Afrique*
Par Guillaume Barberousse
et Emmanuel Haye

30 ENTRETIEN

*« Le financement mixte pourrait
devenir un outil puissant pour
réaliser les ODD »*
Entretien avec Idsert Boersma

32 ÉTUDE DE CAS

*Comment l'essor du numérique
peut stimuler la reprise post-Covid-19*
Par Abhinav Sinha

36 ENTRETIEN

*Les remèdes de Proparco,
DEG et Swedfund pour fortifier
le secteur privé de la santé*
Entretien avec Fadila Hamdane,
Isabel Thywissen et Audrey Obara

40 OPINION

*Mobiliser le secteur privé en faveur
du développement, une opportunité
majeure pour l'Europe*
Par Jutta Urpilainen

42 ANALYSE

*Construire le rétablissement
post-Covid de façon collaborative*
Par Søren Peter Andreasen

46 FOCUS

*Bâtir des économies résilientes,
vertes et inclusives*
Par Amal-Lee Amin et James Brenton

50 DERNIERS NUMÉROS



Françoise Lombard

Directrice générale,
Proparco



Bruno Wenn

Président,
EDFI

La Covid-19 et sa propagation sur les populations du monde entier ont conduit à un choc économique d'une portée et d'une proportion sans précédent. Dans les pays émergents et en développement en particulier, le tissu entrepreneurial a été durement affecté par les effets des mesures sanitaires et du gel de nombreuses activités commerciales de proximité. Des pans entiers de l'économie de ces pays ont été ralenti et les TPE/PME – qui y concentrent souvent jusqu'à 80 % des emplois formels – ont dû faire face à d'importantes difficultés de trésorerie.

Plus de deux ans après le début de cette crise, la situation reste toujours précaire. En Afrique comme ailleurs, ces entreprises continuent à être directement touchées sur le plan financier et voient leur avenir parfois compromis. En parallèle, les jeunes et les femmes font face « à des déficits plus importants en matière d'emploi », comme l'a récemment démontré l'Organisation internationale du travail (OIT).

Par son ampleur, cette crise a également modifié l'action des institutions de financement du développement (IFD) qui ont su déployer, dans leurs pays d'intervention, de réels plans de soutien au secteur privé. Elles ont opté, très tôt, pour des solutions de financement innovantes et adaptées aux besoins des acteurs privés affectés par la crise sanitaire et ses conséquences économiques. C'est le cas spécialement des IFD européennes – membres de l'association EDFI (European Development Finance Institutions) – qui, dès le début de la crise, ont intensifié leur coopération pour jouer un rôle contracyclique, en apportant en 2021 des financements cumulés de 9 milliards d'euros.

Cette approche collaborative a également permis aux IFD européennes de renforcer leurs partenariats avec l'Union européenne et d'accroître leur visibilité dans le cadre de l'initiative « Team Europe ».

Alors que l'association EDFI célèbre ses 30 ans cette année, la coopération entre l'ensemble de ses membres ne cesse de s'intensifier et témoigne de la nécessité de renforcer les synergies afin d'apporter une réponse efficace en temps de crise. Les IFD européennes sont à la pointe en termes d'harmonisation des méthodologies et standards d'impact. Elles ont également développé diverses plateformes de co-financement qui permettent aux acteurs de la finance du développement de répondre au mieux aux besoins des TPE/PME. Ces efforts de coordination doivent être encore amplifiés pour maximiser l'impact des IFD sur le terrain.

Les crises se suivent et ne se ressemblent pas mais elles appellent toujours à une plus grande solidarité. C'est notre rôle et notre devoir de nous assurer que, ensemble, nous offrons à nos clients des solutions durables et inclusives, à l'échelle globale.

**Amal-Lee Amin***Directrice Changement climatique, BII*

Amal-Lee Amin a rejoint British International Investment (BII – anciennement CDC Group) en février 2020 au poste de directrice Changement climatique. Avant cela, elle occupait des fonctions similaires à la Banque interaméricaine de développement (BID), après une dizaine d'années passées au sein du gouvernement britannique à travailler sur les énergies renouvelables et les politiques liées au climat. Au sein de BII, Amal-Lee Amin joue un rôle central dans la mise en œuvre de la stratégie climatique de l'institution.

**Guillaume Barberousse***Responsable de la division Banques et marchés financiers, Proparco*

Guillaume Barberousse est responsable de la division Banques et marchés financiers à Proparco. Après avoir débuté sa carrière chez BNP Paribas, il a rejoint en 2007 la division des Risques et du portefeuille de Proparco, avant d'être nommé responsable adjoint de la division Entreprises, chargé notamment de l'agro-industrie. Il avait la responsabilité du bureau d'Istanbul de 2013 à 2016. Guillaume Barberousse est ingénieur agronome, titulaire d'un master en finance de l'École supérieure de commerce de Paris.

**James Brenton***Responsable de programmes senior, EDFI*

James Brenton est responsable de programmes senior au sein de l'association EDFI, où il coordonne les initiatives de collaboration entre les IFD européennes sur les sujets liés à l'harmonisation en matière d'ESG et d'impact, à l'innovation des processus et aux réponses face à l'épidémie de Covid-19. Diplômé en droit de la Harvard Law School, il a précédemment travaillé pour la Banque européenne de reconstruction et de développement (BERD).

**Anne Arvola***Conseillère principale en impact sur le développement, Finnfund*

Dr Anne Arvola est conseillère principale en impact sur le développement de Finnfund. Elle a travaillé dans le domaine de la coopération et du financement du développement pendant plus de vingt ans. Au sein de l'entreprise finlandaise, Anne Arvola est spécialisée dans les secteurs de la forêt et de l'agriculture, de l'adaptation au changement climatique, de la biodiversité et des questions de genre. Elle aime établir des liens et entretenir des synergies entre les secteurs public et privé, la société civile et les communautés.

**San Bilal***Responsable Relance et transformation économique, ECDPM*

San Bilal est membre de la direction générale et responsable de la cellule Relance et transformation économique au Centre européen pour la gestion des politiques de développement (ECDPM). Ses activités concernent le financement du développement et des investissements, le financement mixte et le rôle des IFD, ainsi que les échanges commerciaux et la transformation économique en Afrique. Il est également membre du groupe de coordination de la plateforme de l'OCDE Tri Hita Karana (THK) Blended Finance.

**Jessica Espinoza***CEO de 2X Collaborative, Présidente du 2X Challenge*

Jessica Espinoza est CEO de 2X Collaborative et présidente du 2X Challenge. Elle dispose de plus de douze années d'expérience dans les domaines du financement et de l'investissement pour le développement, notamment au sein de l'institution allemande DEG. Elle a également fait partie de divers conseils d'administration. Jessica Espinoza est actuellement doctorante à l'université de Siegen, dans le cadre d'une thèse sur le potentiel de transformation de l'investissement favorable au genre.

**Emmanuel Haye***Responsable adjoint de la division Institutions financières et inclusion, Proparco*

Emmanuel Haye est responsable adjoint de la division Institutions financières et inclusion de Proparco et couvre l'Afrique et le Moyen-Orient. Emmanuel a passé quinze ans dans le réseau AFD et Proparco en Afrique. Diplômé de l'EDHEC, il a commencé sa carrière comme auditeur bancaire chez Deloitte.

**Charles Odoom***Responsable de l'unité Private Sector Development, ACET*

Charles Odoom est responsable de l'unité *Private Sector Development* (PSD) à l'African Centre for Economic Transformation (ACET). Avec plus de douze années d'expérience dans le domaine du conseil, au sein d'entreprises telles que PricewaterhouseCoopers, il intervient auprès de clients issus du secteur privé comme du secteur public. Charles Odoom est titulaire d'un MBA en stratégie et commerce international de la Nyenrode Business Universiteit (Pays-Bas) et est diplômé en marketing de la Kellogg School of Management (Northwestern University, États-Unis).

**Abhinav Sinha***Directeur général et responsable Technologies et télécoms, BII*

Depuis qu'il a rejoint British International Investment (BII, anciennement CDC Group) en 2018, Abhinav Sinha a piloté quelques-uns des investissements les plus importants du groupe, parmi lesquels Liquid Intelligent Technologies, le plus grand fournisseur indépendant de services pour le cloud et la fibre optique en Afrique, ou encore Safaricom Ethiopia, premier réseau mobile privé d'Éthiopie. Avant de rejoindre BII, Abhinav Sinha était associé chez Fidelity Growth Partners, où il était chargé de la construction du portefeuille dans l'industrie et les télécommunications.

**Franziska Hollmann***Directrice entreprises pour l'Afrique, DEG*

Franziska Hollmann travaille depuis vingt-deux ans pour la société allemande d'investissement DEG. Elle y a acquis une expérience approfondie du financement durable des entreprises dans les pays en développement et émergents, en particulier dans les secteurs de la fabrication, de l'agroalimentaire et des services. Elle est aujourd'hui responsable du développement de nouvelles activités, de la structuration et de la gestion du portefeuille de prêts aux entreprises, d'un montant de plus de 500 millions d'euros, en Afrique, en Europe, au Moyen-Orient et en Asie centrale.

**Soren Peter Andreasen***Directeur général, EDFI*

Avant de rejoindre EDFI en 2016, Søren Peter Andreasen a exercé pendant quinze ans dans le secteur du conseil, avec une spécialisation dans les domaines du développement, de la finance et de l'investissement sur les marchés émergents. Il est titulaire d'un master en politiques publiques de l'université d'Harvard. Il a débuté sa carrière professionnelle auprès du secrétariat général des Nations unies, à New York, avant de rejoindre McKinsey & Co. à Copenhague. Il a par la suite cofondé le cabinet de conseil Dalberg Global Development Advisors.

**Jutta Urpilainen***Commissaire européenne aux Partenariats internationaux*

En tant que commissaire européenne aux Partenariats internationaux, Jutta Urpilainen supervise les travaux de la Commission en matière de coopération internationale et de développement durable. Avant de rejoindre l'institution en septembre 2019, elle était membre du Parlement finlandais depuis 2003. De 2011 à 2014, elle a exercé les fonctions de vice-première ministre et de ministre des Finances. Elle a en outre été représentante spéciale du ministre des Affaires étrangères pour la médiation (2017-2019) et a présidé la Commission nationale finlandaise pour l'Unesco (2015-2018).



Face à la crise, des solutions innovantes pour relancer le secteur privé en Afrique

Charles Odoom, Responsable de l'unité Private Sector Development, ACET

Les micro-, petites et moyennes entreprises (MPME) du continent africain ont été les plus durement touchées par la pandémie, qui a entraîné l'une des plus fortes contractions économiques de ces vingt-cinq dernières années. Si les grandes entreprises se sont appuyées sur la technologie pour atténuer les conséquences de la crise sanitaire, celles de plus petite taille ont été pénalisées par le manque de culture numérique de leurs dirigeants. Afin de développer les MPME, les gouvernements africains doivent soutenir en priorité l'innovation, principal moteur d'une stratégie de croissance inclusive.

UN ARTICLE DE CHARLES ODOOM

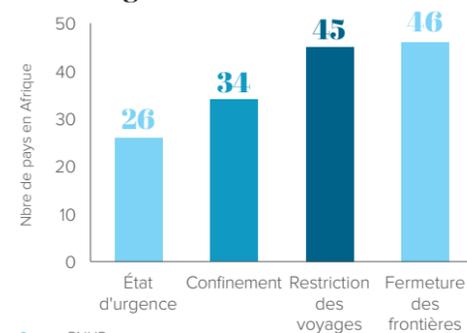
Charles Odoom est responsable de l'unité Private Sector Development (PSD) à l'African Centre for Economic Transformation (ACET). Avec plus de douze années d'expérience dans le domaine du conseil, au sein d'entreprises telles que PricewaterhouseCoopers, il intervient auprès de clients issus du secteur privé comme du secteur public. Charles Odoom est titulaire d'un MBA en stratégie et commerce international de la Nyenrode Business Universiteit (Pays-Bas) et est diplômé en marketing de la Kellogg School of Management (Northwestern University, États-Unis).

En 2020, l'épidémie de Covid-19 a fait basculer de nombreux pays en développement dans le marasme économique, en particulier en Afrique. La crise s'est amplifiée par l'effet domino des mesures de confinement mises en place pour contenir la propagation du virus, par la baisse des cours des matières premières et par le ralentissement économique des principaux partenaires commerciaux de ces pays. Selon le PNUD (voir infographie ci-contre), 26 pays africains ont décrété l'état d'urgence et 45 ont mis en place une forme ou une autre d'interdiction de voyager, tandis que 46 pays ont fermé leurs frontières. Ces mesures ont eu un fort impact sur l'activité économique du continent, où la croissance s'est contractée d'environ 1,5 %, soit la plus forte baisse depuis plus de vingt-cinq ans¹.

Les bouleversements économiques et sociaux entraînés par la Covid-19 sont sans précédent. La crise a gelé la production, considérablement freiné la consommation, exacerbé les incertitudes

de marché, entamé la confiance des entreprises et s'est propagée aux chaînes mondiales d'approvisionnement. Les effets de la pandémie ont touché le secteur privé partout dans le monde, mais c'est l'Afrique qui a le plus souffert. Et si les entreprises multinationales ont toutes ressenti ces effets, les plus affectées ont été les micro-, petites et moyennes entreprises (MPME) du secteur informel.

Mesures gouvernementales



Les PME africaines jouent un rôle essentiel dans les économies de leurs pays, et l'on estime qu'elles emploient 80 % de la main-d'œuvre du continent, dans les secteurs formel et informel. En 2020, au plus fort de la pandémie, l'Organisation internationale du travail (OIT) a interrogé environ un millier d'entreprises, allant de la micro-entreprise à la PME, dans huit pays et sur quatre continents. Résultat : 70 % d'entre elles avaient dû cesser leurs activités. L'OIT a également constaté que 75 % de

ces entreprises avaient enregistré une baisse de leurs revenus en raison de l'effondrement de la demande provoqué par la Covid-19.

L'impact de la pandémie sur les MPME a en outre été plus que proportionnel, les entrepreneurs vulnérables et marginalisés ayant été les plus durement touchés, en particulier les femmes entrepreneures qui représentent de 30 à 37 % des MPME dans les pays émergents, soit 8 à 10 millions d'entreprises dans cette catégorie.

LE POIDS DU SECTEUR INFORMEL FREINE LA REPRISE DES PME AFRICAINES

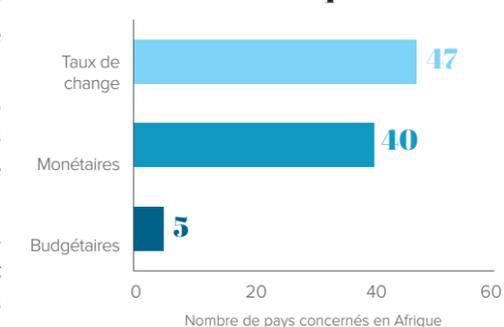
Le secteur privé a bien entendu réagi aux conséquences de la pandémie, mais ce sont surtout les mesures adoptées par les gouvernements qui se sont avérées les plus efficaces. Ce constat vaut aussi bien pour les pays développés que pour ceux en développement, qui ont tous proposé des stratégies pour accélérer le rétablissement de l'activité, mais aussi renforcer leurs systèmes de santé et leur résilience économique face aux futures pandémies. Dans le secteur privé, les grandes entreprises se sont appuyées sur la technologie, notamment le télétravail, pour faire face aux risques que faisait peser le virus. Les MPME africaines se sont efforcées d'en faire autant mais, sur ce continent, la dimension informelle et la faible culture numérique des entrepreneurs les rendaient moins susceptibles d'y parvenir que leurs homologues de plus grande taille.

Dans les pays africains, les gouvernements ont mis en place des dispositifs de soutien économique destinés à amortir les effets de la pandémie pour cette catégorie d'entreprises. Parmi les principales réponses macroéconomiques (voir l'infographie ci-contre), figurent le versement de sommes d'argent à des salariés en chômage temporaire, des moratoires sur le service de la dette, la gratuité ou le subventionnement des services publics, des allègements fiscaux et le report de certains paiements statutaires, ainsi que des garanties visant à inciter les institutions financières à prêter aux MPME. Les banques centrales ont également réagi en assouplissant leurs politiques macroprudentielles afin de limiter les problèmes

de liquidités de ces entreprises. Certains pays leur ont en outre consenti des prêts directs, au travers de programmes existants ou nouvellement créés de soutien à l'activité.

Si l'on peut se féliciter de ces initiatives, elles ne comportaient cependant pas de dispositions claires sur l'utilisation des fonds ou le décaissement des prêts. De ce fait, les fonds apportés n'ont pas contribué à stimuler l'innovation, ni à encourager l'inclusivité. Les dispositifs de soutien se sont principalement concentrés sur le versement de sommes d'argent à des propriétaires de MPME, lesquels n'ont pas nécessairement appliqué ces fonds au développement d'activités innovantes. Le soutien apporté aux plus petites entreprises touchées par la crise n'a pu être pérenne, les fonds accordés par les gouvernements ayant de ce fait perdu l'essence même de ce qui faisait leur raison d'être. →

Mesures macroéconomiques



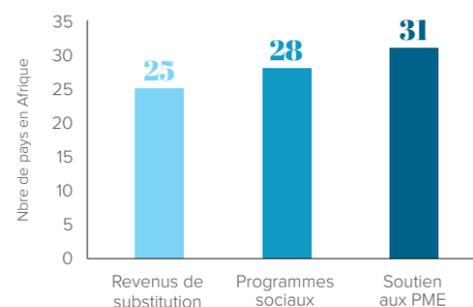
1 • The African private sector in the Covid-19 crisis: impacts, responses and perspectives - AFD, DEG et KfW Group - Juillet 2021 - <https://cutt.ly/8SQAYU2>

LES LEÇONS APPRIS DE LA CRISE

La relance budgétaire a en outre été terriblement insuffisante. Pour compenser les effets de la pandémie, les pays développés ont engagé entre deux et trois fois le montant de leurs dépenses habituelles, tandis que le soutien budgétaire en Afrique n'a constitué qu'un maigre 2,5 % du PIB du continent. De plus, en raison de la faiblesse des mécanismes de transmission sur le continent, le soutien des banques centrales n'est pas parvenu à atteindre les objectifs qu'elles s'étaient fixés.

Les entreprises de dimension plus modeste sont souvent des structures apprenantes, qui internalisent de façon créative la technologie et les opportunités de marché pour repousser les limites de leur production. L'infographie ci-dessous représente le nombre de pays africains ayant opté pour un soutien socio-économique, selon les types de réponses mises en œuvre par ces gouvernements. Il est intéressant de noter que des dispositifs de soutien aux MPME ont été décidés dans 31 pays. Ces plans de soutien n'ont cependant pas suffisamment pris appui sur l'innovation pour permettre aux MPME d'aborder les mutations de leurs environnements. Une récente étude d'ACET sur les priorités gouvernementales post-Covid s'alarmait de la déconnexion entre les politiques menées en faveur du secteur privé et les besoins des pôles de technologie et d'innovation, qui peuvent

Mesures socio-économiques ▼



Source : PNUD/ACET

stimuler l'esprit d'entreprise mais ont besoin pour cela de soutien et d'investissements. Les grandes entreprises qui ont su répondre aux défis de la Covid-19 ont eu recours à des technologies innovantes, ainsi qu'à des produits et à des plateformes numériques pour accélérer la démarche d'innovation.

Afin de développer les MPME, les gouvernements africains doivent donc soutenir l'innovation, parce que celle-ci est un élément essentiel des stratégies de croissance inclusive, à plus forte raison en ces temps de pandémie. Les entreprises de cette catégorie qui parviennent à innover sont susceptibles d'employer davantage de salariés, de verser des rémunérations plus élevées et de se montrer plus productives que leurs homologues qui n'innovent pas. Sur ce segment, l'innovation de tous les acteurs peut permettre de relever efficacement les défis sociétaux, de stimuler la productivité et d'améliorer les perspectives de croissance à long terme. Les MPME innovantes développent une plus forte résilience et peuvent accéder à la croissance quels que soient les écosystèmes dans lesquels elles évoluent.

S'il est vrai que les pouvoirs publics du monde entier ont mis en place de nombreux programmes de soutien aux MPME, les décideurs politiques peuvent encore faire davantage pour l'inclusion sociale et l'innovation, afin d'assurer la poursuite de l'activité économique. Cependant, face aux défis que rencontrent ces entreprises, le succès ne pourra être pleinement au rendez-vous si les réponses politiques ne donnent pas la priorité à l'inclusion. La feuille de route de toutes les réponses à la pandémie de Covid-19 se doit donc d'être avant tout inclusive. Elle doit notamment apprécier dans toutes leurs nuances les différents besoins des groupes vulnérables, afin d'assurer que personne n'est laissé-pour-compte dans le processus de reprise.

LES DÉFIS À RELEVER POUR UNE CROISSANCE INCLUSIVE ET DURABLE

Les défis à relever sur le long terme sont nombreux – en lien avec le manque d'infrastructures technologiques, de culture digitale ou de compétences numériques – mais, à court terme, les interventions des gouvernements relatives à l'épidémie de Covid-19 doivent comporter, de la micro-entreprise à celle de taille moyenne, des stratégies de promotion de l'innovation. De telles interventions permettront de lever certains des freins immédiats et d'installer une culture de l'innovation qui survivra à la pandémie. À titre d'exemples, citons la réduction des coûts de données et de télécommunications, la disponibilité des technologies d'accès à l'Internet mobile ou encore les formations adaptées aux stratégies de marketing digital.

Des financements à coût faible ou modéré sont certes accessibles, mais de façon limitée, ce qui entrave la croissance des entreprises. Même lorsque de tels financements sont disponibles, la trop faible conscience des opportunités et le manque de connaissances financières restent des obstacles majeurs, empêchant les MPME africaines d'accéder au soutien dont elles ont besoin. Le fléchissement de la demande sur ce segment les a conduites à limiter leurs plans de développement et à identifier des canaux alternatifs pour écouler leurs produits.

Le secteur privé est absolument vital pour assurer une croissance économique transformatrice, inclusive et durable en Afrique. Pour bâtir des économies plus résilientes et réduire la pression exercée par des crises comme celle de la Covid-19, les pays africains devront donc concevoir et mettre en œuvre des stratégies axées sur le développement de l'entrepreneuriat. La création d'écosystèmes permettant aux MPME et aux entreprises du secteur informel de prospérer doit être une priorité. La multiplication massive des plans de relance destinés à améliorer la diffusion de la technologie et de l'innovation sur le segment des MPME est en outre fortement recommandée.

Pour que les plans de rétablissement financier favorisent l'innovation des entreprises de cette taille, les institutions de financement du développement (IFD) doivent travailler main dans la main avec

les gouvernements, afin d'assurer une allocation plus efficace des financements à des activités spécifiquement innovantes. Il est également crucial pour les IFD et les pouvoirs publics de mettre en œuvre des plans de reprise économique post-Covid plus inclusifs et mieux ciblés sur les femmes et les entrepreneurs de MPME les plus marginalisés. Les MPME elles-mêmes doivent impérativement commencer à généraliser et formaliser des structures d'accueil de l'innovation, pour se préparer à accueillir plus aisément les initiatives de soutien émanant de l'État comme de la communauté du développement. En la matière, la responsabilité doit être partagée. ■

REPÈRES ACET

Fondé en 2008 à Accra, au Ghana, l'African Centre for Economic Transformation (ACET) est un institut de politique économique qui soutient la croissance à long terme de l'Afrique par le biais de la transformation. L'ACET conduit des recherches, conseille des gouvernements et mobilise les énergies pour aider les pays du continent à développer leurs économies, réduire la pauvreté et améliorer les conditions de vie de l'ensemble de leurs populations.



Covid-19 : les plans de soutien au secteur privé en Afrique du Sud

Le segment des MPME représente plus de 98 % des entreprises en Afrique du Sud et emploie 50 à 60 % de la population active du pays, tous secteurs confondus. L'épidémie de Covid-19 a eu des conséquences massives sur l'économie sud-africaine, qui était déjà en récession avant le début de la pandémie. Pour survivre, les MPME ont été contraintes de tailler dans leurs dépenses, ce qui s'est traduit par des licenciements.

Une étude conduite par McKinsey auprès des consommateurs sud-africains (Consumer Pulse Survey, 2020) a révélé que plus de 80 % d'entre eux cherchaient à réduire leurs dépenses sur tous les segments du commerce de détail, et que 70 % souhaitaient également limiter leurs frais de transport. Comme beaucoup de pays en Afrique, le gouvernement sud-africain a lancé un train de mesures visant à inverser les effets de la pandémie sur son économie. Le principal programme mis en œuvre pour soutenir les MPME a été un fonds d'allègement de la dette. Ce fonds visait à alléger les dettes et échéances en cours, afin de permettre aux bénéficiaires de traverser la crise provoquée par la pandémie.

Un soutien complémentaire a été apporté par les institutions de financement du développement, avec notamment un *development policy loan* (DPL) de 750 millions de dollars accordé à l'Afrique du Sud par la Banque mondiale. Ce prêt était destiné à accompagner les efforts du gouvernement pour accélérer sa réponse à la crise, afin de protéger les plus pauvres et de soutenir une reprise économique résiliente et durable.

Dans un monde en crise, les IFD européennes sont les piliers de l'architecture financière pour le développement

San Bilal, Responsable Relance et transformation économique, ECDPM

Dans un monde en évolution rapide, menacé par le risque d'un changement climatique irréversible, des crises majeures et un ordre mondial de plus en plus polarisé, l'Europe doit structurer son action extérieure avec des principes forts et en maximisant son impact. Dans ce contexte, le financement du développement doit faire partie intégrante de l'effort européen dans le monde, qui doit être à la fois stratégique et ambitieux. La réforme de l'architecture financière européenne pour le développement (EFAD) doit aller dans ce sens.

UN ARTICLE DE SAN BILAL

San Bilal est membre de la direction générale et responsable de la cellule Relance et transformation économique au Centre européen pour la gestion des politiques de développement (ECDPM). Ses activités actuelles concernent le financement du développement et des investissements, le financement mixte et le rôle des institutions financières pour le développement, ainsi que les échanges commerciaux et la transformation économique en Afrique – l'accent étant mis notamment sur la nécessité de reconstruire en mieux et en plus vert, avec davantage d'inclusivité et d'attention aux problématiques de genre. Il est également membre du groupe de coordination de la plateforme de l'OCDE Tri Hita Karana (THK) Blended Finance, sur le financement mixte.

Les institutions de financement du développement (IFD) européennes jouent un rôle de plus en plus central dans les ambitions du continent et dans les évolutions de l'EFAD (*European Development Financial Architecture*), avec pour objectif un investissement privé conduisant à un développement transformateur. Leur spécificité est (au moins) triple. Premièrement, l'orientation vers le secteur privé inscrite dans leur ADN leur donne des perspectives précieuses sur la mobilisation du financement privé et le soutien aux entités privées, ce qui leur permet de rattacher les objectifs publics de développement aux initiatives et aux besoins de ce secteur privé.

Deuxièmement, la plupart des IFD européennes sont de taille relativement modeste par rapport aux banques publiques de développement européennes, telles la Banque européenne d'investissement (BEI), la Banque européenne de reconstruction et de développement (BERD), l'Agence française de développement (AFD) ou la banque de développement allemande KfW. Pourtant, elles représentent collectivement à peu près la moitié de l'ensemble des opérations

de financements non étatiques en dehors de l'Union européenne (UE), ce qui correspond aux investissements combinés de la BERD et de la BEI pour le secteur privé.

Enfin, troisièmement, les IFD européennes illustrent parfaitement tous les bénéfices d'une action collective, sans pour autant que soit entravée l'autonomie de chacune d'entre elles. L'association des IFD européennes (EDFI) est devenue un club très efficace, qui confère de la visibilité et du poids à un nombre plus important d'institutions.

L'EDFI a permis d'harmoniser des processus, d'instaurer une plus grande confiance, d'adopter des normes et principes communs, et de promouvoir le co-investissement, avec des institutions qui peuvent compter les unes sur les autres. Ce dernier représente environ la moitié des opérations des IFD européennes. Pour simplifier le processus, des facilités de co-investissement ont été mises en place, comme c'est le cas pour le partenariat European Financing Partners (EFP) avec la BEI, pour l'*Interact Climate Change Facility* (ICCF) avec la BEI et l'AFD ou encore pour la *Friendship Facility* réunissant les IFD de la France, de l'Allemagne et des Pays-Bas. Filiale

d'EDFI, l'entité EDFI Management Company assure la gestion effective des facilités EDFI ainsi que d'autres véhicules de financement mixte de l'UE, comme les facilités ElectricFI et AgriFI.

Elle favorise aussi l'accès des DFI européennes aux programmes de l'UE pour le partage des risques, dans le cadre du Fonds européen pour le développement durable (FEDD/FEDD+).

LE RÔLE CONTRACYCLIQUE DES IFD AU DÉBUT DE LA CRISE

Avec la crise liée à la Covid-19, on a demandé aux IFD d'intensifier leurs efforts contracycliques pour aider à faire face à la contraction économique et pour consolider leur appui à l'investissement du secteur privé, notamment en faveur des petites et moyennes entreprises (PME) qui sont les principaux pourvoyeurs d'emplois.

La pandémie et les restrictions qu'elle a entraînées sur les déplacements ont limité la présence des IFD européennes sur le terrain, et donc leur capacité à générer de nouvelles transactions dans les pays en développement, tout en accroissant les incertitudes et donc leur exposition au risque. Leurs efforts immédiats ont porté avant tout sur le soutien à leurs clients existants. Cela s'est traduit par une baisse de 20 % de leurs opérations, de 9 milliards d'euros en 2019 – année record – à 7,5 milliards d'euros en 2020.

Contrairement à ce qui s'est produit en Europe, et au sein des économies développées en général, où les mesures de soutien au

secteur privé ont été facilement accessibles et à grande échelle, les IFD européennes n'ont pas reçu l'impulsion stratégique ni les moyens de renforcer immédiatement leurs opérations dans ce contexte de crise, et donc d'appuyer plus activement le secteur privé des pays en développement.

Les DFI européennes auraient pu s'inspirer de la riposte contracyclique apportée à la crise par les banques multilatérales de développement (BMD), dont les engagements non étatiques ont augmenté de 11 % en 2020 (hausse qui reste au demeurant modeste si on la compare aux 39 % d'augmentation de leurs opérations avec des États), tandis que ceux des IFD européennes chutaient de 18 %. Ces chiffres illustrent bien le fait que, dans l'ensemble, l'investissement privé dans les pays en développement n'a pas bénéficié d'une attention suffisante dans la riposte Covid, mais aussi que les IFD européennes étaient insuffisamment équipées pour apporter une réponse immédiate à la crise.

MONTÉE EN PUISSANCE DE LA RIPOSTE DES IFD EN 2021

Les IFD européennes ont néanmoins réussi à s'adapter à la nouvelle donne en ajustant leurs procédures et en se réengageant efficacement, pour revenir en 2021 à leurs niveaux d'engagements de 2019, à savoir 9 milliards d'euros. Cette capacité à rebondir rapidement, qui a été beaucoup plus forte que lors de la crise financière mondiale de 2007-2008, témoigne de la volonté et de la faculté des IFD européennes à se mettre en ordre de marche, ajuster leurs processus opérationnels et identifier de nouvelles façons de fonctionner avec leurs partenaires locaux, même face aux vagues successives de la

pandémie et à leurs conséquences. Cependant, ces efforts ne suffiront pas à assurer la reprise à plus long terme et la résilience des pays en développement, notamment parmi les acteurs du secteur privé en Afrique.

Le secteur financier africain a fait preuve jusqu'ici d'une remarquable résilience dans cette crise de la Covid-19, en partie grâce à d'importantes réserves et aux mesures de soutien public. Pourtant, les PME africaines ont été sévèrement affectées, et davantage encore les entreprises dirigées par des femmes. Si la crise de liquidité a pu être évitée, la qualité des



REPÈRES ECDPM

Le Centre européen pour la gestion des politiques de développement (*European Centre for Development Policy Management, ECDPM*) est un groupe de réflexion indépendant de premier plan qui œuvre pour que les politiques mises en place en Europe et en Afrique conduisent à un développement inclusif et durable. L'ECDPM a plus de trente ans d'expérience en matière de politiques de développement et de coopération internationale, et une connaissance approfondie des institutions africaines et européennes. Parmi ses partenaires, il compte des responsables de ministères et d'institutions, des organisations internationales, des groupes de réflexion, mais aussi des universitaires et des acteurs de la vie socio-économique, en Afrique, en Europe et au-delà.

actifs des institutions financières africaines s'est considérablement dégradée. La divergence entre les trajectoires de reprise des économies développées et des économies en développement, les turbulences économiques et géopolitiques mondiales, conjuguées aux conséquences de la guerre russe en Ukraine – en particulier sur la sécurité alimentaire, les prix de l'énergie et

des matières premières, sans oublier l'aide au développement – vont accroître les difficultés et les incertitudes pour nombre de pays en développement. Les IFD européennes devront, dans le cadre d'un ensemble plus large d'initiatives de la communauté du développement, intensifier leurs efforts et revoir leurs modèles économiques.

COMMENT LIBÉRER TOUT LE POTENTIEL DES IFD EUROPÉENNES

Beaucoup d'IFD européennes existent depuis très longtemps, mais l'on n'avait probablement jamais placé en elles autant d'espoirs, ni autant exigé d'elles. On leur demande notamment de :

Mobiliser davantage de financements privés à grande échelle :

Les besoins et les déficits de financement augmentent. Les IFD tendent généralement à afficher une tolérance au risque plutôt conservatrice, et à préférer la dette senior. Les IFD européennes, et notamment leurs actionnaires, doivent ajuster leurs approches et leurs instruments pour être en mesure de mobiliser plus massivement l'investissement privé.

Rechercher davantage d'impact en matière de développement, y compris dans certains pays plus pauvres et dans des contextes de plus grande fragilité :

Tout en maintenant le cap sur des projets qui soient financables, les IFD européennes auraient intérêt à mettre davantage l'accent sur la notion d'additionnalité et sur l'impact de leurs opérations en termes de développement. Pour cela, il leur faudra peut-être accroître leurs efforts en matière de transparence et de suivi des impacts. Étant donné le manque de projets financables par les banques, en particulier dans les pays les plus pauvres ou fragiles, il s'agira aussi de consacrer davantage d'énergie à l'identification et à la préparation des projets, à l'atténuation des risques et à la mise en place de mesures d'accompagnement. Ces objectifs peuvent être atteints grâce à la coopération avec des acteurs locaux et des partenaires du secteur du développement.

Adopter des stratégies et des approches plus transformationnelles, alignées non seulement sur l'Accord de Paris mais aussi sur les ODD :

Cela pourra nécessiter d'ajuster la vision de long terme et les mandats des IFD, ainsi que la culture, les modèles économiques et les mécanismes incitatifs de ces institutions. Cela implique aussi la recherche d'un engagement plus systémique, au-delà de l'approche opportuniste de transactions envisagées au cas par cas, pour passer à une approche du portefeuille qui s'inscrit dans des objectifs de transformation, avec des partenaires s'efforçant d'aligner les financements privés sur les ODD afin d'influer positivement sur l'écosystème dans son ensemble, aux côtés d'autres partenaires.

Aborder le changement climatique avec plus de détermination :

Dans le cadre d'un effort aligné sur les ODD et d'une approche harmonisée de l'Accord de Paris, les IFD européennes doivent contribuer de façon plus significative à stimuler l'investissement non seulement dans l'atténuation du changement climatique (déjà une priorité pour beaucoup d'entre elles), mais aussi dans l'adaptation et la résilience à ce changement climatique (domaine largement négligé par la plupart d'entre elles). Les IFD européennes pourraient à cet égard rejoindre des initiatives comme la Coalition pour la convergence des financements en faveur du climat et de la biodiversité ou le Collectif DFI+ Adaptation et résilience.

Se montrer plus résilientes et réactives face aux crises :

À moyen terme, ce monde plus instable, traversé de multiples crises ou chocs et caractérisé par l'accroissement des tensions internationales, pourrait devenir la norme. Les IFD européennes doivent s'adapter à ce nouvel environnement, mieux évaluer le cumul des risques et développer leur capacité à riposter plus rapidement, plus efficacement et de façon contracyclique, mais aussi renforcer leur propre résilience et celle de leurs partenaires.

Augmenter l'inclusivité et l'engagement dans les secteurs du développement social et humain :

La pandémie de Covid-19 a eu des effets extrêmement délétères sur les groupes les plus vulnérables et les plus démunis, ce qui souligne l'importance d'une approche renforçant l'inclusivité. Elle a également mis en lumière le besoin d'investissements privés dans le secteur de la santé. D'autres secteurs du développement social, comme l'eau et l'assainissement ou encore l'éducation et le développement des compétences devraient également retenir davantage l'attention des IFD européennes. L'innovation technologique, la transformation numérique de l'économie et les services financiers sont quelques-uns des domaines où se rejoignent aussi l'investissement privé et les enjeux du développement humain.

Renforcer encore la sensibilité aux problématiques du genre :

Les IFD européennes ont pris des engagements importants en matière de financements sensibles au genre (*gender finance*) et d'intégration des approches axées sur le genre, en lien notamment avec le *2X Challenge*. Dans la poursuite de ces objectifs essentiels, elles devront s'attacher à démontrer les effets de ces démarches, et s'en servir comme d'un levier auprès de leurs clients. Les IFD doivent aussi accentuer leurs efforts de promotion du leadership des femmes, y compris dans leurs propres équipes qui restent à dominante fortement masculine.

“ **Les IFD européennes sont appelées à garantir une plus grande transparence de leurs démarches et opérations, dont elles doivent pouvoir rendre compte aux citoyens européens comme à ceux des pays en développement où elles interviennent.** ”

Les IFD européennes n'ont pas besoin de devenir des « institutions à tout faire » ; elles peuvent – et c'est généralement ce qu'elles font – se spécialiser chacune sur son avantage comparatif et son mandat principal. Mais l'éventail des demandes qui leur sont faites n'en reflète pas moins l'ampleur de ce que l'on attend d'elles dans l'architecture européenne de financement du développement, et dans un monde en proie à des troubles.

Pour libérer le potentiel des IFD européennes, leurs actionnaires devront leur donner les moyens de leurs ambitions, en augmentant leur capital humain et financier si nécessaire, en adaptant leur modèle économique et mécanismes d'incitation, et en les intégrant plus largement à l'effort global en faveur du développement. Il faudrait que les IFD européennes soient plus systématiquement associées à des partenariats multipartites avec d'autres IFD et banques publiques de développement (BPD), ainsi qu'aux initiatives du secteur privé, des agences de développement et des acteurs locaux. La réforme de l'EFAD doit autonomiser les IFD européennes et leur permettre d'innover, en leur facilitant l'accès aux garanties et instruments de financement mixte, y compris dans le cadre du processus de lancement opérationnel du fonds FEDD+. C'est également l'essence d'une démarche « Team Europe » et de la stratégie collective et collaborative mise en œuvre par les IFD européennes. Dernier point, et non des moindres : les IFD européennes sont appelées à garantir une plus grande transparence de leurs démarches et opérations, dont elles doivent pouvoir rendre compte aux citoyens européens comme à ceux des pays en développement où elles interviennent. ■

La pandémie comme moteur d'innovation pour les entreprises en Afrique

📍 Franziska Hollmann, Directrice entreprises pour l'Afrique, DEG

Ces deux dernières années, de nombreuses entreprises africaines des secteurs de la fintech, de la santé et du commerce en ligne se sont appuyées sur des stratégies innovantes pour traverser la crise de la Covid-19. Grâce au numérique, elles ont réussi à préserver des emplois, à développer de nouvelles perspectives économiques et à améliorer le service rendu aux populations. Certaines sont ressorties plus fortes de la crise. Parfois, elles en ont même profité pour changer d'échelle.

UN ARTICLE DE 📍 FRANZISKA HOLLMANN

Franziska Hollmann travaille depuis vingt-deux ans pour la société allemande d'investissement DEG (Deutsche Investitions-und Entwicklungsgesellschaft). Elle y a acquis une expérience approfondie du financement durable des entreprises dans les pays en développement et émergents, en particulier dans les secteurs de la fabrication, de l'agroalimentaire et des services. Elle est aujourd'hui responsable du développement de nouvelles activités, de la structuration et de la gestion du portefeuille de prêts aux entreprises, d'un montant de plus de 500 millions d'euros, en Afrique, en Europe, au Moyen-Orient et en Asie centrale.

Dans de nombreux pays en développement, les entreprises privées sont des moteurs importants de l'emploi, de la formation, de la création de valeur et des revenus locaux. Pendant la pandémie, leurs efforts ont permis d'atténuer les impacts économiques et sociaux de la crise. Certaines entreprises ont même réussi à en tirer parti et à en sortir renforcées.

Selon une récente étude, les quelque 700 entreprises financées par DEG emploient 2,8 millions de personnes et ont généré en 2021 des revenus locaux supérieurs à 146 milliards d'euros. En Afrique, l'institution allemande finance environ 140 entreprises, qui emploient plus de 600 000 personnes et produisent un quart des revenus locaux. Ces chiffres témoignent de leurs bons résultats, obtenus malgré les restrictions liées à la pandémie

qui ont continué d'être imposées l'année dernière à l'économie et à la société dans de nombreux pays en développement et émergents.

Pourquoi ces entreprises se sont-elles, comparativement, si bien portées pendant la pandémie ? Une bonne gestion de crise repose non seulement sur la qualité du pilotage et de la gouvernance d'entreprise, mais aussi sur des ressources solides, par exemple dans le domaine de l'innovation technologique et de la transformation numérique. Un accès rapide au financement a également joué un rôle important. Les entreprises disposant de ces compétences et de ces ressources ont eu la souplesse nécessaire pour s'adapter aux défis en constante évolution de la Covid-19. Toutefois, la pandémie a constitué un défi majeur pour les entreprises, par exemple pour celles qui sont bien implantées et qui opèrent dans des secteurs particulièrement concernés.

“ Une bonne gestion de crise repose non seulement sur la qualité du pilotage et de la gouvernance d'entreprise, mais aussi sur des ressources solides, par exemple dans le domaine de l'innovation technologique et de la transformation numérique. ”

FORT SOUTIEN FINANCIER AUX ENTREPRISES INNOVANTES

La crise consécutive à la Covid-19 a touché les pays et les entreprises d'Afrique à des degrés très variés. Dans les pays qui dépendent du tourisme, les restrictions mondiales sur les voyages ont entraîné des ralentissements importants, les chaînes d'approvisionnement étant interrompues et les marchés de vente inaccessibles. DEG a soutenu les entreprises en Afrique par des mesures spéciales de lutte contre la pandémie, en veillant par exemple à ce qu'elles disposent de liquidités. L'entreprise de mode ghanéenne DTRT Apparel (Do the Right Thing), fondée en 2013, a pu continuer à payer son loyer et ses frais d'entretien grâce à l'apport rapide d'argent frais par le biais du programme AfricaConnect. À cause de la pandémie, DTRT Apparel – qui emploie 2 600 personnes à Accra (dont 65 % de femmes) – a dû interrompre sa production pendant plusieurs semaines en 2020. Grâce à cet apport de liquidités, l'entreprise a pu conserver tous les emplois, malgré la baisse de ses ventes et l'arrêt de la production. De plus, DTRT Apparel a utilisé une partie de ce financement pour produire des masques de protection pour le marché local.

Plusieurs signes positifs ont par ailleurs été observés pendant la pandémie. Les produits et services numériques ont été développés à plus grande échelle, notamment dans le secteur de la santé et du commerce électronique. Les entreprises ont profité de la demande croissante de biens de consommation de la part d'une classe moyenne en pleine expansion pour étendre les

“ De 2018 à 2020, les investissements directs étrangers (IDE) dans le secteur des TIC en Afrique sont passés d'environ 4 milliards de dollars à près de 9 milliards de dollars, selon la CNUCED. ”

chaînes d'approvisionnement locales et raccourcir les itinéraires de livraison. Cela a permis de créer plus de valeur sur place et d'augmenter les revenus locaux.

En finançant et en soutenant des entreprises innovantes engagées dans le développement de nouvelles technologies, et en particulier en facilitant la connectivité numérique, DEG a contribué aux efforts de modernisation dans ces domaines. Ce faisant, elle a également couvert un besoin induit par la pandémie. Au cours des quinze dernières années, ces secteurs ont été les moteurs du développement en Afrique. Certains pays du continent ont associé le développement des infrastructures à des investissements en amont, non seulement dans le secteur de l'énergie mais aussi dans les réseaux à haut débit et les télécommunications. De 2018 à 2020, les investissements directs étrangers (IDE) dans le secteur des TIC en Afrique sont passés d'environ 4 milliards de dollars à près de 9 milliards de dollars, selon la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED).

LA FINTECH, LES SERVICES DE SANTÉ ET LE COMMERCE EN LIGNE EN PLEIN BOOM

Les entreprises de la fintech, par exemple, en profitent aujourd'hui. Les services financiers en ligne sont très demandés dans les pays émergents et en développement, car seule une petite partie de la population y dispose d'un compte bancaire traditionnel ou d'un autre accès aux services bancaires. Les technologies numériques sont utilisées depuis plus de dix ans pour créer de

nouveaux modèles bancaires, lesquels permettent par exemple d'effectuer des opérations via des téléphones mobiles (services dits de mobile money).

Les services financiers numériques ont notamment connu une demande accrue pendant la pandémie, lorsqu'ils ont été utilisés pour développer le commerce en ligne. En 2020, la



“ **Les services financiers numériques ont connu une demande accrue pendant la pandémie, lorsqu'ils ont été utilisés pour développer le commerce en ligne.** ”

plateforme Copia, cliente de DEG au Kenya, a par exemple étendu son offre à des services de fintech intégrés, tels que des prêts d'exploitation pour les intermédiaires (voir l'encadré ci-dessous).

D'autres produits financiers pour les services de crédit permettent aux utilisateurs d'effectuer toutes les étapes du processus de prêt depuis des applications mobiles, de la recherche d'un financement à son approbation en passant par le remboursement des montants dus. DEG accompagne des entreprises de la fintech s'adressant à des entrepreneurs qui n'avaient jusqu'alors pas accès aux services financiers ou qui dépendaient de prêteurs pratiquant souvent des taux d'intérêt très élevés.



La société de e-commerce Copia Kenya intègre des services de fintech

Alors que 750 millions de personnes en Afrique sont toujours privées des biens nécessaires à leur vie quotidienne ou doivent parcourir de longues distances pour les obtenir, Copia tente de remédier à cette situation au Kenya en s'appuyant sur les infrastructures locales et les nouvelles technologies. Pour cela, la société de e-commerce forme des micro-entrepreneurs locaux, tels que des petits commerçants et des coiffeurs, pour que ceux-ci jouent le rôle d'intermédiaires, appelés « agents Copia Kenya ». Grâce à eux, les clients des régions dépourvues de service de livraison postale traditionnel peuvent utiliser une application ou un catalogue pour commander des marchandises qui leur seront livrées dans les 48 heures par les intermédiaires de Copia.

L'importance du commerce électronique a été démontrée pendant la pandémie de Covid-19, durant laquelle Copia a considérablement augmenté son chiffre d'affaires. L'entreprise fournit actuellement à plus d'un million de clients des articles quotidiens abordables, tels que des produits ménagers, des médicaments, des appareils électroniques ou des outils simples. Elle le fait par le biais d'un réseau de plus de 25 000 « agents Copia », principalement des femmes, qui gagnent ainsi un revenu supplémentaire.

UN MODÈLE COMMERCIAL INNOVANT

Au cours de l'année passée, Copia Kenya a élargi son offre à des services de fintech intégrés, par exemple des prêts d'exploitation pour les entreprises, que la société de commerce en ligne accorde et gère par le biais d'un canal numérique. D'autres produits de crédit et d'assurance, ainsi qu'un porte-monnaie électronique Copia Kenya sont en préparation.

DEG, l'institution allemande de financement du développement, a fourni des fonds propres à hauteur de 7,5 millions de dollars pour soutenir ces investissements d'expansion. Elle a apporté à Copia Kenya des fonds dans le cadre du programme Up-Scaling, lui permettant d'acquérir un espace de stockage et d'investir dans une infrastructure informatique. Grâce à ce programme, l'institution allemande a accompagné l'entreprise lors de la phase initiale de développement afin de l'aider à établir son modèle commercial au Kenya. Plus généralement, DEG offre non seulement une continuité de financement aux jeunes entreprises, mais s'engage également dans le domaine innovant de la « finance intégrée », ou embedded finance.

Les services de santé numériques permettent pour leur part d'améliorer l'offre de soins en Afrique, notamment en période de pandémie. Ils ont ainsi contribué à fournir très rapidement des informations aux patients potentiellement infectés par le coronavirus. Ceci s'avère particulièrement important dans les pays en développement, qui disposent de très peu de lits de soins intensifs. Penda Health, l'un des plus grands prestataires de soins de santé privés du Kenya, tire ainsi parti de sa forte présence sur les réseaux sociaux. L'entreprise utilise différents canaux pour faire connaître ses centres d'appels, qui sont disponibles pour répondre à toutes les questions sur le coronavirus et diffuser les mesures préventives. L'objectif est de toucher le plus grand nombre de personnes possible et de mieux gérer le nombre de patients dans les centres de soins médicaux.

Un autre domaine d'activité du numérique consiste à fournir des biens de consommation aux particuliers dans les campagnes. Les systèmes digitaux de commande et de transport dans les domaines du commerce et de la logistique peuvent ainsi être utilisés par les détaillants pour réduire les coûts de distribution, mais aussi par les agriculteurs et autres producteurs pour

élargir leurs marchés de vente. Les boutiques électroniques régionales fournissent leurs produits à leurs clients finaux par le biais de kiosques établis, résolvant ainsi le problème du « dernier kilomètre », même dans les régions rurales dépourvues de services postaux traditionnels. La pandémie a montré à quel point le commerce numérique est important aujourd'hui. Par exemple, l'entreprise kenyane Copia a réussi à augmenter considérablement son chiffre d'affaires pendant cette période.

Ces exemples tirés des secteurs de la fintech, de la santé et du commerce en ligne montrent que des ressources financières solides, l'innovation technologique et la capacité d'adaptation ont joué un rôle considérable pour relever les défis posés par la pandémie. Les entreprises bien positionnées dans ces domaines ont réussi à garder la tête hors de l'eau pendant les périodes difficiles et, dans certains cas, à en sortir plus fortes qu'avant. Continuer à développer ces industries nécessitera des programmes de formation professionnelle, un financement à long terme et surtout des services de conseil exhaustifs pour accompagner ce processus délicat de transformation. ■

“ **Les services de santé numériques permettent d'améliorer l'offre de soins en Afrique, ce qui est encore plus stratégique en période de pandémie.** ”

REPÈRES DEG

Avec un portefeuille de plus de 9 milliards d'euros dans plus de 80 pays, DEG est l'une des plus grandes institutions de financement du développement du secteur privé au monde. Depuis près de soixante ans, elle travaille avec les entreprises du secteur privé opérant dans les pays en développement et les économies de marché émergentes. Elle fournit à ses clients des solutions sur mesure : financements, programmes promotionnels et conseils adaptés à leurs besoins. Ces entreprises peuvent ainsi se développer avec succès et de manière durable, tout en créant une valeur ajoutée locale et des emplois qualifiés.

Favoriser le recueil de données en période de crise sanitaire grâce aux outils numériques

👤 Anne Arvola, Conseillère principale en impact sur le développement, Finnfund

L'épidémie de Covid-19 a frappé plus durement les pays les moins avancés, alors que ceux-ci sont déjà les plus affectés par le changement climatique. Pour leur garantir à l'avenir une meilleure résistance aux chocs, il semble nécessaire de mieux comprendre le rôle et l'impact du secteur privé sur les conditions de vie des populations les plus vulnérables. De nouveaux outils digitaux rendent cela possible.

UN ARTICLE DE ANNE ARVOLA

Dr Anne Arvola est conseillère principale en impact sur le développement de Finnfund. Elle a travaillé dans le domaine de la coopération et du financement du développement pendant plus de vingt ans. Au sein de l'entreprise finlandaise, Anne Arvola est spécialisée dans les secteurs de la forêt et de l'agriculture, de l'adaptation au changement climatique, de la biodiversité et des questions de genre. Elle aime établir des liens et entretenir des synergies entre les secteurs public et privé, la société civile et les communautés.

En l'absence de systèmes de protection sociale minimale dans la majorité des pays en développement et de budgets gouvernementaux permettant d'investir dans la résilience au changement climatique, les attentes à l'égard du secteur privé pour pallier ces manques sont élevées. Elles le sont encore plus en cas de crise sanitaire. Il faut en outre mieux comprendre le rôle des institutions financières et autres investisseurs du développement dans ce contexte et soutenir la « reconstruction en mieux », afin de garantir à l'avenir une meilleure résistance aux chocs.

Pour analyser et comprendre les effets potentiels des entreprises sur la vie des gens en période de crise, il convient d'interroger directement les parties prenantes à ce sujet. De nouveaux outils numériques peuvent nous aider à éviter les

difficultés causées par les restrictions de déplacement et autres limitations dans la collecte de données auprès des personnes concernées.

En collaboration avec la société finlandaise Work Ahead, Finnfund a développé au cours des deux dernières années un outil d'enquête qui permet aux entreprises d'interroger leurs intervenants (employés, communautés, fournisseurs, etc.). Cette démarche vise à mieux comprendre les effets plus généraux que les entreprises ont sur la vie des personnes concernées. Traditionnellement, ces impacts globaux sont examinés par le biais d'études spécifiques et de méthodes de collecte de données qui nécessitent de longs entretiens individuels et en groupe. Ces études sont donc coûteuses et difficiles à répéter régulièrement. Même si elles sont essentielles pour une compréhension approfondie des mécanismes d'impact, elles ne sont pas très utiles pour un suivi régulier.

L'APPLICATION DIGITALE COUVRE TOUS LES IMPACTS DE LA CRISE

Au cours des deux phases pilotes, nous avons élaboré une série de questions types pour pouvoir construire progressivement des séries chronologiques et permettre ainsi aux entreprises d'évaluer leurs propres performances au fil des ans. Grâce aux données accumulées, elles sont par ailleurs en mesure de comparer

leurs résultats avec ceux de leurs pairs, les données de l'indice de probabilité de pauvreté (PPI) facilitant les comparaisons au niveau national.

Quand nous avons commencé les premiers essais pilotes en 2020, certaines entreprises exprimaient de légères réserves sur la méthode et les

questions posées. À la fin de l'essai, toutes ont souhaité poursuivre l'expérience.

Le principe directeur lors du développement de l'outil a été que celui-ci soit évolutif et accessible à tous, de façon à faciliter le recueil des données auprès de groupes significatifs de répondants. L'interface de l'application permet aux utilisateurs de choisir une langue à l'aide d'une vidéo, puis de répondre à des questions à choix multiples en sélectionnant les symboles donnés. Cet outil permet donc à ceux qui ne savent ni lire ni écrire de participer.

Concrètement, les enquêteurs sur le terrain fournissent aux répondants un smartphone équipé de l'application, leur montrent comment

procéder, puis leur fournissent un espace privé pour garantir l'anonymat des réponses. Ces dernières sont ensuite transférées sur un serveur lorsqu'une connexion Internet est accessible.

La pandémie a pu avoir une influence sur la vie des gens de nombreuses façons : certains ont pu tomber malades, d'autres ont vu leurs revenus chuter. L'éducation des enfants a pu être interrompue, si l'apprentissage à distance n'était pas disponible. En outre, les enfants ont pu avoir à aider leurs familles à joindre les deux bouts quand la situation économique était difficile. Les baisses des revenus ont pu empêcher le paiement des frais de scolarité. Autant de sujets qui sont couverts par l'enquête.

ÉVALUER LA CAPACITÉ DE RÉSILIENCE DES POPULATIONS AUX CHOC

Les questions relatives à la santé évaluent l'opinion des répondants sur les performances des entreprises en matière de santé et de sécurité de leurs employés. D'autres questions déterminent si les répondants ont accès aux services de santé, et l'expérience qu'ils en font. Ces deux derniers éléments fournissent des informations précieuses pour évaluer les performances du système de santé et des entreprises dans des « conditions normales » et face à la pression exercée par la pandémie.

De même, les questions sur la fréquentation scolaire des enfants et les raisons d'une éventuelle absence servent à refléter les changements entre les situations « normales » et pandémiques. Lorsque ces résultats sont combinés aux questions sur le revenu et la probabilité de pauvreté, ils donnent une bonne indication des corrélations, mais pas nécessairement des causalités.

Les questions à choix multiples présentent des limites et ne peuvent pas produire de données qualitatives. Elles nous donnent malgré tout une indication des tendances.

L'enquête demande par exemple aux répondants s'ils estiment que leur vie est meilleure qu'elle ne l'était il y a deux ans, révélant ainsi les effets de la pandémie sur leur existence. Une autre question sur leur capacité à rebondir après des temps difficiles indique leur accès à des filets de sécurité lorsqu'ils subissent des chocs, que ceux-ci soient causés par le changement climatique ou une pandémie.

REPÈRES FINNFUND

Finnfund est la société finlandaise de financement du développement et d'investissement à retombées sociales. Elle cherche à construire un monde durable et à avoir un impact à long terme, en investissant dans des entreprises qui relèvent les défis du développement. Chaque année, Finnfund investit 200 à 250 millions d'euros dans 20 à 30 projets, en privilégiant les énergies renouvelables, la forêt et l'agriculture durables, les institutions financières, ainsi que les infrastructures et solutions numériques. Aujourd'hui, les investissements et les engagements de Finnfund s'élèvent à environ 1 070 milliards d'euros, dont la moitié en Afrique.



En Colombie, le changement climatique entraîne plus de difficultés que la crise sanitaire dans les zones rurales

D'après l'enquête menée fin 2021 par Finnfund auprès de 55 employés de Forest First dans la province de Vichada, en Colombie, les femmes en particulier avaient le sentiment que le changement climatique avait un impact difficile à supporter sur leur vie. Un tiers des salariés interrogés avaient subi des pertes concrètes à cause du changement climatique, et nombre d'entre eux ne s'en étaient pas encore remis. Les personnes interrogées ont estimé que leur rétablissement prendrait un à deux ans, ou qu'elles ne s'en remettraient jamais. Celles qui s'en sont sorties ont mis en avant le soutien de leur famille, de leurs amis ou de leur employeur, mais aussi l'utilisation de leurs économies ou le recours à des prêts.

Dans le contexte de crise sanitaire, 75 % des 55 personnes interrogées ont déclaré que leur vie était meilleure qu'elle ne l'était deux ans plus tôt, et 20 % qu'elle était la même. Parmi elles, 98 % ont déclaré « bien » ou « assez bien » faire face à la pandémie de coronavirus.

Le genre, pierre angulaire d'une relance inclusive au service d'un secteur privé plus résilient

Jessica Espinoza, CEO de 2X Collaborative, Présidente du 2X Challenge

Malgré une forte mobilisation des institutions de financement du développement (IFD) ces dernières années, la pandémie de Covid-19 a jeté une lumière crue sur la persistance des inégalités de genre, notamment en termes d'accès au financement dans les marchés émergents. Il est donc urgent de faire tomber les barrières systémiques qui limitent les flux de capitaux vers les fonds « gender-smart » et les entrepreneurs de la diversité. Seule une réponse collective et innovante peut conduire à un changement de paradigme dans le financement du développement.

UN ARTICLE DE JESSICA ESPINOZA

Jessica Espinoza est CEO de 2X Collaborative et présidente du 2X Challenge. Elle dispose de plus de douze années d'expérience dans les domaines du financement et de l'investissement pour le développement, notamment au sein de l'institution allemande DEG. Elle a également fait partie de divers conseils d'administration. Jessica Espinoza est actuellement doctorante à l'université de Siegen, dans le cadre d'une thèse sur le potentiel de transformation de l'investissement favorable au genre.

Lancé par les institutions de financement du développement (IFD) des pays du G7 lors du sommet de 2018 au Canada, le 2X Challenge a depuis été rejoint par l'ensemble des membres de l'association EDFI (European Development Finance Institutions). Avec, à la clé, une mobilisation atteignant 11,4 milliards de dollars à la fin 2020, ce qui témoigne d'une excellente vitalité en pleine période de crise liée à la Covid-19.

Au niveau mondial, la pandémie a toutefois mis en lumière les inégalités de genre et creusé les écarts existants dans l'allocation inégale des capitaux. Son ampleur inédite a provoqué différentes crises – sanitaire, économique, mais aussi des inégalités – qui ont mis les EDFI face à des défis sans précédent.

Les petites et moyennes entreprises (PME), et en particulier les petites entreprises en croissance (SGB, pour *Small and growing businesses*), jouent un rôle essentiel dans la création d'emplois, l'innovation et la prospérité économique. Seulement, partout dans le monde, les remous provoqués par la pandémie ont profondément affecté le segment des PME. Alors que sur les marchés développés, ces dernières ont pu bénéficier des

réponses apportées à la crise, notamment en termes de liquidités, leurs homologues sur les marchés en développement ont majoritairement dû traverser cette période sans soutien extérieur. Cela est encore plus marqué pour les PME détenues ou dirigées par des femmes, déjà confrontées à un déficit de financement majeur sur tous les marchés émergents.

Des initiatives favorables au genre sont apparues dès le début de la pandémie. Parmi elles, citons la *CFF Covid-Response Bridging Facility*, plusieurs fonds d'investissement pionniers sur le sujet ou encore des véhicules alternatifs d'investissement pilotés par des équipes diversifiées issues de marchés émergents. Mais beaucoup de ces acteurs étaient trop innovants pour être soutenus par certaines IFD. Face à l'ampleur de la crise, ces dernières se sont parfois concentrées sur le soutien à leurs clients et aux projets contenus dans leurs portefeuilles, lesquels étaient largement indifférents au genre (*gender-blind*). Autre raison : confrontées à la nécessité de maîtriser leurs risques au vu des incertitudes de la période, ces IFD disposaient d'une capacité limitée à inciter leurs équipes projets à rechercher des stratégies d'investissement innovantes fondées sur le genre.

L'APPROCHE « GENDER-BLIND » PERPÉTUE LES INÉGALITÉS DE GENRE

Encore récemment, une idée fausse persistait quant à la neutralité de l'approche *gender-blind* classique, laissant penser à tort que la riposte à la crise liée à la Covid-19 toucherait les PME de façon équitable. Or les crises précédentes et les données issues des investissements réalisés en période « normale » ont permis d'établir que l'approche *gender-blind* perpétue au contraire les écarts et inégalités de genre. Par conséquent, un enseignement important est qu'il faut appliquer le prisme du genre à l'ensemble des activités d'investissement, et pas seulement à quelques projets de niche.

Le succès du 2X Challenge et la vigueur du pipeline de projets depuis deux ans mettent en évidence la réussite de la majorité des IFD dans la mise en œuvre du *gender-lens investing* (GLI). Début 2021, les IFD associées au 2X Challenge ont conduit avec le groupe Dalberg une étude détaillée des leçons essentielles livrées par l'initiative entre 2018 et 2020, démontrant les bénéfices d'une collaboration avec les clients existants pour identifier des opportunités *gender-smart*.

Ces dernières années, il y a donc eu des succès notables dans la mutation d'entreprises ou intermédiaires financiers traditionnellement indifférents au genre en acteurs sensibilisés à ce thème au regard de l'ensemble des critères 2X. Cependant, l'intérêt croissant suscité par le GLI ne s'est pas traduit par une réflexion sur les stratégies et les critères d'investissement de certaines IFD. C'est un point important car des approches d'investissement en apparence neutres au regard du genre peuvent perpétuer les inégalités du passé. La transformation des entreprises non sensibilisées au genre et à la diversité est donc réellement nécessaire, mais elle n'est pas suffisante pour une relance inclusive au service

d'une économie plus résiliente et équitable. Cette transformation doit être étendue à l'ensemble des IFD et à leurs stratégies d'investissement.

En analysant la crise provoquée par la pandémie et les trois premières années d'existence du 2X Challenge, ses membres ont identifié des inégalités et des barrières systémiques limitant les flux de capitaux vers les fonds *gender-smart* et les entrepreneurs de la diversité. Cette situation exige une réponse collective.

Le biais constaté en matière de genre et de diversité dans l'allocation des capitaux apportés aux entreprises par les fonds de capital-investissement (PE), de capital-risque (CR) ou de dette a été clairement identifié bien avant la Covid-19. Les entreprises dirigées par des femmes reçoivent seulement 7 % des investissements de PE et CR sur les marchés émergents. En Afrique, l'allocation du capital est également biaisée en faveur des entreprises dirigées par des expatriés. Ces écarts de genre et de diversité sont largement attribuables au fait que 92 % des décideurs des segments PE et CR constituent un groupe uniformément masculin. Or moins de 10 % des sociétés de gestion de fonds traditionnelles ont mis en place des stratégies destinées à accroître la part des femmes dans leurs équipes d'investissement.

Pourtant, les fonds de dette, de PE ou de CR dirigés par des femmes ne manquent pas. Ces dernières années, on a vu apparaître des fonds pilotés par des femmes ou des équipes reflétant la diversité, et ceux-ci appliquent justement les stratégies GLI recommandées par le 2X Challenge. Pourtant, ils ont dû se battre pour lever des fonds auprès des IFD parce que, bien souvent, ce sont des nouveaux venus dans les activités de gestion.

L'ÉGALITÉ FEMMES-HOMMES COMME FACTEUR DE CROISSANCE

Sur beaucoup de marchés de pays en développement, en raison d'un ancrage ancien des inégalités, les entreprises dirigées par des femmes sont généralement plus petites et plus souvent en phase

initiale de croissance. L'approche traditionnelle des IFD en matière de critères d'investissement et de risque ne joue donc pas en leur faveur. Il en va de même des fonds ou autres véhicules dirigés

REPÈRES

2X COLLABORATIVE

2X Collaborative est un organisme sectoriel international pour l'investissement dans une optique de genre (*gender-lens*). Sous l'égide de l'ONU, le programme a été lancé en 2021 à l'occasion du Forum génération égalité par une vingtaine d'institutions de financement du développement (IFD) et de banques multilatérales de développement (BMD), en partenariat avec GenderSmart et le Réseau de leadership d'investisseurs (ILN). 2X Collaborative s'appuie sur le 2X Challenge qui, depuis 2018, a investi ou mobilisé plus de 11 milliards de dollars sur des critères 2X.

LEXIQUE

Gender-blind : Littéralement « aveugle au genre ». Le terme est interprété dans le sens de « traitant tout le monde de la même façon » mais, dans les faits, cela revient souvent à accentuer les discriminations fondées sur le genre.

Gender-sensitive : « Sensible au genre », c'est-à-dire qui tient compte des normes, rôles et relations de genre.

Gender-responsive : « Réactif au genre », c.-à-d. qui intègre délibérément les normes de genre dans la conception des projets pour obtenir des effets positifs.

Gender-transformative : « Transformationnel du point de vue du genre », c.-à-d. qui fait bouger les normes de genre de façon volontariste en s'attaquant aux causes profondes.

par des femmes, et qui ont choisi de se concentrer sur les besoins d'entreprises elles-mêmes administrées par des femmes : ces structures tendent à gérer des fonds de plus petite taille. Si elles devaient remplir les exigences des IFD en matière de taille minimale des fonds, elles perdraient justement leur spécialisation sur le segment insuffisamment desservi des SGB axées sur le genre.

Or assurer l'égalité des genres dans l'allocation du capital aux sociétés de gestion de fonds et aux entreprises n'est pas seulement éthique, c'est aussi conforme à une solide logique économique : les fonds de PE et de CR gérés par des équipes dirigeantes équilibrées du point de vue du genre présentent un TRI net de 20 % plus élevé que ceux gérés par des équipes exclusivement masculines. Diverses études ont également révélé que, bien qu'elles reçoivent nettement moins de financements que les entités dirigées

par des hommes, les entreprises administrées par des femmes génèrent plus du double de revenus par dollar investi.

L'argument en faveur d'un investissement dans des fonds gérés par des équipes équilibrées vaut aussi en termes d'impact : les femmes associées-gérantes investissent deux fois plus dans l'entrepreneuriat féminin et les entreprises s'adressant à des consommatrices. Veiller à ce qu'il y ait davantage de femmes parmi les investisseurs d'un écosystème permet donc de combler le déficit d'allocation du capital aux femmes entrepreneures et aux entreprises *gender-smart*, ce qui contribue à créer davantage d'emplois et d'opportunités de qualité pour les femmes, tout en améliorant la quantité et la qualité des biens et services destinés aux consommatrices.

Tirant parti de ces enseignements, les membres de 2X, avec la participation active des EDFI, ont mené une action collective pour



2X Ignite : des leçons de la crise à l'action

À partir des principaux enseignements tirés de la riposte à la crise liée à la Covid-19 et de l'évolution du 2X Challenge sur ses trois premières années d'existence, les IFD ont lancé en 2021 une série sans précédent de « processus accélérés de conception » (*design sprints*) pour créer une solution innovante impliquant plus de 120 professionnels de l'investissement, parmi lesquels des gestionnaires de fonds pionniers, des associations régionales de capital-investissement (PE) et de capital-risque (CR), ainsi que des investisseurs présents sur différents marchés en développement. Les EDFI ont joué un rôle central dans cette aventure. Le *design sprints* a abouti à la conclusion que la façon la plus efficace de débloquer massivement des capitaux, pour des économies plus résilientes, mieux adaptées au changement climatique et plus inclusives, consistait à investir dans des sociétés de gestion de fonds dirigées par des femmes et/ou dotées d'équipes équilibrées en termes de genre, et qui appliquent des stratégies d'investissement sensibles au genre.

Le résultat de cette réflexion, baptisé 2X Ignite, est une solution holistique de *market-building* visant à débloquer massivement du capital *gender-smart* grâce à un accélérateur constitué d'une centaine de véhicules et sociétés de gestion de fonds intervenant dans cet univers. L'objectif est de toucher dans les prochaines années plus d'un millier d'entreprises *gender-smart* sur l'ensemble des marchés émergents.

2X Ignite propose une approche innovante combinant le renforcement de capacités, le financement de fonds de roulement et l'incubation, pour favoriser l'essor de la prochaine génération de sociétés de gestion *gender-smart*. Cette solution hautement évolutive vise à libérer les effets de ruissellement de l'investissement GLI au profit des petites entreprises en croissance.



Coup de projecteur sur les initiatives « gender-smart » des DFI

Malgré les opportunités manquées et les défis évoqués ci-dessus, on rencontre aussi des exemples marquants de stratégies de riposte *gender-smart*, appuyées par les EDFI et leurs homologues :

1. **BII, JICA et DFC** ont investi dans le *Covid-19 Emerging and Frontier Markets MSME Support Fund* géré par BlueOrchard. Le fonds a adopté une stratégie d'impact axée sur le genre et vise 70 % de femmes parmi les emprunteurs finaux.
2. **DFC** et le fonds SEAF ont lancé la *Lens Emergency Loan Finance Facility*, destinée à apporter des financements d'urgence à des PME soutenant les femmes, ainsi que des services d'accompagnement d'entreprises *gender-smart*, dans le but d'atténuer l'impact de la Covid-19 sur les PME.
3. Le **FMO** a soutenu le *Women Enterprise Recovery Fund* afin de procurer des financements, un accompagnement technique, du mentorat et des solutions numériques aux femmes entrepreneures.
4. **BII** a décidé d'ajouter un prisme lié au genre à chacun des trois piliers de sa stratégie de riposte à la crise : « Préserver, renforcer et reconstruire ».
5. **FinDev Canada** et la BEI ont soutenu Alitheia IDF, un fonds GLI pionnier piloté exclusivement par des femmes.

inciter les gestionnaires de fonds et les investisseurs actifs sur les marchés émergents à créer ensemble une solution de « construction de marché » (*market building*) susceptible de monter

en puissance pour surmonter ces barrières systémiques (voir ci-contre l'encadré « 2X Ignite : des leçons de la crise à l'action »).

LES DFI DOIVENT MONTRER LA VOIE AUX INVESTISSEURS PRIVÉS

Les EDFI et leurs homologues non européennes ont joué un rôle important dans le lancement du 2X Challenge, et ont constitué pendant la pandémie un réservoir conséquent d'opportunités d'investissements sensibles au genre. Cela a attiré vers l'univers GLI des investisseurs très divers, transformant souvent en opportunités les défis amenés par la pandémie. Cela dit, la riposte ciblée des IFD à la Covid a été principalement « indifférente au genre », à quelques notables exceptions près.

À l'avenir, la persistance des écarts de genre et des barrières systémiques nécessitera une action collective plus innovante, afin de libérer pleinement les effets de ruissellement liés à l'investissement sensible au genre. Les leçons que l'on peut tirer des opportunités manquées montrent la voie pour une sortie de crise. Les

EDFI ont un rôle à jouer dans le déblocage à grande échelle du capital *gender-smart* : il leur faudra pour cela accompagner des pourvoyeurs locaux de capitaux qui reflètent mieux la diversité de genre, avec des stratégies GLI efficaces visant à soutenir les PME et SGB respectant les équilibres de genre.

Les IFD peuvent tirer parti des opportunités sur ce marché insuffisamment desservi en réajustant la pondération de leurs risques financiers (réels et perçus) à l'aune de l'extraordinaire impact sociétal et économique qui résultera de leur soutien à des fonds et entreprises *gender-smart* en phase de démarrage. Vaincre les barrières systémiques et bâtir des économies plus équitables et plus résilientes requiert un changement de paradigme dans le financement du développement. ■



Les IFD européennes en première ligne face à la crise liée à la Covid-19

Les pays en développement ont été, comme la majorité des autres économies, frappés par la récession en 2020. Deux ans après le début de la pandémie, la reprise y est toutefois plus lente que dans les pays avancés. Pour contribuer à réduire ce fossé, les membres de l'association EDFI (European Development Finance Institutions) ont déployé des investissements records en 2021 en faveur du secteur privé, du financement climatique et de l'égalité de genre.

Source : EDFI - Données provisoires à janvier 2022

À crise exceptionnelle, mesures exceptionnelles ▼

En raison de l'ampleur du choc économique provoqué par l'épidémie de Covid-19, les quinze institutions européennes de financement du développement (IFD) membres de l'association EDFI se sont fortement mobilisées en 2021 pour soutenir les entreprises affectées par la crise et appuyer une reprise durable dans les économies émergentes et en développement.

En 2021

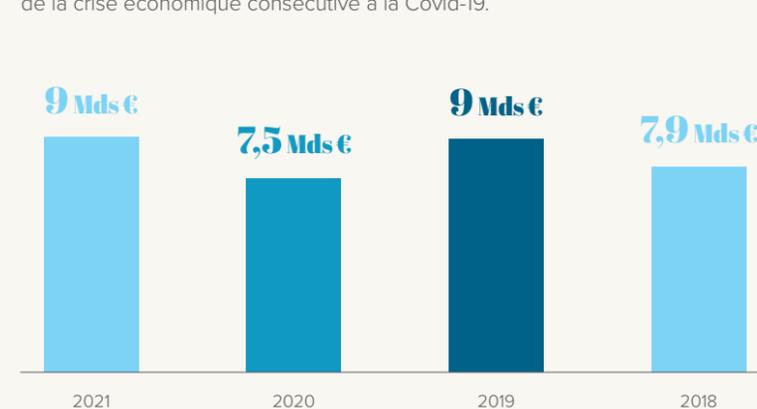
9 Mds € + **800**
D'INVESTISSEMENTS GLOBAUX NOUVEAUX PROJETS SOUTENUS PAR LES IFD EUROPÉENNES

« Ces résultats montrent que la collaboration entre les IFD européennes s'est encore intensifiée pendant la pandémie. Nos membres continuent d'innover dans leurs pratiques commerciales et font appel à de nouveaux instruments et expertises pour soutenir leurs clients. »

Søren Peter Andreasen, directeur général, EDFI

Les engagements financiers des IFD retrouvent leur niveau d'avant la pandémie ▼

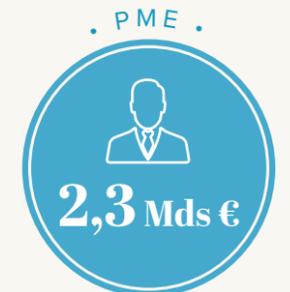
Les nouveaux engagements d'investissement des IFD européennes s'élèvent à 9 milliards d'euros en 2021. Ils retrouvent leur niveau de 2019, qui était elle-même une année record, après une forte baisse en 2020 en raison de la crise économique consécutive à la Covid-19.



Des investissements plus durables et inclusifs pour « reconstruire en mieux » ▼



*par rapport à 2020



Dans leur réponse conjointe à la crise économique liée à la Covid-19, les IFD européennes ont opté pour un financement du secteur privé plus inclusif et ont fait émerger des solutions de financement du développement plus efficaces et plus résilientes.

Outre un accompagnement des PME à hauteur de 2,3 milliards d'euros, ce qui représente 26 % de leurs engagements en 2021, les membres de l'association EDFI ont encore renforcé leur soutien à la réduction des inégalités de genre et à l'autonomisation

des femmes dans les pays en développement ou émergents, en y consacrant 20 % de leurs engagements l'année dernière.

En parallèle, comme le climat fait plus que jamais partie des priorités des institutions européennes de financement du développement, celles-ci ont mobilisé 2,1 milliards d'euros pour lutter contre le changement climatique et accélérer la transition énergétique, soit 23 % de l'ensemble de leurs engagements.

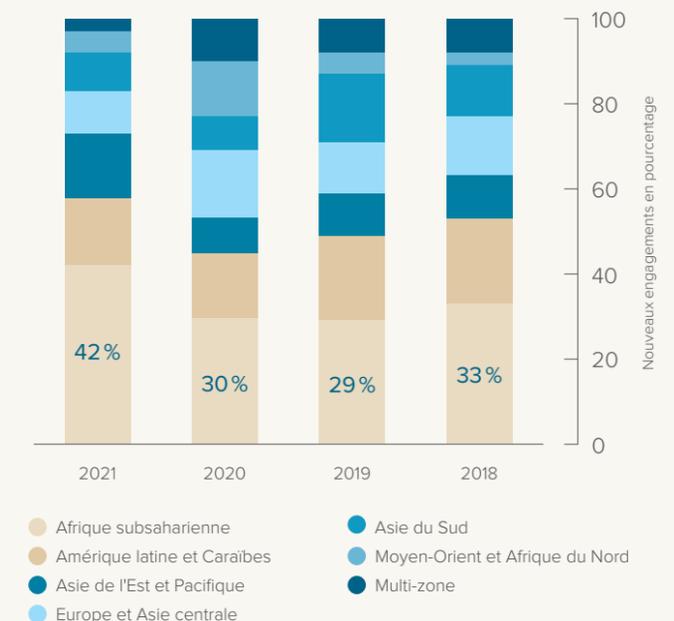
Soutien massif de la « Team Europe » au secteur privé africain ▼



Le fort appui à l'Afrique, et en particulier aux TPE-PME du continent, montre que les IFD européennes ont tenu leur promesse de novembre 2020 de pleinement participer à une relance inclusive et durable du secteur privé africain.

EN 2021, L'AFRIQUE A CAPTÉ **42%** DES NOUVEAUX ENGAGEMENTS FINANCIERS DE LA « TEAM EUROPE ».

Répartition régionale des engagements financiers depuis 2018



Les institutions financières de développement, acteurs importants de la relance en Afrique

Guillaume Barberousse, Responsable de la division Banques et marchés financiers, Proparco
Emmanuel Haye, Responsable adjoint de la division Institutions financières et inclusion, Proparco

Depuis deux ans, Proparco et ses homologues européennes sont en première ligne face à la crise économique consécutive à la pandémie de Covid-19. Grâce à des engagements financiers record et à une large gamme d'outils, les institutions de financement du développement (IFD) ont déployé en Afrique un vaste plan de riposte pour soutenir le secteur financier et les TPE/PME. Dans ce contexte économique tendu, elles jouent ainsi pleinement leur rôle contracyclique.

UN ARTICLE DE **GUILLAUME BARBEROUSSE**

Guillaume Barberousse est responsable de la division Banques et marchés financiers à Proparco.

Après avoir débuté sa carrière chez BNP Paribas, il a rejoint en 2007 la division des Risques et du portefeuille de Proparco, avant d'être nommé responsable adjoint de la division Entreprises, chargé notamment de l'agro-industrie.

Il avait la responsabilité du bureau d'Istanbul de 2013 à 2016. Guillaume Barberousse est ingénieur agronome, titulaire d'un master en finance de l'École supérieure de commerce de Paris.

EMMANUEL HAYE

Emmanuel Haye est responsable adjoint de la division Institutions financières et inclusion de Proparco et couvre l'Afrique et le Moyen-Orient.

Emmanuel a passé quinze ans dans le réseau AFD et Proparco en Afrique. Diplômé de l'EDHEC, il a commencé sa carrière comme auditeur bancaire chez Deloitte.

La pandémie a provoqué une baisse de l'activité économique dans la plupart des pays africains, même si celle-ci s'est finalement révélée moindre que redouté initialement. Le continent a affiché en 2020 un recul de 1,9 %, contre 3 % estimés début 2021. Pour autant, la plupart des économies africaines – 40 des 54 pays du continent – ont bien accusé l'an dernier leur pire récession jamais enregistrée. En raison de l'ampleur du choc économique provoqué par l'épidémie de Covid-19, ses conséquences mettront du temps à se dissiper. Les pertes de production cumulées imputables à la pandémie pourraient atteindre près de 12 points du PIB africain en 2021, avec des répercussions non négligeables sur l'emploi, lequel enregistrait déjà une baisse de 8,5 % en 2020.

Dans ce contexte, le revenu par habitant ne devrait retrouver ses niveaux d'avant-crise qu'entre 2022 et 2025 selon les pays, avec comme conséquence une hausse de la pauvreté pour 32 millions de personnes dans les seuls pays d'Afrique subsaharienne. Les TPE/PME du continent, qui concentrent jusqu'à 80 % des

emplois du secteur formel, ont été les plus durement touchées. Elles sont nombreuses à avoir rencontré des difficultés de trésorerie, particulièrement dans des secteurs comme la restauration, le tourisme et les transports. De même, les travailleurs du secteur informel et les populations les plus vulnérables ont été affectés de plein fouet.

Ce contexte économique tendu a par ailleurs rendu encore plus difficile l'accès au financement des TPE/PME africaines. Malgré les progrès déjà accomplis, les petites entreprises et les micro-entrepreneurs restent mal desservis et risquent de ne plus avoir accès aux financements si l'activité de prêts tarde à se rétablir. Face à une crise inédite de par son ampleur, sa durée et ses conséquences, les banques ont souvent adopté une attitude prudente afin de maîtriser au mieux la dégradation de leur portefeuille de crédit. Elles ont ainsi limité les prêts aux TPE/PME et reporté leur activité sur les actifs les moins risqués, comme les bons du Trésor. Alors qu'avant la crise seules 20 % des TPE/PME bénéficiaient d'un financement bancaire, cette part s'est depuis fortement réduite.

DES ENGAGEMENTS RECORD POUR SOUTENIR LE SECTEUR FINANCIER

Dès le début de la crise sanitaire, les régulateurs ont pris des mesures fortes pour assurer la stabilité financière, ce qui a permis de réduire les risques de défaillance systémique du secteur bancaire. Au nombre des mesures stratégiques adoptées figurent la baisse du taux de base – qui influe positivement sur la demande globale et la capacité des ménages à assurer le remboursement de leurs dettes –, la réduction des ratios de réserves de liquidités des banques, la mise en place de programmes d'achat d'obligations d'État ou encore l'instauration d'un moratoire sur les crédits accordés par les banques.

En complément, Proparco, à l'image de ses homologues européennes, a très vite cherché à répondre aux demandes d'institutions finan-

cières confrontées à des tensions de trésorerie du fait des difficultés rencontrées par leurs clients, en particulier les institutions financières non bancaires. Ces dernières, à l'instar de certaines institutions de microfinance, ne collectent pas de dépôts auprès de leur clientèle et dépendent donc fortement des financements bancaires. C'est pourquoi Proparco a accepté au cas par cas de repousser des échéances pour leur permettre de surmonter des difficultés temporaires. Elle a également joué un rôle contracyclique en maintenant ses engagements en faveur des acteurs financiers positionnés sur les TPE/PME, qu'il s'agisse d'institutions de microfinance, de sociétés de leasing ou encore de banques. →



Accompagner le groupe panafricain Ecobank et sa filiale au Liberia

En octobre 2021, un consortium d'institutions européennes de financement du développement mené par Proparco a signé un prêt senior de 60 millions de dollars (53 millions d'euros) pour soutenir le programme de liquidités du groupe panafricain Ecobank au profit de ses filiales. Dans le cadre de l'initiative française Choose Africa Resilience, cette facilité soutient les opérations des clients du groupe bancaire et les aide à faire face aux effets de la pandémie.

Basée à Lomé, au Togo, Ecobank Transnational Incorporated (ETI) est la société mère du groupe Ecobank, qui dispose de 33 filiales sur le continent africain. Le groupe s'est développé pour devenir un acteur clé du secteur bancaire africain, en particulier dans les pays fragiles et pour le secteur des TPE/PME. Au fil des années, Proparco et le groupe Ecobank n'ont cessé de renforcer leur partenariat à travers de nombreux prêts, souscriptions obligataires et garanties de financement du commerce extérieur au profit d'ETI et de ses filiales.

Pour Ade Ayeyemi, le directeur général du groupe, « Proparco a été un partenaire proche et durable d'Ecobank aux côtés de Norfund (Norvège) et de DEG (Allemagne). Ce prêt de 60 millions de dollars contribuera à notre engagement en faveur du développement économique du continent, en particulier en ce qui concerne la croissance du segment des PME qui se remettent de l'impact de la pandémie de Covid-19 ».

Quelques mois plus tôt, en juin 2021, Proparco avait déjà signé un programme de garantie de Trade Finance de 10 millions \$ avec la filiale du groupe Ecobank au Liberia. Ce programme vise à soutenir cette entité – première banque commerciale du Liberia – sur les marchés internationaux. Il ambitionne en outre d'encourager les banques étrangères à s'engager dans des opérations de *trade finance* avec Ecobank Liberia et ses clients locaux, favorisant ainsi le développement du commerce international à travers l'importation et l'exportation de biens essentiels.

“ Dans ce contexte incertain, Proparco a pu mobiliser différents outils de partage de risque auprès de la France et de l’UE afin de pouvoir soutenir plus fortement ses clients. ”

Proparco a vu ses interventions en faveur du secteur financier augmenter en 2020 et plus encore en 2021, avec un niveau record aussi bien pour les lignes de crédit que pour les facilités de partage de risque. Le continent africain a ainsi bénéficié l’année dernière de près d’un milliard d’euros de lignes de crédit et de partage de risque, principalement dans le cadre de l’initiative Choose Africa et de son volet Resilience, lequel est doté d’une enveloppe supplémentaire d’un milliard d’euros pour accompagner la relance en Afrique. Dans ce contexte

incertain, Proparco a par ailleurs pu mobiliser différents outils de partage de risque auprès de la France et de l’Union européenne (UE) afin de pouvoir soutenir plus fortement ses clients.

Elle a également pu s’appuyer sur sa large gamme d’outils en faveur des institutions financières, en particulier des lignes de crédit court terme, des capacités de renforcement des fonds propres de ses clients et surtout des facilités de partage de risque qui ont été fortement demandées en 2021, aussi bien pour couvrir des crédits à moyen et long termes aux PME que pour faciliter le maintien de lignes de *trade finance* en faveur des banques africaines. Enfin, elle a accompagné, avec Digital Africa, les jeunes pousses africaines qui ont rencontré des difficultés à lever des fonds du fait de la crise. Quatre millions d’euros de prêts relais ont ainsi été déployés auprès de dix start-up par l’intermédiaire du Bridge Fund by Digital Africa, ce qui a permis à ces entreprises d’affronter plus sereinement la crise.

LES PRINCIPALES LEÇONS D’UNE GESTION DE CRISE INÉDITE

En restant humble et prudent en raison du contexte sanitaire toujours incertain, il est néanmoins possible de relever que cette crise a montré la capacité de réaction des États pour soutenir leur secteur financier, lequel occupe une place centrale dans le développement de l’économie. Les banques, les sociétés de leasing et les autres institutions financières jouent un rôle clé dans le financement des TPE/PME, qui est particulièrement nécessaire en période de crise. La qualité des portefeuilles des banques demeure toutefois sous pression et, du fait des provisions nécessaires, celles-ci pourraient avoir besoin de restaurer leur solvabilité dans une seconde phase.

Parmi les autres enseignements que l’on peut d’ores et déjà tirer de la crise, il apparaît que disposer d’un réseau proche des clients constitue un réel atout pour réagir rapidement. Grâce à sa dizaine de bureaux qui maillent tout le continent africain, Proparco a été en mesure de suivre les évolutions macro-économiques et d’identifier rapidement les besoins de ses clients. De même, il semble essentiel de pouvoir s’appuyer sur une

large gamme d’outils avec des profils de risque variés, ce qui permet de répondre aux multiples besoins : ligne senior pour soutenir l’octroi de nouveaux crédits, renforcement des fonds propres et quasi fonds propres des intermédiaires financiers dont les clients sont touchés, partage de risque avec une banque en faveur de ses segments de clientèle les plus impactés, garantie de *trade finance* quand les banques internationales hésitent à s’engager en Afrique et dons pour financer de progresser sur certaines thématiques (climat, inclusion financière...) ou des mesures d’urgence.

Enfin, le rôle important joué par la France et l’UE, qui ont accordé des facilités de partage de risque à Proparco, a permis de démultiplier la capacité de Proparco à agir dans des contextes dégradés. Disposer de ce type d’outils, avec la plus grande flexibilité possible pour pouvoir s’adapter aux multiples situations rencontrées, semble incontournable pour jouer le rôle contra-cyclique attendu des institutions de financement du développement. ■

REPÈRES PROPARCO

Proparco intervient depuis plus de quarante ans en faveur du développement durable en Afrique, en Asie, en Amérique latine et au Moyen-Orient. Filiale de l’Agence française de développement (AFD) dédiée au secteur privé, elle finance des entreprises et des institutions financières, et les accompagne dans la maîtrise des impacts de leurs activités. En 2020, Proparco a engagé plus de 2 milliards d’euros de financements, concentrés sur les secteurs clés du développement tels que les infrastructures, notamment les énergies renouvelables, l’agro-industrie, les institutions financières, la santé ou encore l’éducation.



Au Sénégal, un soutien aux micro-entrepreneurs touchés par la crise

Pamecas est l’une des principales institutions de microfinance du Sénégal. Par son engagement auprès des micro-entrepreneurs et des TPE/PME, en particulier dans les secteurs du commerce, de l’agriculture et de l’élevage, elle joue un rôle important dans le développement social au Sénégal. Elle offre des produits de crédit et d’épargne à ses 800 000 sociétaires et compte aujourd’hui plus de 90 000 emprunteurs.

Mi-2021, Proparco et son homologue italienne Cassa Depositi e Prestiti (CDP) ont accordé à Pamecas des prêts d’un montant total de 8 millions d’euros afin de lui permettre de développer son portefeuille de microcrédits auprès des entrepreneurs sénégalais. Il s’agit d’ailleurs de la première opération en commun de Proparco et de CDP dans le secteur de la microfinance.

Ce projet s’inscrit dans les plans de réponse de Proparco et de CDP à la crise engendrée par la pandémie de Covid-19. Il bénéficie à ce titre des garanties du plan d’investissement extérieur (EFSD) de l’Union européenne destinées à soutenir les petites entreprises touchées par la crise et encourager les banques locales à davantage les financer.

Plus de 3 800 micro-entrepreneurs, dont une majorité de femmes, bénéficieront de cette opération. Celle-ci contribuera donc au 2X Challenge, l’initiative menée depuis 2018 par près d’une vingtaine d’institutions de financement du développement en faveur du renforcement du rôle économique des femmes dans les pays en développement.



En Afrique du Sud, les chauffeurs de taxis collectifs ont bénéficié d’une aide d’urgence

Dès le début de la crise sanitaire, en mars 2020, Proparco a adapté son offre d’accompagnement technique (AT) pour répondre aux besoins de ses partenaires. SA Taxi, société sud-africaine dédiée au financement de micro-entrepreneurs de taxis collectifs, le principal moyen de transport en Afrique du Sud, a bénéficié d’un financement de 100 000 euros afin de mettre en place des mesures de protection des chauffeurs de taxis collectifs. Cet accompagnement leur a permis de poursuivre leur activité en sécurité, au bénéfice des usagers qui empruntent quotidiennement ce mode de transport.

« Le financement mixte pourrait devenir un outil puissant pour réaliser les ODD »

Entretien avec Idsert Boersma, Directeur des partenariats pour l'impact (P4i), FMO

La réalisation des Objectifs de développement durable (ODD) a été freinée par la crise consécutive à l'épidémie de Covid-19, laquelle a entraîné une augmentation de la pauvreté et des inégalités. Des efforts supplémentaires pour s'adapter au changement climatique sont donc nécessaires pour « reconstruire en mieux » et rendre les économies plus vertes. Selon Idsert Boersma, le recours au financement mixte, qui permet de stimuler les investissements du secteur privé, pourrait être la clé pour atteindre les ODD.

IDSERT BOERSMA

Idsert Boersma est le directeur des partenariats pour l'impact (P4i) à la FMO. Avant de diriger P4i, il a occupé plusieurs postes de direction au sein de la société néerlandaise de financement du développement, dont celui de directeur des affaires juridiques. Avant de rejoindre la FMO en 2008, Idsert Boersma a travaillé pour la Banque mondiale et au ministère néerlandais des Finances. Il est titulaire d'une maîtrise en sciences de l'administration des affaires et d'une maîtrise en droit de l'université Erasmus de Rotterdam.

SP&D : VOUS PRÉCONISEZ UN RECOURS À LA FINANCE MIXTE. COMMENT CETTE SOLUTION PEUT-ELLE ÊTRE MISE EN ŒUVRE ?

Idsert Boersma : Il faut agir de façon stratégique. Les étapes doivent être bien conçues, en tenant compte des risques spécifiques perçus par le secteur privé. Il y a énormément d'argent dans le secteur privé, beaucoup moins dans les secteurs public et philanthropique. L'objectif est d'utiliser une partie des fonds publics pour

mobiliser une grande quantité de fonds privés. Il faudra beaucoup de temps pour y parvenir, et nous devons faire très attention à ne pas gaspiller l'argent des contribuables. Le financement mixte ne peut être utilisé que lorsqu'il est vraiment nécessaire, et la contribution des gouvernements ne doit être que temporaire.

POUVEZ-VOUS DONNER UN EXEMPLE DE PROJET DE FINANCEMENT MIXTE QUI RÉPOND À CES CRITÈRES ?

Examinons un projet d'adaptation au climat. Comment pouvons-nous vivre et protéger les moyens de subsistance des populations si leur environnement est impacté par le changement climatique ? Au sein du Dutch Fund for Climate and Development (DFCD), un fonds auquel FMO collabore avec deux ONG, SNV et WWF, ainsi qu'avec *Climate Funds Managers*, un projet est en cours d'élaboration au Vietnam, dans le delta du Mékong, où vivent 17 millions de personnes. Il s'agit de l'un des écosystèmes les plus productifs du monde et, en même temps, de l'une des régions les plus vulnérables aux catastrophes liées à l'eau et au climat. L'érosion du lit du fleuve accroît l'intrusion d'eau salée, qu'on retrouve par endroits

jusqu'à 130 km à l'intérieur des terres. Cette eau salée affecte la fertilité des sols et empoisonne les cultures. Au départ, les agriculteurs pratiquaient une monoculture intensive de riz sur une partie de leurs terres et de crevettes sur l'autre. Pour créer un paysage capable de résister au changement climatique, le projet de riziculture et d'aquaculture intégrées dans le delta du Mékong comprend des bassins d'aquaculture mixtes de riz et de crevettes. Ces bassins produisent du riz et des crevettes d'eau douce pendant la saison des pluies, puis des crevettes d'eau saumâtre pendant la saison sèche et les périodes d'intrusion d'eau salée. L'avantage de ce système est que les crevettes fournissent les nutriments nécessaires à la croissance du riz. Le

revenu des agriculteurs a doublé. Il s'agit d'un projet relativement modeste (150 000 dollars), mais si les effets positifs se poursuivent, nous multiplierons

ce montant par 100, grâce à un financement mixte. Quand l'effet est démontré, d'autres acteurs peuvent suivre, et l'impact devient alors exponentiel.

QUEL IMPACT LA FINANCE MIXTE POURRAIT-ELLE AVOIR SI ELLE ÉTAIT UTILISÉE À GRANDE ÉCHELLE ?

Si nous nous y prenons bien, elle peut apporter de vraies solutions. Elle pourrait devenir un outil puissant pour atteindre les ODD. Mais elle reste pour l'instant limitée. C'est à nous

de montrer qu'elle fonctionne ; alors les « gros sous » commenceront à circuler à New York et à Londres. La finance mixte requiert des compétences que nous devons développer ensemble.

COMMENT LIBÉRER TOUT LE POTENTIEL DE LA FINANCE MIXTE ?

Quelques tendances actuelles pourraient être adaptées à la finance mixte et contribuer à l'accélérer. Tout d'abord, il y a le taux d'intérêt faible : les gens veulent investir pour gagner un peu d'argent, tout en ayant un impact. Le secteur du financement du développement est en train de réaliser qu'il doit collaborer avec le secteur privé dans ce contexte. Le secteur privé ne sait pas encore très bien travailler

avec les gouvernements, même s'il existe de nombreuses possibilités d'utiliser les forces de chacun. Les technologies utilisées par les entreprises de la fintech et de l'agritech offrent de nouvelles possibilités d'atteindre des personnes qui étaient peu accessibles. Les investisseurs sont à la recherche d'opportunités ; il y a une volonté de travailler ensemble ; et de nouvelles possibilités apparaissent grâce à la technologie.

COMMENT LE MODÈLE PEUT-IL ÊTRE TRANSPOSÉ À PLUS GRANDE ÉCHELLE ?

Il faut montrer aux investisseurs commerciaux ce qui a été déjà accompli. Il doit y avoir un historique de rendement et d'impact. Pour y parvenir, il faut utiliser une « architecture » ouverte à tous, montrant ce que nous faisons et comment nous le faisons, et inviter tout le

monde à nous rejoindre. Cette structure n'est pas fondée sur la concurrence mais sur la coopération. Nous montrons, d'autres copient, améliorent le modèle. Nous apprenons tous, et le monde en bénéficie. La finance mixte offre la possibilité d'agir ensemble, de manière transformatrice.

QUE PEUVENT FAIRE LES IFD POUR TIRER PARTI DU POTENTIEL DES EFFORTS DE REDRESSEMENT DE L'APRÈS-COVID ?

La plupart des investisseurs considèrent qu'il est aussi risqué de « s'engager » dans le capital-investissement sur les marchés émergents que « d'en sortir ». L'absence d'un marché secondaire d'actions qui fonctionne bien pour la sortie des investissements est une défaillance évidente du marché, ce qui dissuade les investisseurs de s'aventurer sur les marchés émergents (en particulier en Afrique).

Une innovation en matière de financement mixte, établissant une plateforme d'actions sur le marché secondaire ouverte à toutes les IFD et banques multilatérales de développement (BMD), correspondrait à l'objectif de la « Team Europe » de la Commission d'investir dans les jeunes entreprises en Afrique. Au fil du temps, des acteurs du secteur privé pourraient également s'y joindre. ■

REPÈRES FMO

La FMO est la banque internationale de financement du secteur privé des Pays-Bas. En tant qu'investisseur à impact de premier plan, elle soutient depuis près de cinquante ans la croissance durable du secteur privé dans les pays en développement et les marchés émergents. La FMO est convaincue qu'un secteur privé solide est un facteur de développement économique et social. Elle se concentre sur trois secteurs qui présentent un fort impact sur le développement : les institutions financières ; l'énergie ; l'agroalimentaire, l'alimentation et l'eau. Avec un portefeuille de 12,5 milliards d'euros engagés dans plus de 85 pays, la FMO est l'une des plus grandes banques bilatérales de développement du secteur privé au monde.

Comment l'essor du numérique peut stimuler la reprise post-Covid-19

Abhinav Sinha, Directeur général et responsable Technologies et télécoms, BII

Pendant la pandémie de Covid-19, de nombreuses activités et services du quotidien – travail, santé, éducation, achats... – se sont poursuivis grâce à leur basculement en ligne. Cette situation a mis en lumière le rôle clé des infrastructures numériques dans le maintien de l'économie. Les investisseurs commerciaux restent cependant réticents à s'engager dans l'écosystème digital, dont ils considèrent qu'il dépasse leur seuil de tolérance au risque. Cela fait des acteurs du numérique d'excellents candidats pour un financement par les IFD. Ces dernières peuvent aussi attirer des capitaux privés, pour un impact accru sur le développement.

UN ARTICLE DE ABHINAV SINHA

Depuis qu'il a rejoint British International Investment (BII, anciennement CDC Group) en 2018, Abhinav Sinha a pris la responsabilité de quelques-uns des investissements les plus importants du groupe, parmi lesquels Liquid Intelligent Technologies, le plus grand fournisseur indépendant de services pour le cloud et la fibre optique en Afrique, ou encore Safaricom Ethiopia, premier réseau mobile privé d'Éthiopie. Avant de rejoindre BII, Abhinav Sinha était associé chez Fidelity Growth Partners, où il était chargé de la construction du portefeuille dans l'industrie et les télécommunications.

Dans les pays développés, le transfert vers internet semble depuis longtemps inéluctable pour beaucoup d'activités, mais le rythme des changements s'est accéléré sous l'effet de la pandémie. Ces deux dernières années, une bonne partie de notre activité quotidienne est passée en ligne. Des réunions de travail aux rendez-vous médicaux en passant par les courses alimentaires, notre façon d'accéder aux produits et services a radicalement évolué. On estime désormais que le trafic mondial dépassera cette année l'ensemble des flux cumulés entre la création du Web et l'année 2016.

Pour les pays en développement, cette trajectoire numérique est cependant moins clairement tracée. Plus du tiers de la population mondiale n'a jamais utilisé internet. L'Union internationale des télécommunications (UIT), agence de l'ONU, estime que 96 % de ces non-utilisateurs se trouvent dans des pays en développement. Au sein même de chaque pays, il existe en outre des différences importantes entre les usages rural et urbain, et entre les hommes et les femmes,

les écarts les plus importants étant constatés dans les pays les moins développés. Nous savons pourtant aujourd'hui que la connectivité peut transformer la vie des populations. L'accès à un internet abordable et de bonne qualité est indispensable au développement, à la fois pour renforcer la croissance des entreprises et des économies locales, et pour accroître l'accès aux soins, à l'éducation, aux services financiers et aux services publics.

Pour élargir la connectivité à internet, les défis restent cependant de taille. On estime à 100 milliards de dollars les investissements nécessaires, rien qu'en Afrique, pour généraliser l'accès à l'internet haut débit d'ici 2030. Les institutions de financement du développement (IFD) ont un rôle à jouer pour relever ce défi. La capacité et la volonté des IFD d'investir sur les marchés émergents ont démontré que cela permettait de débloquer des investissements supplémentaires. Les domaines clés dans lesquels les IFD sont à même d'accélérer l'investissement dans le numérique sont au nombre de trois : les infrastructures, les start-up et les activités digitales de rupture.

EN AFRIQUE, LE NUMÉRIQUE POURRAIT ATTEINDRE 5,2 % DU PIB D'ICI 2025

C'est sur les infrastructures que repose la croissance de toute économie numérique. Un rapport conjoint de Google et de la Société financière internationale (SFI) estime que l'économie numérique a le potentiel d'atteindre 5,2 % du PIB du continent africain d'ici 2025, ce qui représenterait une contribution de 180 milliards de dollars à son économie. D'ici 2050, celle-ci pourrait être portée à 712 milliards de dollars pour l'ensemble de l'Afrique.

Des entreprises comme Liquid Intelligent Technologies (ex-Liquid Telecom) – le plus grand prestataire indépendant de technologies de fibre optique, de cloud et de data centers en Afrique – amènent l'internet à haut débit dans des endroits isolés et les moins connectés du continent. À ce jour, Liquid Intelligent Technologies a déployé plus de 100 000 kilomètres

de fibre optique sur tout le continent africain, y compris dans des zones reculées de pays comme la République démocratique du Congo (RDC), qui ne dispose pas d'un accès internet abordable et fiable. Grâce à leurs investissements dans des sociétés d'infrastructures numériques de ce type, les IFD sont susceptibles de catalyser les investissements de tout le secteur privé, et d'ouvrir la voie à la croissance économique. Du fait de la réussite de son modèle, Liquid Intelligent Technologies est par exemple devenu le principal partenaire africain de géants américains du numérique, dont Microsoft, Google et Facebook. Un refinancement obligataire et une émission de dette ont récemment permis à cette entreprise de lever 800 millions de dollars, à des taux qui étaient parmi les plus bas constatés sur les marchés émergents.

RÔLE CRUCIAL DES NTIC POUR FOURNIR DES BIENS ET SERVICES ESSENTIELS

Ces deux dernières années, la croissance des entreprises *digitally native* (nées du numérique) et *digitally enabled* (activées par le numérique) s'est révélée cruciale pour continuer à fournir des biens et services essentiels durant la pandémie, mais aussi pour assurer que d'autres entreprises puissent poursuivre leurs activités via le travail à distance. L'OCDE estime notamment que plus de 500 entreprises africaines proposent des innovations technologiques dans les services financiers sur l'ensemble du continent.

Parmi les entreprises *digitally native*, la société indienne iMerit Technology, spécialisée dans l'intelligence artificielle, emploie 3 000 personnes en Inde et au Bhoutan. Ses services d'étiquetage de données permettent d'entraîner les algorithmes d'intelligence artificielle, qui sont ensuite utilisés dans de nombreux domaines, de l'imagerie médicale à la prévention des risques d'inondation. Pourtant, malgré la nature des activités de l'entreprise, ses salariés ont dû eux aussi s'habituer, pendant la pandémie, à travailler

depuis leur domicile, avec le soutien de leurs équipes dirigeantes.

Les entreprises *digitally enabled*, en revanche, ont recours à la technologie numérique pour améliorer les produits et services qu'elles fournissent, afin de les rendre plus efficaces ou plus accessibles. Nous avons vu ces entreprises prospérer ces deux dernières années parce que certains services essentiels comme l'enseignement et la santé ont migré vers internet pendant la pandémie. En Inde par exemple, la société LoadShare utilise la technologie numérique pour fédérer les petites et moyennes entreprises de logistique au sein d'un même réseau national. Ce dernier leur assure, malgré leur taille modeste, un meilleur accès au marché, ce qui dynamise leur croissance et la création d'emplois.

En investissant dans ce type d'entreprises, les institutions de financement du développement peuvent avoir un impact mesurable, qui passe par l'amélioration de l'accès aux biens et services de communautés souvent marginalisées.

**REPÈRES
BRITISH INTERNATIONAL
INVESTMENT**

British International Investment (BII, anciennement CDC Group) est l'institution de financement du développement du Royaume-Uni. Sa mission est de contribuer à relever les plus grands défis mondiaux en matière de développement via l'investissement d'un capital flexible et de long terme destiné à soutenir la croissance et l'innovation du secteur privé. Depuis plus de soixante-dix ans, l'organisation apporte un soutien efficace à la croissance durable et pérenne des entreprises en Asie et en Afrique. Plus récemment, elle a étendu ses activités d'investissement à l'espace indopacifique et à la zone caraïbe.

**DES SOLUTIONS INNOVANTES POUR RELEVER LES DÉFIS
DU DÉVELOPPEMENT**

Les entreprises dites « disruptives » utilisent les technologies numériques pour relever directement certains défis du développement, par exemple en améliorant l'accès des exploitants agricoles au financement ou aux outils de résilience climatique.

Ces entreprises présentent en général un risque significatif, et sont créées par des entrepreneurs qui ont besoin de capitaux extérieurs pour monter en puissance. Parce que les IFD, adossées à des États, ont plus que d'autres investisseurs la capacité de prendre des risques, et qu'elles peuvent proposer aux entreprises qu'elles financent un accompagnement en complément des fonds apportés, elles sont particulièrement bien adaptées à cette configuration. C'est ce qu'illustre le cas de CropIn, une société installée en Inde et spécialisée dans les logiciels destinés à l'agriculture. L'entreprise développe une approche pionnière en matière de résilience des

petites exploitations agricoles au changement climatique. Elle utilise pour cela des technologies telles que l'imagerie satellite, l'intelligence artificielle et l'apprentissage machine pour monitorer la croissance des cultures, produire des données météorologiques, établir des prévisions de rendement agricole et transmettre tous ces éléments aux exploitants. Ainsi dotés d'informations adaptées, les agriculteurs peuvent affronter plus efficacement les effets du changement climatique. Des études ont montré une amélioration de la résilience climatique dans 92 % des exploitations en moyenne, et ce dès la première année d'utilisation de la technologie CropIn. S'il présente un risque initial, l'investissement dans des entreprises de rupture a ainsi également le potentiel de transformer radicalement les marchés et de déployer des solutions innovantes pour relever les défis du développement.

LE NUMÉRIQUE SOUFFRE D'UN DÉFICIT DE FINANCEMENT MAJEUR

C'est sur l'ensemble du secteur du numérique – des grandes infrastructures aux entreprises en phase de démarrage – que l'investissement peut contribuer à changer la vie des populations, par la mise en œuvre de solutions digitales répondant à certains défis de développement jusqu'ici difficilement surmontables. Mais le secteur souffre d'un déficit de financement majeur. Il est donc essentiel qu'un large éventail d'acteurs puissent pleinement tenir leur rôle, des investisseurs institutionnels aux investisseurs d'impact en passant par les IFD et les entités multilatérales de développement.

Le déficit de financement constaté actuellement existe pour plusieurs raisons. Les investisseurs commerciaux préfèrent les modèles déjà éprouvés et les entreprises bien établies. Or, lorsqu'il s'agit de surmonter les obstacles et le manque d'infrastructures, notamment électriques, les économies en développement ont souvent besoin de modèles inédits. Les investisseurs

commerciaux se montrent donc réticents à financer ces modèles novateurs. Les investisseurs d'impact, qui poursuivent l'objectif de produire des bénéfices sociaux et environnementaux en même temps qu'un rendement financier, auraient donc un rôle à jouer, en particulier au niveau des investissements en capital souvent lourds dont le secteur numérique a besoin.

Le Global Impact Investing Network (GIIN) estime pourtant que seulement 3 % des investissements d'impact dans les économies émergentes concernent le secteur des NTIC. Cela résulte d'un certain nombre d'idées fausses. Tout d'abord, en dépit de l'omniprésence actuelle d'internet, les investisseurs d'impact (notamment) considèrent encore – à tort – que les infrastructures numériques ne sont pas aussi indispensables au développement que celles de secteurs traditionnels comme l'énergie ou les services financiers. Ce n'est pas le cas. Les infrastructures numériques sont un élément constitutif des écono-

mies modernes, et il a été démontré qu'elles stimulent la croissance des entreprises et de l'économie. À ce titre, elles sont donc indispensables à un développement pérenne. Cet aspect a été encore renforcé par deux ans de pandémie, durant lesquels les infrastructures numériques ont permis de soutenir les économies. Deuxièmement, il existe une croyance répandue que les besoins de financement des entreprises ou infrastructures numériques sont satisfaits par le secteur privé, et qu'elles peuvent donc se passer des investissements d'impact. Or les entreprises disruptives constituent une part

“ À mesure que notre monde accélère sa migration vers les activités en ligne, le numérique n'est plus seulement le résultat du développement, mais aussi un outil pour y parvenir. ”

importante de l'économie numérique, et elles nécessitent un capital d'amorçage qui, dans les marchés émergents, est souvent apporté par les investisseurs d'impact.

LES IFD OUVRENT LA VOIE À D'AUTRES INVESTISSEURS

Pour les IFD, il existe des opportunités d'investissement dans les trois catégories : infrastructures numériques, entreprises « nées du » ou « activées par » le numérique, et entreprises de rupture. En termes d'approche, ce qui distingue ces trois groupes, c'est le niveau de risque – les infrastructures numériques tendant à présenter le profil le moins risqué. Cela signifie que les infrastructures et la plupart des entreprises du secteur digital sont bien adaptées au financement par les IFD, en dette comme en capital, tandis que la nature fondamentalement expérimentale des entreprises numériques disruptives en fait de bons candidats pour l'investissement en capital. Les financements concessionnels ou par subvention sont importants également, et ont leur rôle à jouer dans les trois catégories pour optimiser l'impact sur le développement. Ils peuvent être octroyés par diverses institutions, parmi lesquelles les IFD et les fondations philanthropiques, afin de soutenir des entreprises développant des solutions digitales à fort potentiel d'impact, mais situées en dehors du champ d'application du capital remboursable.

L'épidémie de Covid-19 a encore renforcé le besoin de ce type de financements, en raison du rôle crucial qu'a tenu la numérisation de l'économie dans l'accès aux biens et services, et parce

qu'elle a eu des effets directs sur l'amélioration de la vie de tous les jours. Dans le secteur de la santé par exemple, le numérique a permis de mettre à disposition des outils d'autodiagnostic et un accès à la télémédecine, tous deux nécessaires dans le contexte d'une limitation des contacts humains. Cela a également impliqué un accompagnement technique lorsqu'il s'est agi par exemple de financer le déploiement d'une plateforme de rendez-vous médicaux à distance, ou le lancement d'une application permettant de reconnaître les symptômes de la Covid-19.

En résumé, la pandémie a mis en lumière de façon très crue les inégalités à l'échelle mondiale, mais elle a aussi permis d'identifier des voies de développement. La transformation numérique de l'économie apporte une solution à certains des défis du développement auxquels nous sommes confrontés, notamment en matière de santé et d'éducation. À mesure que notre monde accélère sa migration vers les activités en ligne, le numérique n'est plus seulement le résultat du développement, mais aussi un outil pour y parvenir. En investissant sur tout le spectre de l'économie digitale, les IFD sont ainsi en mesure non seulement de démultiplier l'impact en termes de développement, mais aussi de créer des opportunités ouvrant la voie à d'autres investisseurs. ■

Les remèdes de Proparco, DEG et Swedfund pour fortifier le secteur privé de la santé

Entretien avec **Fadila Hamdane**, Responsable adjointe de la division Industrie, agriculture et services, Proparco
Isabel Thywissen, Vice-présidente, spécialiste santé, DEG
Audrey Obara, Responsable de la division Santé, Swedfund

Fadila Hamdane (Proparco), Isabel Thywissen (DEG) et Audrey Obara (Swedfund), trois spécialistes reconnues des enjeux de santé dans les pays en développement, partagent les enseignements que leurs institutions ont tirés de la pandémie de Covid-19. Elles expliquent comment le financement et l'accompagnement technique déployés dans ces pays ont contribué à renforcer des acteurs privés, permettant ainsi un meilleur accès à des soins de qualité. Elles témoignent aussi des défis qu'il reste à relever pour rendre le secteur privé de la santé plus résilient face aux crises.

SP&D : QUELLES ACTIONS ONT ÉTÉ MISES EN PLACE PAR VOTRE INSTITUTION DE FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT (IFD) EN RÉPONSE À LA PANDÉMIE POUR SOUTENIR LE SECTEUR PRIVÉ DE LA SANTÉ DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT ?

Fadila Hamdane (Proparco) : Proparco a inscrit son action dans le cadre de l'initiative Santé en commun du Groupe AFD, lancée dès le début de la pandémie, et s'est positionnée en complément de l'action de l'AFD. Nous avons notamment œuvré pour soutenir la production de vaccins sur le continent africain et favoriser l'émergence de nouvelles industries pharmaceutiques. Proparco a ainsi participé à un important prêt syndiqué pour financer le sud-africain Aspen, un des groupes pharmaceutiques leaders du continent africain. Cette opération a notamment servi à soutenir le déploiement d'une usine de production de vaccins anti-Covid d'une capacité de 300 millions de doses.

Isabel Thywissen (DEG) : DEG est engagée dans le financement de la prestation de soins de santé et du secteur pharmaceutique. Dernièrement, nous avons concentré notre action sur la production des vaccins contre la Covid-19. Nous soutenons les entreprises de notre portefeuille

dans l'adaptation de leurs réponses à la pandémie, par exemple pour l'achat d'équipements de protection individuelle (EPI), la maîtrise des contaminations, les dispositifs numériques et la formation du personnel.

Audrey Obara (Swedfund) : Dès l'annonce des premiers cas dans les pays où nous intervenons, nous avons très rapidement déployé des financements d'accompagnement technique pour soutenir les cliniques et les hôpitaux afin qu'ils puissent continuer à s'occuper des personnes nécessitant des soins. Le dispositif incluait les initiatives destinées à la protection du personnel et aux EPI, à la sécurité sanitaire des flux de patients et à la rénovation accélérée des infrastructures au bénéfice des patients et des équipes soignantes. Deuxième aspect, aux côtés d'autres actionnaires, nous avons évalué les possibilités d'investissements additionnels pour pallier les conséquences de la pandémie et accroître la résilience des entreprises de notre portefeuille.

QUEL EST L'IMPACT DE LA CRISE SUR LE SECTEUR PRIVÉ DE LA SANTÉ DANS CES PAYS ?

Isabel Thywissen (DEG) : La Covid-19 représente un enjeu de santé publique. Cependant, faute de moyens et d'infrastructures, c'est aussi devenu un sujet pour le secteur privé et les partenariats public-privé (PPP). Le manque de moyens financiers, les coûts additionnels liés au traitement de la Covid, l'épuisement des personnels soignants et la baisse de revenus consécutive au report de certaines interventions hospitalières ont eu des conséquences majeures sur la pérennité des institutions privées.

Fadila Hamdane (Proparco) : La crise sanitaire a d'abord eu un impact négatif sur le secteur privé de la santé. Elle s'est en effet traduite par la déprogrammation des opérations non urgentes dans les hôpitaux privés. Au niveau du secteur pharmaceutique, elle a provoqué des difficultés d'approvisionnement en matières premières ou en produits finis. Mais très rapidement, le

secteur s'est organisé pour retrouver un rythme d'activité soutenu : les hôpitaux ont équipé leur personnel de moyens de protection et ont adapté leurs organisations de travail. Certains de nos clients hospitaliers ont notamment bénéficié de programmes d'accompagnement technique afin de les aider à se réorganiser et à protéger leur personnel.

Audrey Obara (Swedfund) : De nombreux prestataires de santé ont connu une baisse de leurs flux de patients, ces derniers se tenant à distance par peur de contracter la Covid. Les coûts d'exploitation ont également augmenté en ce qui concerne les consommables, notamment les masques, les équipements médicaux et de protection, en raison des problèmes rencontrés sur les chaînes d'approvisionnement, des confinements et de l'explosion de la demande pour ces produits.

LA CRISE A AUGMENTÉ LE NIVEAU DE PAUVRETÉ ET A COMPLIQUÉ L'ACCÈS AUX SOINS. QUELLES ONT ÉTÉ LES MESURES QUE VOTRE IFD A PRISES POUR RENFORCER L'ACCESSIBILITÉ AUX SOINS ?

Isabel Thywissen (DEG) : Nous finançons la fabrication de médicaments génériques afin d'augmenter la disponibilité des médicaments et pour faire baisser le coût des traitements. L'alignement des pratiques de production sur les standards internationaux contribue à l'amélioration de la qualité et de l'efficacité, d'où une plus grande accessibilité des traitements. En unissant nos forces avec d'autres institutions impliquées, nous parvenons à une mise en œuvre plus rapide des mesures nécessaires. La transformation numérique du secteur contribue également à faciliter l'accès aux soins.

Audrey Obara (Swedfund) : En 2021, nous avons achevé la mise en place d'une facilité de crédit en faveur du Medical Credit Fund II. Ce fonds propose des financements et du renforcement des capacités aux PME exerçant dans le secteur de la santé, dans plusieurs pays d'Afrique subsaharienne, pour leur permettre de dispenser

des soins abordables et de qualité. Nous avons également augmenté le financement accordé au fonds HealthQuad II, qui soutient les solutions innovantes pour transformer la prestation des soins de santé en Inde en vue d'assurer un meilleur accès à un plus grand nombre de patients. Nous continuons à bâtir des relations avec des investisseurs institutionnels qui partagent notre vision et agissent sur ces questions de santé, en Afrique subsaharienne et en Asie, afin de promouvoir l'accès à des soins abordables et de qualité.

Fadila Hamdane (Proparco) : La pandémie a eu de lourdes conséquences économiques et sociales, qui restreignent l'accès aux soins pour une part croissante de la population. Ce contexte de crise rend la question de l'accessibilité encore plus critique. Afin d'y répondre, nous avons notamment octroyé fin 2021 une subvention au profit du réseau d'hôpitaux Aga Khan Health

REPÈRES PROPARCO

Filiale du Groupe Agence française de développement (Groupe AFD) dédiée au secteur privé, Proparco intervient depuis plus de quarante ans pour promouvoir un développement durable en matière économique, sociale et environnementale. Proparco participe au financement et à l'accompagnement d'entreprises et d'établissements financiers en Afrique, en Asie, en Amérique latine et au Moyen-Orient. Son action se concentre sur les secteurs clés du développement tels que les infrastructures, avec un focus sur les énergies renouvelables, l'agro-industrie, les institutions financières, la santé ou encore l'éducation.

DEG

Depuis près de soixante ans, DEG est un partenaire solide pour les entreprises du secteur privé exerçant leurs activités dans les pays en développement et émergents. La filiale du groupe allemand KfW propose à ses clients des solutions sur mesure, notamment des financements, du conseil et des programmes de soutien. DEG leur permet ainsi de se développer de façon rentable et durable, tout en produisant localement de la valeur ajoutée et des emplois qualifiés. Dotée d'un portefeuille de plus 9 milliards d'euros et active dans plus de 80 pays, elle est l'un des principaux bailleurs de fonds au monde pour le développement du secteur privé.

SWEDFUND

Swedfund est l'institution de financement du développement de l'État suédois dont la mission est de contribuer à la réduction de la pauvreté par l'investissement durable dans les pays du Sud. Ses investissements en faveur du secteur privé contribuent à créer des emplois décents. Ils permettent aussi d'améliorer l'accès à des produits et services essentiels tels que l'électricité et la santé. Swedfund investit dans les solutions pour l'énergie et le climat, ainsi que dans la santé et le numérique. L'institution facilite par ailleurs l'inclusion financière et l'accès au capital pour les microentreprises et les PME.

Services (AKHS) au Kenya et en Tanzanie. Celle-ci doit abonder un dispositif conçu par le réseau, le « *Patient Welfare Programme* », qui permet de

combiner des subventions externes et des efforts financiers d'AKHS pour rendre accessibles des soins de qualité à des populations défavorisées.

COMMENT RENDRE À L'AVENIR LE SECTEUR PRIVÉ DE LA SANTÉ PLUS RÉSILIENT DANS CES PAYS ?

Fadila Hamdane (Proparco) : De nombreux défis doivent être relevés afin de développer le secteur privé de la santé et le rendre plus résilient face aux crises. Il est ainsi urgent d'accroître les capacités de formation des professionnels de santé, de renforcer et de coordonner à l'échelle régionale la régulation du secteur – notamment pharmaceutique. Il est également primordial d'améliorer les infrastructures générales pour permettre une production de médicaments aux meilleurs standards. Une concertation rapprochée avec le secteur public paraît nécessaire afin d'identifier des solutions aux besoins de financement d'amorçage et de R&D, mais aussi pour sécuriser la commercialisation. Par ailleurs, les transferts de technologie, à l'image de ceux qui sont favorisés pour la production de vaccins anti-Covid, doivent être soutenus pour permettre une production locale de bonne qualité.

Isabel Thywissen (DEG) : La prestation privée de soins de santé fait partie d'un système complexe. Certains facteurs externes sont décisifs pour l'implication du privé, parmi lesquels la réglementation et les infrastructures (accès à l'eau potable et aux produits, disponibilité de

personnels qualifiés...). Les entreprises privées se doivent de mettre l'accent sur des performances de qualité, moins de bureaucratie, une meilleure préparation et une capacité d'adaptation plus rapide face aux changements qui interviennent dans le domaine de la santé. En Birmanie, parallèlement au financement d'une extension pour l'Asia Royal Hospital, nous avons ainsi contribué à la réorganisation des flux de travail de l'établissement.

Audrey Obara (Swedfund) : Pour beaucoup de patients dans les pays en développement, le prix des soins reste un frein pour l'accès à la santé. Les solutions proposées doivent assurer la maîtrise des coûts sans compromis sur la qualité. Pour cela, une coordination des efforts est nécessaire, notamment entre les gouvernements et le secteur privé qui doivent collaborer en matière d'aide classique et d'investissement. Cette coopération entre les secteurs public et privé est également requise pour l'utilisation des capacités excédentaires (équipement et ressources humaines, notamment), ainsi que pour le renforcement des capacités techniques.

LA PANDÉMIE A-T-ELLE INFLUENCÉ VOTRE STRATÉGIE DE SOUTIEN AU SECTEUR PRIVÉ DE LA SANTÉ ?

Isabel Thywissen (DEG) : Différentes parties prenantes, issues du secteur public comme du secteur privé, ont amorcé des collaborations fondées sur la confiance. L'une d'entre elles concerne la production de vaccins par Aspen Pharmcare en Afrique du Sud, financée par un consortium réunissant la Société financière internationale (SFI), Proparco, DFC et DEG. Nous avons par la suite augmenté le volume de nos financements au secteur pharmaceutique,

comme pour le Grupo Ave en Colombie. Nous avons également soutenu des hôpitaux privés touchés par la réduction drastique de leurs revenus durant la pandémie.

Fadila Hamdane (Proparco) : La nécessité d'investir massivement dans les infrastructures de santé et la formation des personnels n'a jamais été aussi critique. Il est également essentiel de renforcer les systèmes de protection sociale dans nos pays d'intervention. Dans ce contexte,

notre stratégie doit s'adapter et viser un soutien encore plus massif au secteur de la santé. Elle doit également intégrer un travail étroit avec les équipes de l'AFD pour améliorer la supervision du secteur privé, avec une meilleure prise en compte de ses spécificités. Enfin, notre stratégie doit permettre d'engager un dialogue ambitieux avec les autorités publiques pour établir les conditions d'un développement d'une santé de qualité, accessible au plus grand nombre.

Audrey Obara (Swedfund) : La Covid-19 a montré à quel point il était important de bâtir, dans les pays en développement, des systèmes

de santé résilients. À cet égard, la pandémie a mis en évidence le rôle crucial que doit jouer le secteur privé pour compléter l'action publique. Les mécanismes de paiement fondés sur les taxes et l'assurance doivent être élargis, en lien avec les interventions des gouvernements auprès des populations vulnérables. La pandémie a renforcé nos engagements en faveur du secteur de la santé en vue de soutenir financièrement les entreprises et les fonds qui œuvrent pour l'amélioration des services et de l'accès aux soins de qualité, au bénéfice des populations sous-médicalisées et dans une optique de développement durable.

QUELS SONT LES DÉFIS ET LES OPPORTUNITÉS QU'A RÉVÉLÉS LA CRISE POUR LE SECTEUR DE LA SANTÉ DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT ?

Isabel Thywissen (DEG) : La crise est venue renforcer la prise de conscience de l'importance d'un système en bon état de fonctionnement, prêt à réagir face aux pandémies et autres menaces pesant sur les systèmes de santé. Elle a également mis en lumière la nécessité de résoudre les difficultés relatives à la formation du personnel médical et aux chaînes d'approvisionnement.

Audrey Obara (Swedfund) : La plupart des défis préexistants à la pandémie sont apparus au grand jour pendant la crise : manque de personnel médical, de lits et d'équipements spécialisés (par exemple pour l'assistance respiratoire), chaînes d'approvisionnement déficientes et production locale limitée de consommables et de médicaments. Il existe de solides arguments en faveur d'une production locale de ces médicaments et consommables, en particulier pour réduire la dépendance aux importations. Cela ne doit pas se faire pays par pays, mais au sein de blocs régionaux, certains pays se spécialisant

dans certains médicaments ou consommables. Selon un article publié par McKinsey en 2019¹, l'Afrique ne comptait alors que 375 fabricants de médicaments, principalement en Afrique du Nord, à destination d'une population de 1,3 milliard de personnes – contre 10 500 fabricants en Inde pour 1,4 milliard d'habitants. Le rôle des technologies numériques est en train de prendre de l'ampleur dans la résolution de nombreux défis de santé, et ce rôle a été dopé par la pandémie.

Fadila Hamdane (Proparco) : La crise a mis en lumière la fragilité des systèmes de soins. Elle a aussi mis en exergue la capacité des États à se mobiliser et à s'unir pour affecter des budgets plus importants au secteur de la santé. Elle crée en effet un *momentum* politique qui facilite l'émergence de nouveaux projets, qui favorise des investissements plus importants de différents types d'acteurs, en particulier le secteur privé, les IFD et les ONG. ■

1 • <https://www.mckinsey.com/industries/public-and-social-sector/our-insights/should-sub-saharan-africa-make-its-own-drugs>

Mobiliser le secteur privé en faveur du développement, une opportunité majeure pour l'Europe

Jutta Urpilainen, Commissaire européenne aux Partenariats internationaux

Lancée en avril 2020, l'initiative « Team Europe » permet de fédérer tous les acteurs européens du développement pour mettre en œuvre, notamment en collaboration avec le secteur privé des pays partenaires, une relance durable, inclusive, verte et numérique. Face à l'ampleur des enjeux, l'UE cherche aussi à mobiliser des capitaux privés pour « reconstruire en mieux ».

UN ARTICLE DE

JUTTA URPILAINE

En tant que commissaire européenne aux Partenariats internationaux, Jutta Urpilainen supervise les travaux de la Commission en matière de coopération internationale et de développement durable. Avant de rejoindre l'institution en septembre 2019, elle était membre du Parlement finlandais depuis 2003. Elle est devenue en 2008 la première femme à diriger le Parti social-démocrate de Finlande (SPD). De 2011 à 2014, elle a exercé les fonctions de vice-première ministre et de ministre des Finances. Elle a en outre été représentante spéciale du ministre des Affaires étrangères pour la médiation (2017-2019) et présidé la Commission nationale finlandaise pour l'Unesco (2015-2018).

En 2019, le secrétaire général de l'ONU, António Guterres, a estimé qu'il fallait entre 2 500 et 3 000 milliards de dollars par an pour combler le déficit de financement nécessaire à la réalisation des Objectifs de développement durable (ODD). Or l'aide publique au développement (APD) ne s'est élevée en 2020 qu'à 161 milliards de dollars. C'est pourquoi l'Union européenne (UE) doit mobiliser des capitaux privés pour « reconstruire en mieux » et soutenir ses pays partenaires dans leurs efforts vers des économies plus inclusives, vertes et numériques. Le secteur privé des pays partenaires, ainsi que les micro-, petites et moyennes entreprises (MPME) européennes jouent un rôle important, notamment en termes d'innovation et

d'investissement, mais aussi de création d'emplois.

La nouvelle stratégie de l'UE à l'égard de l'Afrique met clairement en évidence le message suivant : la transformation et la croissance économiques durables sur le continent ne seront possibles qu'avec un secteur privé dynamique, qui s'appuie sur la créativité et l'esprit d'entreprise de tous les Africains, en particulier des femmes, des jeunes et des populations vulnérables. La création de partenariats contribue à la réalisation de ces objectifs. Pour l'UE, il s'agit de collaborer avec le secteur privé dans les pays partenaires et en Europe. Cela implique également de renforcer la coordination avec les États membres de l'Union et les institutions de financement du développement (IFD) européennes, dans le cadre d'une approche « Team Europe ».

DONNER AU SECTEUR PRIVÉ LES MOYENS DE RÉUSSIR

L'UE soutient le développement du secteur privé dans ses pays partenaires et cherche à renforcer un partenariat gagnant-gagnant entre les entreprises locales et les entités européennes qui souhaitent opérer à l'étranger. À ce titre, elle accompagne les pays partenaires dans leurs efforts pour promouvoir le développement industriel, l'investissement dans les infrastructures, le numérique et les énergies renouvelables. Elle travaille avec eux pour déve-

lopper les marchés locaux, faciliter le commerce, faire progresser l'intégration régionale et favoriser la durabilité des chaînes de valeur. La zone de libre-échange continentale africaine (Zlecaf), que soutient l'UE, est ainsi l'un des principaux moteurs de la croissance durable en Afrique.

L'institution européenne travaille par ailleurs avec ses pays partenaires pour créer des écosystèmes entrepreneuriaux efficaces, en ren-

forçant les cadres politiques et réglementaires, en développant une main-d'œuvre qualifiée et en améliorant le climat d'investissement. Rien qu'en 2020, son appui aux réformes de l'environnement des affaires en Afrique subsaharienne s'est élevé à près de 500 millions d'euros.

L'UE encourage également le dialogue public-privé et l'engagement du secteur privé en faveur du développement. Pour ce faire, elle favorise

des relations plus étroites entre le secteur privé et les institutions financières internationales, dans le but d'améliorer le climat d'investissement et de mobiliser des capitaux privés. L'UE combine aussi l'accompagnement technique aux secteurs privé et public avec un meilleur accès au financement pour les entreprises grâce à des instruments tels que le Fonds européen de développement durable élargi (FEDD+).

« GLOBAL GATEWAY » : 300 MILLIARDS € D'INVESTISSEMENTS D'ICI 2027

Le 1^{er} décembre 2021, la Commission a lancé *Global Gateway* (« portail mondial »), la nouvelle stratégie européenne en matière d'infrastructures fondée sur cinq priorités : le numérique, le climat et l'énergie, les transports, la santé, l'éducation et la recherche. Celle-ci vise à mobiliser jusqu'à 300 milliards d'euros d'investissements d'ici 2027. *Global Gateway* promeut des solutions durables au service des populations et de la planète, afin de relever les défis mondiaux les plus urgents, du changement climatique et de la protection de l'environnement à l'amélioration de la sécurité sanitaire, en passant par le renforcement de la compétitivité et des chaînes mondiales d'approvisionnement. Le

secteur privé sera un partenaire essentiel pour accroître l'investissement dans les infrastructures et accompagner les pays partenaires de l'UE.

Global Gateway crée un environnement propice pour encourager les investissements et les conditions commerciales favorables aux entreprises, la convergence réglementaire, la mise en place de normes, ainsi que l'intégration des chaînes d'approvisionnement et des services financiers. Les projets de *Global Gateway* seront élaborés et mis en œuvre par le biais des initiatives « Team Europe », lesquelles s'appuient non seulement sur les entreprises européennes, mais aussi sur les gouvernements, la société civile et le secteur privé des pays partenaires.

L'UE, UN ACTEUR DE PREMIER PLAN FACE AUX DÉFIS MONDIAUX

Le nouvel instrument financier de l'action extérieure de l'UE, IVCDI-Europe dans le monde, fait partie du budget à long terme de l'institution (CFP, 2021-2027). Dans ce cadre, le fonds FEDD+ doit offrir jusqu'à 53,4 milliards d'euros de capacités de garantie, avec une couverture mondiale incluant le voisinage de l'UE, l'Afrique, l'Amérique latine, les Caraïbes, l'Asie et le Pacifique. C'est le prolongement du FEDD qui a connu un grand succès jusqu'en 2020. Concrètement, le nouvel instrument FEDD+ va multiplier ses ressources par dix et se mondialiser. Il offre des garanties financières, des financements mixtes et un accompagnement technique. Il doit contribuer à réduire les risques et à mobiliser

les investissements privés, à améliorer le climat d'investissement, à faire progresser l'intégration économique, à soutenir les entrepreneurs, les PME et les jeunes pousses.

Afin de bénéficier de cette gamme d'instruments financiers, le secteur privé devra s'engager auprès des IFD qui gèreront les programmes d'investissement soutenus par les garanties. Grâce à une étroite collaboration avec le monde des affaires, les décideurs politiques et les IFD, l'UE vise à mobiliser des financements supplémentaires pour combler le fossé qui sépare ses pays partenaires de la réalisation des ODD et pour « reconstruire en mieux », sans laisser quiconque de côté. ■

REPÈRES DG INTPA

La Direction générale des partenariats internationaux (DG INTPA) de la Commission européenne est chargée de formuler la politique de l'UE en matière de partenariats internationaux et de développement. Elle a pour objectif de réduire la pauvreté, d'assurer un développement durable et de promouvoir la démocratie, les droits de l'homme et l'État de droit dans le monde.

TEAM EUROPE

L'initiative « Team Europe » a été lancée en avril 2020 pour soutenir les pays partenaires de l'Union européenne (UE) dans la lutte contre la pandémie de Covid-19 et ses conséquences. Outre l'UE, elle regroupe les institutions des États membres, les agences nationales de développement, les institutions européennes de financement du développement, la BEI et la BERD dans un effort coordonné sans précédent.

Construire le rétablissement post-Covid de façon collaborative

👤 Søren Peter Andreasen, Directeur général, EDFI

La collaboration entre les IFD européennes a continué de progresser durant la pandémie, permettant à ces institutions d'atteindre leurs objectifs d'investissement grâce à leur complémentarité d'expertise, de réseaux et de capacités. Cette approche constitue aussi un exemple essentiel de mobilisation du co-financement privé, qui sera crucial pour la réalisation des Objectifs de développement durable (ODD) et le respect des engagements de l'Accord de Paris sur le climat.

UN ARTICLE DE SØREN PETER ANDREASEN

Avant de rejoindre EDFI en 2016, Søren Peter Andreasen a exercé pendant quinze ans dans le secteur du conseil, avec une spécialisation dans les domaines du développement, de la finance et de l'investissement sur les marchés émergents. Il est titulaire d'un master en politiques publiques de l'université d'Harvard. Il a débuté sa carrière professionnelle auprès du secrétariat général des Nations unies, à New York, avant de rejoindre McKinsey & Co. à Copenhague. Il a par la suite cofondé le cabinet de conseil Dalberg Global Development Advisors.

La pandémie de Covid-19 a, de façon générale, contribué à nous éloigner les uns des autres. Cela s'est appliqué aux familles, aux amis, aux collègues de travail. Nous avons tous dû apprendre le terme de « distanciation sociale », et le mettre en application bien plus souvent que nous ne l'aurions souhaité. Durant une bonne partie des deux dernières années, cet éloignement a marqué aussi la réalité des équipes, clients et partenaires des institutions de financement du développement (IFD) européennes. Mais la pandémie a aussi été l'occasion de s'unir, en particulier lorsqu'elle nous a présenté des défis insurmontables pour un individu seul ou une institution isolée.

C'est l'expérience qu'ont vécue les IFD européennes, au sein desquelles, de Lisbonne à Helsinki,

des collègues œuvrant depuis leur domicile ont trouvé fructueux – et rassurant – de travailler ensemble comme jamais auparavant. Cette collaboration s'est installée en réponse à des facteurs qui, dans bien des cas, préexistaient à la pandémie et resteront présents lorsqu'elle s'achèvera, même si les bouleversements qu'elle a entraînés ont apporté un élan supplémentaire aux nouvelles approches et à l'innovation. C'est ainsi que l'expérience des IFD européennes – une association collaborative qui aura 30 ans cette année et qui n'a cessé de grandir, à la fois en termes de membres et d'investissements annuels – aura été une expérience partagée par d'autres acteurs de la communauté visant le développement du secteur privé ou l'investissement à impact. À cet égard, l'exemple de ce qui a pu être accompli (et de ce qui reste à accomplir) peut se révéler instructif.

LA COLLABORATION AVANT ET PENDANT LA CRISE

Avant le déclenchement de la pandémie de Covid-19, les IFD avaient déjà dû faire face à certaines remises en question de leurs modèles économiques ou modes de fonctionnement. L'environnement réglementaire dans lequel elles conduisent leurs activités est de plus en plus complexe, et fondé sur des règles qui ne prennent pas toujours en compte la position très particulière des IFD et de leurs clients du secteur privé dans les pays à

revenu faible ou intermédiaire. Les ambitions européennes pour la finance durable (*sustainable finance*), et en particulier la taxonomie de l'UE pour les activités qui en relèvent, auront des conséquences sur le financement du développement, selon des modalités qui sont encore en cours de définition mais qui présentent déjà certains défis, dans la mesure où les investisseurs sont désormais soumis à des règles souvent écrites

pour les économies développées. Dans les années qui viennent, les IFD devront s'attacher à surmonter ces obstacles à l'exercice de leur activité sur leurs marchés cibles.

Dans le même temps, on attend des institutions de financement du développement qu'elles démontrent l'alignement de leurs pratiques sur les Objectifs de développement durable (ODD) et l'Accord de Paris, et qu'elles se montrent à la hauteur des attentes de l'opinion publique en jouant un rôle central dans la réponse au changement climatique et aux ambitions de la COP26, organisée à Glasgow en novembre 2021. Pour les IFD, ces défis sont simultanément stratégiques et opérationnels. Ils concernent à la fois leur façon d'exercer leurs activités et

leur manière de conceptualiser leur mission en tant qu'investisseurs adossés à la puissance publique et axés sur l'impact. La pandémie en elle-même a également fait naître de nouveaux défis, en particulier la difficulté de voyager, qui a limité la capacité des IFD à former localement de nouvelles relations d'affaires ou à conduire des *due diligences*, mais aussi l'avènement du télétravail et la difficulté de suivre et concrétiser les objectifs d'impact en l'absence d'interaction de visu avec les bénéficiaires – sans parler des effets de la pandémie sur la rentabilité. Comme pour une majorité des acteurs, le principal défi a sans doute été, tant pour les IFD que pour leurs clients, le niveau élevé d'incertitude, qui a rendu plus compliqués les efforts de riposte.

LE CO-INVESTISSEMENT AU CŒUR DE LA STRATÉGIE DES EDFI

La collaboration était déjà un élément majeur du paysage des IFD avant la pandémie. Parmi les IFD européennes, le « co-investissement » (quand deux membres au moins de l'association financent un même client) représentait déjà environ 50 % des engagements d'investissement. Ce pourcentage n'a cessé de croître au vu des bénéfices que celui-ci apporte en matière d'efficacité, d'échelle, de partage d'expérience et de diversification. Le co-investissement a été plus marqué dans le financement des intermédiaires financiers (banques et fonds) et dans celui de projets d'infrastructures, mais il a aussi permis de multiplier les capacités et d'augmenter par conséquent le financement d'autres secteurs.

Dans la réponse qu'elles ont apportée aux défis évoqués précédemment, les IFD ont démontré la pertinence d'une poursuite de leur collaboration et ont renforcé leurs moyens de travailler ensemble, par exemple en créant un groupe de travail dédié réunissant les directeurs de l'investissement d'institutions partenaires au sein des réseaux d'EDFI et de l'Alliance des IFD, afin d'échanger sur l'impact de la crise sur leurs institutions – du

point de vue des investissements, de leurs choix de soutien à leurs clients et collaborateurs, mais aussi des principes du travail en commun face à ces nouveaux défis. L'EDFI a aussi poursuivi son travail d'harmonisation, notamment en ce qui concerne les sujets climatiques, en développant une méthodologie partagée visant à aligner les projets d'investissement et les portefeuilles des IFD sur les objectifs de l'Accord de Paris¹.

De nouveaux partenariats ont également été lancés ou étendus avec des investisseurs institutionnels privés, au travers de la *Climate Finance Leadership Initiative* (CFLI)² ou d'initiatives comme la *Global Energy Alliance for People and Planet*³. Dans chacun de ces cas de figure, plutôt que de se replier et de se concentrer avant tout sur leur propre institution en réponse aux défis externes, les IFD européennes ont reconnu la nécessité d'affronter collectivement les défis et de poser pour l'avenir les bases d'une collaboration renforcée. Ces efforts de coopération ont permis d'assurer un rétablissement vigoureux de l'activité d'investissement et de la performance des clients. Après un recul de 18 % en 2020 dû à la Covid-19, l'activité



1 • <https://www.edfi.eu/news/edfi-adopts-harmonised-paris-alignment-approach/>

2 • <https://www.edfi.eu/news/climate-finance-leadership-initiative-details-approach-for-unlocking-climate-finance-in-emerging-markets/>

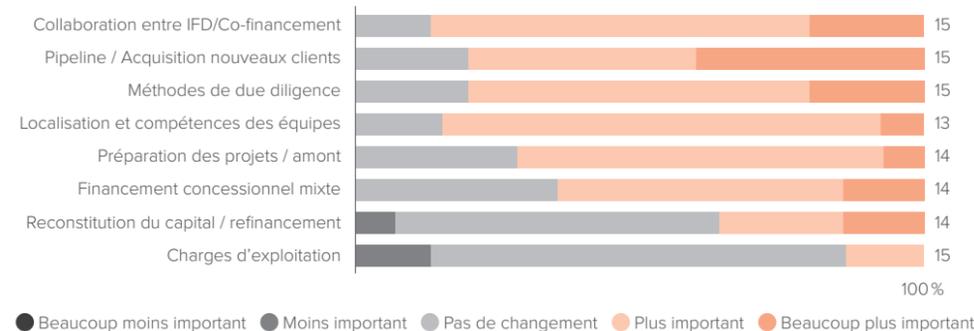
3 • <https://www.edfi.eu/news/edfi-supports-launch-at-cop26-of-alliance-to-accelerate-renewable-energy-climate-solutions-and-jobs/>



REPÈRES EDFI

EDFI – l'association des Institutions européennes de financement du développement – a été créée en 1992 pour soutenir et promouvoir l'action des institutions bilatérales de financement du développement (IFD). Avec un portefeuille cumulé de 44 milliards d'euros, dont plus de 10 milliards sous forme de financements climatiques, les quinze institutions membres d'EDFI partagent la vision d'un monde dans lequel le secteur privé peut offrir aux populations des pays à revenu faible ou intermédiaire des opportunités d'emploi décent et une amélioration de leurs conditions de vie, et où les flux de l'investissement privé s'alignent sur les Objectifs de développement durable (ODD) et l'Accord de Paris sur le climat. La mission d'EDFI est de promouvoir les intérêts communs de ses membres, d'impulser les politiques et de stimuler l'innovation au niveau des normes et pratiques sectorielles.

Résultats de l'étude montrant l'évolution des priorités des membres d'EDFI pendant la pandémie ▼



d'investissement des membres d'EDFI a retrouvé en 2021 ses niveaux d'avant la pandémie, avec des engagements record notamment en Afrique et sur des thèmes prioritaires d'impact comme le climat, l'investissement sensible au genre ou

les PME (voir « Chiffres-clés », pp. 24-25). Ces résultats ont aussi été obtenus grâce au renforcement de l'accompagnement technique et de la collaboration avec les agences donatrices sur les solutions de financement mixte.

EXPLORER DE NOUVELLES FORMES DE COOPÉRATION

Dans une récente enquête (voir l'infographie ci-dessus), une majorité d'IFD européennes ont identifié le renforcement de la collaboration et du co-financement comme des sujets « plus importants » ou « beaucoup plus importants » depuis le déclenchement de la pandémie. L'un des aspects de la question, c'est de savoir comment les pressions et les nouvelles attentes évoquées ci-dessus influent sur l'évolution du rôle des IFD. Ces dernières s'attachent de plus en plus à compléter par de l'expertise et de l'accompagnement technique le soutien qu'elles apportent à leurs clients via l'investissement, mais aussi à « dé-risquer » l'investissement du secteur privé au moyen de financements concessionnels mixtes. En s'efforçant d'aborder au mieux ces diverses évolutions, les IFD européennes explorent de nouvelles formes de collaboration susceptibles de faciliter ce processus, avec notamment la mise en œuvre de standards exigeants qui instaureront une plus grande confiance entre institutions et permettront aux IFD comme à leurs clients d'éviter les doublons, et de proposer à ces clients différentes formes de soutien à valeur ajoutée.

Parmi les priorités que l'on voit se dessiner pour la collaboration entre IFD, citons notamment :

- **L'approfondissement de l'harmonisation** – Travailler ensemble à harmoniser les démarches de mesure d'impact et les requêtes d'information adressées aux clients directs et aux intermédiaires financiers, afin de réduire la charge administrative pesant sur les clients et d'augmenter l'efficacité. Agir également au niveau sectoriel pour favoriser la convergence en matière de mesure et de reporting d'impact.
- **L'innovation de processus** – Développer de nouvelles formes de coopération opérationnelle permettant de fluidifier les processus d'investissement et, ce faisant, de renforcer le co-investissement, pour les IFD comme pour leurs clients.
- **Les facilités conjointes** – Continuer à promouvoir et à renforcer les facilités de financement conjointes, y compris la facilité de co-financement *European Financing Partners* (EFP) et les facilités de développement de marché et de garantie octroyées par l'entité EDFI Management Company dans le cadre d'un partenariat « Team Europe » avec les institutions de l'UE.

• **La promotion à tous les niveaux des efforts de collaboration** – Continuer d'alimenter la coopération entre IFD en valorisant le partenariat et la culture du travail collectif au sein des équipes d'investissement et de l'ensemble des salariés, tout en obtenant l'adhésion des conseils d'administration et des actionnaires des institutions.

Il est important de noter que cet effort ne se limitera pas aux institutions membres d'EDFI. Comme l'ont démontré des rapports de plus en plus étroits avec la DFC américaine, FinDev Canada et d'autres partenaires multilatéraux dans le cadre de la riposte pandémique, la collaboration peut être d'autant plus bénéfique qu'elle s'étend plus largement. Cela vaut aussi pour les efforts d'harmonisation d'EDFI, qui doivent s'inscrire dans une convergence plus globale des modalités de mesure et de reporting d'impact, au niveau du secteur tout entier. La logique est la même que celle ayant conduit EDFI à participer au développement puis au lancement des Joint Impact Indicators⁴, à signer en 2021 un protocole d'accord⁵ avec la BERD ou encore à participer à la nouvelle Alliance pour l'entrepreneuriat en Afrique⁶.

Tout comme la pandémie nous a conduits à inaugurer de nouvelles formes de coopération dont les bénéfices se font déjà sentir, l'approfondissement des collaborations aidera aussi les IFD à répondre aux défis à long terme et à renforcer la résilience face aux futures crises. Dans le même temps, les IFD très axées sur la collaboration seront d'autant mieux positionnées pour mobiliser davantage de co-financements auprès des investisseurs privés. C'est une aventure dans laquelle l'ensemble du secteur s'est embarqué, et dont nous pouvons attendre qu'elle débouche sur davantage de soutien à nos clients, de nouvelles compétences et capacités, ainsi qu'une meilleure mise en œuvre de notre mission à long terme en faveur du développement. ■

4 • <https://www.edfi.eu/news/leading-impact-investors-make-progress-toward-harmonised-impact-measurement-with-release-of-joint-indicators/>

5 • <https://www.edfi.eu/news/together-towards-more-impact/>

6 • <https://www.edfi.eu/news/ifc-african-and-european-partners-launch-alliance-to-support-private-sector-growth-in-africa/>



Les membres de l'association EDFI

Les quinze membres de l'association des institutions européennes de financement du développement (EDFI) œuvrent au développement des entreprises du secteur privé dans les pays en développement et les économies émergentes. Ils sont mandatés par leur gouvernement pour contribuer aux Objectifs de développement durables (ODD), créer des emplois, stimuler la croissance, lutter contre la pauvreté et le changement climatique.



Bâtir des économies résilientes, vertes et inclusives

Amal-Lee Amin, Directrice Changement climatique, BII
James Brenton, Responsable de programmes senior, EDFI

La reprise économique consécutive à la pandémie de Covid-19 offre une opportunité unique de « reconstruire en mieux » (build back better). Mais pour cela, il est nécessaire que les différents programmes publics de relance soient à la fois verts et inclusifs, tout en étant orientés vers les solutions économiques les plus efficaces. Face au défi climatique, les IFD européennes jouent un rôle clé pour accompagner les pays en développement et mobiliser l'investissement privé.

UN ARTICLE DE

AMAL-LEE AMIN

Amal-Lee Amin a rejoint British International Investment (BII – anciennement CDC Group) en février 2020 au poste de directrice Changement climatique. Avant cela, elle occupait des fonctions similaires à la Banque interaméricaine de développement (BID), après une dizaine d'années passées au sein du gouvernement britannique à travailler sur les énergies renouvelables et les politiques liées au climat. Au sein de BII, Amal-Lee Amin joue un rôle central dans la mise en œuvre de la stratégie climatique de l'institution.

JAMES BRENTON

James Brenton est responsable de programmes senior au sein de l'association EDFI, où il coordonne les initiatives de collaboration entre les IFD européennes sur les sujets liés à l'harmonisation en matière d'ESG et d'impact, à l'innovation des processus et aux réponses face à l'épidémie de Covid-19. Diplômé en droit de la Harvard Law School, il a précédemment travaillé pour la Banque européenne de reconstruction et de développement (BERD).

Deux ans après le début de la pandémie de Covid-19, ses conséquences restent immenses sur le plan économique. Les États ont engagé des sommes considérables pour protéger leurs populations, amortir le choc de la récession et soutenir la reprise. Les dépenses destinées à favoriser le retour de la croissance se poursuivent aujourd'hui. Face à l'ampleur de ces engagements financiers, il convient de s'interroger sur l'avenir que ceux-ci tendent à dessiner. Chaque pays se voit offrir une occasion exceptionnelle de faire en sorte que toute politique de relance soit en cohérence avec un développement résilient au changement climatique, pour réduire à zéro les émissions nettes d'ici 2050.

A contrario, l'incapacité à intégrer les principes d'inclusivité, de soutenabilité et de rési-

lience dans les programmes publics de relance menacerait d'aggraver la double crise du climat et des inégalités, dans la mesure où tout investissement dans de nouvelles infrastructures ou entreprises à forte intensité carbone y serait immobilisé pour des décennies.

On sait déjà qu'un « investissement vert » substantiel sera requis pour atteindre la neutralité carbone d'ici 2050. Pour que les dépenses de relance contribuent à la transition écologique, elles doivent aussi être orientées en fonction des éléments probants dont nous disposons sur ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. L'appui de la communauté internationale de financement du développement est essentiel également pour que les pays à revenu faible ou intermédiaire reçoivent le soutien dont ils ont besoin pour garantir l'inclusivité et le bien-fondé écologique de la démarche et des résultats.

DES PLANS DE RELANCE POUR « RECONSTRUIRE EN MIEUX »

Face à l'épidémie de Covid-19, les plans de redressement mis en place par les gouvernements ont comporté en général deux types de mesures : des programmes de relance budgétaire de l'investissement et des dépenses publiques, ainsi que des politiques d'accompagnement visant à stimuler la production et l'investissement du secteur privé.

Les plans de relance budgétaire comprennent à la fois l'investissement en capital (par exemple dans l'énergie, les infrastructures numériques, les prêts aux entreprises, etc.) et les dépenses publiques (notamment dans la santé, la protection sociale ou les programmes de travaux publics). Les politiques destinées à stimuler la production et l'investissement du secteur privé

intègrent des mesures comme les allègements fiscaux, l'atténuation des risques et l'utilisation stratégique des marchés publics.

Ces deux catégories de mesures ne sont pas strictement séparées et peuvent au contraire se renforcer mutuellement, particulièrement en matière de transition écologique. Les dispositions visant à réformer les subventions aux combustibles fossiles et à augmenter les dépenses en faveur des énergies vertes peuvent ainsi créer des règles du jeu plus équitables pour un investisseur privé dans le domaine des énergies et de la mobilité à faible émission de carbone. De même, la réforme de subventions agricoles à l'efficacité limitée peut servir à stimuler des pratiques résilientes et intelligemment adaptées au changement climatique.

Pour les économies fortement dépendantes de leurs exportations de combustibles fossiles, les mesures de relance budgétaire décidées à court terme peuvent permettre de diversifier la production nationale, par l'élimination progressive des actifs les moins compétitifs et l'investissement dans de nouveaux emplois et compétences. Les gouvernements ont démontré leur volonté de dépenser des milliers de milliards pour accompagner la reprise, bien souvent avec l'intention délibérée – mais pas toujours concrétisée – de faire en sorte que ces sommes permettent aux pays concernés de « reconstruire en mieux ».

Les budgets nationaux et la volonté politique n'étant pas illimités, il est cependant essentiel que ces dépenses correspondent à une efficacité démontrée. Dans l'étude « Will Covid-19 fiscal recovery packages accelerate or retard progress on climate change? » publiée en mai 2020, des chercheurs de la Smith School of Enterprise and the Environment (SSEE, Université d'Oxford) emmenés par le professeur Cameron Hepburn ont estimé la valeur potentielle de différents plans de relance budgétaire des pays du G20,

“ Avec la Covid-19, chaque pays se voit offrir une occasion exceptionnelle de faire en sorte que leur politique de relance soit en cohérence avec un développement résilient au changement climatique. ”

en fonction de la capacité de ces programmes à jouer un rôle de multiplicateur économique et à agir efficacement sur l'impact climatique.

Les cinq meilleures options de relance, identifiées comme présentant des multiplicateurs économiques élevés et un impact climatique positif, sont les suivantes :

- Investissement dans des infrastructures physiques propres, sous forme d'actifs liés aux énergies renouvelables, au stockage (notamment d'hydrogène) et à la modernisation des réseaux ou encore à l'introduction de réseaux intelligents.
- Investissement dans l'efficacité énergétique des bâtiments, sous l'angle de la rénovation et de l'adaptation, notamment par l'amélioration de l'isolation et des systèmes de chauffage ou de stockage d'énergie domestique.
- Investissement dans l'éducation et la formation, pour faire face à la fois aux conséquences immédiates de la pandémie de Covid-19 sur l'emploi et à des évolutions structurelles plus globales, liées à la décarbonation.
- Investissement dans le capital naturel, pour améliorer la résilience des écosystèmes et restaurer les terres et les habitats naturels dégradés.
- Investissement et soutien au monde agricole, pour accélérer l'adoption d'une agriculture durable, favoriser la régénération des écosystèmes et le déploiement des installations d'énergie propre. →

REPÈRES BRITISH INTERNATIONAL INVESTMENT

British International Investment (BII – anciennement Groupe CDC) est l'institution britannique de financement du développement. Sa mission est de contribuer à la résolution des grands défis mondiaux en matière de développement, via l'investissement d'un capital flexible et de long terme destiné à soutenir la croissance et l'innovation du secteur privé. Depuis plus de soixante-dix ans, l'organisation apporte un appui efficace à la croissance durable et pérenne des entreprises en Asie et en Afrique. Plus récemment, elle a étendu ses activités aux investissements dans l'espace indopacifique et la zone Caraïbe. BII occupe une place centrale dans l'offre de financements internationaux du Royaume-Uni, afin d'aider les pays émergents et en développement à satisfaire leurs importants besoins de financement, au niveau des entreprises comme en matière d'infrastructures.

EDFI

EDFI – l'association des Institutions européennes de financement du développement – a été créée en 1992 pour soutenir et promouvoir l'action des institutions bilatérales de financement du développement (IFD). Avec un portefeuille cumulé de 44 milliards d'euros, dont plus de 10 milliards de financements climatiques, les quinze institutions membres d'EDFI partagent la vision d'un monde où le secteur privé peut offrir aux populations des pays à revenu faible ou intermédiaire des opportunités d'emploi décent et une amélioration de leurs conditions de vie, et où les flux de l'investissement privé s'alignent avec les Objectifs de développement durable (ODD) et l'Accord de Paris sur le climat. La mission d'EDFI est de promouvoir les intérêts communs de ses membres, d'impulser les politiques et de stimuler l'innovation au niveau des standards sectoriels.

DES CAPITAUX PRIVÉS POUR ACCÉLÉRER LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

D'une manière générale, les politiques évoquées ci-dessus peuvent s'appliquer à des pays ayant atteint des stades de développement très divers. Les auteurs de l'étude considèrent toutefois que, pour les économies les moins développées, « l'investissement dans la R&D propre », destiné à réduire le coût des nouvelles technologies propres et innovantes, semble plus adapté que le cinquième point évoqué ci-dessus.

Il est important de noter que certaines de ces politiques disposent aussi d'un lien direct avec le secteur privé, dont relèvent les fournisseurs, les sources de technologies innovantes et les investisseurs. La puissance publique ne pourra pas financer la transition écologique sans la contribution des capitaux privés, en particulier dans les pays en développement où les besoins sont les plus importants.

La pandémie a démontré une nouvelle fois que les nations les plus riches ne peuvent pas se permettre d'ignorer le monde en développement.

EN 2020, L'ASSOCIATION EDFI A MOBILISÉ 1,4 MILLIARD € EN FAVEUR DU CLIMAT

Les IFD européennes accompagnent la transition écologique des pays en développement de plusieurs façons, notamment par l'apport de financements verts, l'appui technique à leurs clients et une aide en matière de politiques publiques – en même temps qu'elles définissent les priorités dans la mobilisation de l'investissement privé. À titre d'illustration, considérons le cas de l'association European Development Finance Institutions (EDFI). En 2020, année où la pandémie représentait déjà un sérieux obstacle à l'investissement, les quinze membres d'EDFI ont apporté près de 1,4 milliard d'euros de nouveaux financements climatiques (dont environ un tiers pour des projets d'énergies renouvelables), venus grossir un portefeuille global de plus de 10 milliards d'euros de financements pour le climat. Ces engagements ont été facilités par l'adoption d'une définition harmonisée du « financement de l'atténuation du changement

De la même façon que les mesures européennes de santé publique peuvent se trouver affaiblies par des variants du SARS-CoV apparus dans les pays n'ayant pas accès à la vaccination de masse, des politiques climatiques ambitieuses ne suffiront pas à protéger les nations développées des effets du changement climatique si l'on ne soutient pas les pays en développement dans leurs efforts de réforme de leurs modèles économiques – et ce même si l'on met de côté les raisons morales d'aider ces pays qui subiront plus que proportionnellement les effets du changement climatique, alors qu'ils ont moins contribué à ses causes. Les institutions financières de développement (IFD) constituent un outil efficace pour canaliser ce soutien vers les pays en développement, tout en contribuant à attirer l'investissement privé. Elles ont accompli récemment des progrès significatifs dans l'amélioration de leurs propres capacités à mettre en œuvre l'investissement vert.

climatique » – ce qui rend possibles les comparaisons entre institutions –, ainsi que par les engagements ambitieux récemment annoncés (voir l'encadré ci-après). Ces derniers visent à mettre tout investissement en conformité avec l'Accord de Paris sur le climat et à développer à cet effet des méthodologies communes.

Les récents engagements pour le climat des membres d'EDFI comportent aussi la reconnaissance du fait que les IFD doivent accompagner leurs clients dans leur propre transition : une bonne part des quasi 40 millions d'euros déployés en 2020 par les IFD européennes en matière d'accompagnement technique (dont 40 % destinés à l'Afrique) ont servi à soutenir des améliorations en lien avec le changement climatique. Avec un tiers du portefeuille des membres d'EDFI investi en Afrique, 18 % en Amérique latine et dans les Caraïbes et 15 % en Asie du Sud, l'investissement s'oriente vers des

pays qui en ont cruellement besoin, de façon à accompagner une transition plus équitable.

En tant qu'institutions adossées à des États, les IFD européennes ont démontré leur capacité à investir pour le compte des pays développés, de façon à soutenir une transition écologique et inclusive dans les pays en développement. Elles cherchent aussi de plus en plus à nouer des partenariats avec les pouvoirs publics de ces pays afin de créer les conditions favorables à de tels investissements, qu'ils soient consentis par les IFD elles-mêmes ou par des investisseurs privés. Les membres d'EDFI se sont associés à la *Climate Finance Leadership Initiative* (CFLI) pour produire, à l'intention des décideurs politiques, un rapport intitulé « Débloquent les financements climatiques privés dans les marchés émergents ». Ce document a précédé la mise en place de « plateformes pays », pilotées par les gouvernements concernés et destinées à favoriser une approche « par le système financier dans son ensemble », afin de répondre aux besoins d'investissement climatique.

LA QUESTION CLIMATIQUE EXIGE UNE RÉPONSE MONDIALE

La CFLI, le gouvernement britannique, la ville de Londres, la Global Infrastructure Facility (GIF), BII et d'autres membres d'EDFI travaillent ensemble, dans le cadre de la CFLI India, à la création d'un réservoir d'opportunités financières afin de monter en puissance dans les investissements d'infrastructures durables en Inde. Ce dispositif inclut les énergies renouvelables, ainsi que les infrastructures de réseaux et capacités de stockage associées (notamment les bornes de recharge pour les mobilités électriques). Cette faculté d'associer investissement et conseil en politiques publiques, tout en faisant entendre la voix du secteur privé, est propre aux IFD et fait de ces institutions un outil indispensable dans l'effort de soutien à la croissance durable des pays en développement.

La pandémie, et les dépenses publiques qu'elle entraîne, constitue une opportunité que la planète



Six engagements de l'association EDFI sur les financements climatiques et énergétiques

1. Les membres d'EDFI aligneront d'ici 2022 les objectifs de tous leurs nouveaux financements sur ceux de l'Accord de Paris et achèveront, au plus tard à l'horizon 2050, la transition de leurs portefeuilles d'investissement vers des émissions de gaz à effet de serre (GES) nulles.
2. Les EDFI excluront tout nouveau financement du charbon et du fioul, et limiteront le financement des autres combustibles fossiles à des projets répondant à l'Accord de Paris, avant de les exclure totalement au plus tard à l'horizon 2030.
3. Les EDFI s'appuieront sur leurs expériences en matière de financement climatique et mobiliseront les financements du secteur privé en se fixant individuellement des objectifs ambitieux, sans oublier de rendre public leur degré de réalisation.
4. Les EDFI investiront de façon stratégique, en soutenant leurs clients pour accompagner l'essor de projets alignés sur l'Accord de Paris, mais aussi pour favoriser la croissance verte, l'adaptation et la résilience climatiques, les alternatives naturelles, l'accès aux énergies vertes et une transition équitable vers l'économie bas carbone.
5. Les EDFI publieront, en matière de climat, des informations financières répondant aux normes internationales, et adopteront notamment les recommandations de la *Task Force on Climate-Related Financial Disclosures* (TCFD).
6. Les EDFI intégreront l'action climatique et la gestion des risques climatiques à tous les niveaux des organisations membres de l'association.

ne peut pas se permettre de rater. Les déclarations qui accompagnent ces dépenses témoignent d'une volonté encourageante, celle de faire en sorte que les financements s'orientent vers une reprise vertueuse et durable, notamment en s'appuyant sur le nombre croissant de travaux permettant d'établir l'efficacité des politiques.

Parce que le problème climatique ne connaît pas de frontières, il exige en outre une réponse mondiale. Les IFD ont prouvé qu'elles étaient capables d'orienter efficacement les investissements verts, tout en apportant leur expertise en matière de réformes. Elles doivent donc constituer une pierre angulaire du soutien à une transition équitable dans les pays à revenu faible et intermédiaire. ■

Secteur Privé & Développement

LA REVUE

Secteur privé & Développement (SP&D) est la revue de Proparco destinée à confronter les opinions d'experts sur des problématiques liées au rôle du secteur privé dans le développement des pays du Sud, et notamment d'Afrique subsaharienne.

La revue sollicite l'expertise d'acteurs du développement dans ces géographies, et plus particulièrement des décideurs du secteur privé, des bailleurs de fonds, d'organisations internationales, d'ONG ainsi que des universitaires et des experts d'instituts de recherche sur le développement.

À chaque numéro, la revue SP&D se focalise sur une thématique qui est abordée à travers une douzaine d'articles. Depuis sa création en 2009, Secteur privé & Développement s'est ainsi imposée comme une publication de référence sur le rôle du secteur privé.

LE SITE

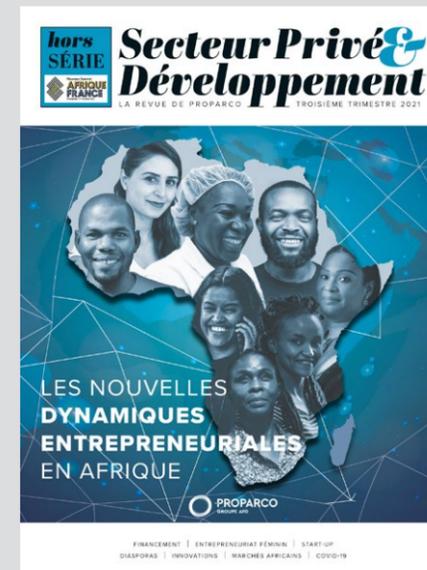
Le site de SP&D est un espace dédié au débat. Il réunit les contributions qui paraissent dans la revue, ainsi que les interviews vidéo d'acteurs du développement réalisées au sein de Proparco par l'équipe chargée de la coordination éditoriale de la revue.

Blog.secteur-prive-developpement.fr



SP&D #36 ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE, ÉLARGIR LE CHAMP DES POSSIBLES

Ce numéro, paru fin 2021, propose des pistes de réflexion sur l'accompagnement technique (AT) et ses enjeux. Il donne la parole à de nombreux experts d'institutions de financement du développement, de l'Union européenne, de sociétés d'investissement, ainsi qu'à des bénéficiaires de programmes d'AT.



SP&D #HORS-SÉRIE LES NOUVELLES DYNAMIQUES ENTREPRENEURIALES EN AFRIQUE

L'objectif de ce numéro hors-série, paru à l'occasion du nouveau Sommet Afrique-France organisé en octobre 2021, est de rendre compte de la révolution entrepreneuriale africaine et de montrer comment cette dynamique stimule les relations d'affaires entre l'Afrique et la France.



SP&D #35 PRÉSERVER LA BIODIVERSITÉ : LE SECTEUR PRIVÉ EN ACTION

Ce numéro donne la parole à une vingtaine de chercheurs et de dirigeants d'entreprise, de fondation et d'ONG qui présentent, cas concrets et chiffres clés à l'appui, quelques-unes des initiatives inspirantes du secteur privé pour la préservation de la biodiversité.



SP&D #HORS-SÉRIE LES BANQUES PUBLIQUES DE DÉVELOPPEMENT EN RÉPONSE AUX ENJEUX GLOBAUX

Paru en novembre 2020 à l'occasion du sommet mondial Finance en commun (FICS), ce numéro met en avant le rôle de plus en plus important joué par les institutions financières de développement européennes et aborde quelques-uns des sujets majeurs en matière de développement.



SP&D #34 LE SECTEUR INDUSTRIEL À L'HEURE DU DÉVELOPPEMENT DURABLE : QUELS ENJEUX ?

La question de l'industrialisation constitue un enjeu fondamental du développement économique de nos sociétés. Le soutien de projets privés industriels, soigneusement sélectionnés dans certains secteurs et connus pour leurs bonnes pratiques, figure au cœur de la stratégie de Proparco.



SP&D #33 MOBILISER LE SECTEUR PRIVÉ POUR RÉDUIRE LES INÉGALITÉS DE GENRE

Même si des avancées ont vu le jour depuis 1995 et la déclaration de Pékin, il reste encore beaucoup à faire en matière d'égalité femmes-hommes. Les éclairages qu'apportent les auteurs de ce numéro, qu'ils ou elles soient chefs d'entreprise, économistes ou investisseurs, permettent d'entrevoir les efforts qu'il reste à fournir.



2^E TRIMESTRE 2022

Secteur Privé & Développement

Secteur privé & Développement (SP&D) est une revue trimestrielle destinée à analyser les mécanismes par lesquels le secteur privé peut contribuer au développement des pays du Sud, et particulièrement d'Afrique subsaharienne. SP&D confronte, à chaque numéro, les idées d'auteurs issus d'horizons variés, provenant du secteur privé, du monde de la recherche, d'institutions de développement ou encore de la société civile. Un blog a été lancé dans la continuité de la revue afin d'offrir un espace de réflexion et de débats sur le secteur privé et le développement.

blog.secteur-prive-developpement.fr