

EPISODE 61. REPENSER LE FINANCEMENT DE LA SANTÉ

Traduction de la version française par Trint. L'OMS ne saurait être tenue pour responsable du contenu ou de l'exactitude de la présente traduction. En cas d'incohérence entre la version anglaise et la version française, la version anglaise est considérée comme la version authentique faisant foi.

Garry Aslanyan [00:00:07] Bienvenue sur le podcast Global Health Matters. Je suis votre hôte, Garry Aslanyan. Merci de votre inscription et si ce n'est pas déjà fait, veuillez nous suivre ou vous abonner pour ne manquer aucun des prochains épisodes. Aujourd'hui, nous nous concentrons sur la finance innovante. Dans le paysage de la santé mondiale, les gouvernements sont confrontés à une dette croissante, développent l'aide en cas de pression, et l'écart entre les ambitions et les ressources disponibles continue de se creuser, tandis que les défis auxquels nous sommes confrontés, qu'il s'agisse de systèmes de santé fragiles, de chocs climatiques, de conflits, de changements démographiques, exigent plus d'investissements, et non pas moins. Alors, comment mobiliser les ressources différemment ? Que signifie réellement le terme « finance innovante » ? Et quelles approches sont réellement évolutives, équitables et adaptées aux réalités d'aujourd'hui ? Pour explorer ces questions, je suis rejoint par deux dirigeants qui ont passé des décennies à travailler à l'intersection de la santé, de la finance et de la coopération mondiale. Christoph Benn est directeur de la diplomatie en matière de santé mondiale à l'Institut Joep Lange. Il est médecin de formation. Il a joué un rôle central dans l'élaboration de mécanismes de financement innovants dans le domaine de la santé mondiale. Patrik Silborn, conseiller principal à l'UNICEF Afghanistan, se joint à lui. Patrik est spécialisé dans le financement du développement dans les pays fragiles et touchés par des crises et a mené des efforts à grande échelle pour mobiliser des ressources au-delà de l'aide traditionnelle. Plongeons-nous dans cette conversation. Bonjour Christoph, bonjour Patrik, comment allez-vous aujourd'hui ?

Christoph Benn [00:02:01] Très bien, ravi de vous parler, Garry.

Patrik Silborn [00:02:02] Très bien, c'est super d'être ici.

Garry Aslanyan [00:02:05] Plongeons-nous donc dans la conversation. Compte tenu de la situation actuelle, nous savons qu'il y a une forte augmentation de la dette publique et que l'aide au développement est réduite. De nombreuses discussions sont en cours en ce moment sur la manière de combler ce déficit, comment le combler en matière de financement de la santé. Beaucoup évoquent différentes options, il y a beaucoup de discussions et font référence à ce que l'on appelle des modèles de financement innovants. Avant d'aller plus loin, Christoph, peux-tu commencer par définir ce que nous entendons réellement lorsque nous utilisons ce terme de financement innovant, quelles sont les qualités requises pour être innovant ?

Christoph Benn [00:02:52] Merci Garry. C'est un sujet absolument d'actualité en ce moment. Nous sommes tous au courant des énormes coupes dans l'aide publique au développement, et toute organisation qui contactera n'importe quel donateur ces derniers temps entendra probablement comme deuxième phrase : oh, vous savez, nos budgets sont très serrés, pourquoi ne vous intéressez-vous pas à la finance innovante ? Et ce n'est pas nouveau, en fait, même lorsque Patrik et moi mobilisions des ressources pour le Fonds mondial il y a des années, lorsque les budgets étaient bien meilleurs, chaque fois que vous vous adressiez au donateur pour lui dire que vous vouliez le montant X, il disait : « Ah, vous savez, c'est très difficile, mais pourquoi ne pas essayer des financements innovants ? Ce n'est donc pas nouveau, mais c'est évidemment devenu beaucoup plus aigu et beaucoup plus opportun. Et nous sommes profondément frustrés que tant de personnes parlent de finance innovante, alors que très peu savent réellement de quoi elles parlent, et il n'y avait pas de

définition claire. C'est pourquoi nous avons décidé de développer une taxonomie des financements innovants. Qu'est-ce que c'est en fait ? Pour qu'au moins nous sachions de quoi nous parlons. Il l'avait publié, et c'est ce que nous allons présenter, la taxonomie de la finance innovante, car elle comporte de nombreux éléments différents et nous différencions principalement ces sources de financement en fonction du degré d'attente ou non des donateurs sur un retour sur investissement. Vous savez que vous avez le financement traditionnel de l'APD, il s'agit généralement de subventions, de paiements directs, sans aucune attente en termes de rendement. Certains modèles de financement innovant sont identiques. Ils fournissent des ressources supplémentaires, mais ils ne s'attendent pas à un retour. Ce sont les organisations philanthropiques, une partie très importante de cela, les fondations. Elles fournissent actuellement beaucoup de fonds à diverses causes, et elles ne s'attendent pas à ce que quiconque les rembourse pour cela. Dans le secteur privé, c'est différent, ce ne sont pas des organismes de bienfaisance, ils s'attendent normalement à ce qu'ils investissent, et ils obtiennent un rendement, à quelques exceptions près, et nous en reparlerons plus tard, comme product red, par exemple, le secteur privé contribue et il n'y a aucune attente de rendement. Ensuite, il y a le financement conditionnel, donc il y a, vous savez, un financement sous certaines conditions. Il y a le paiement à la livraison, le financement basé sur la performance, et il y a une chose sur laquelle nous reviendrons également plus tard, les échanges de dettes. La dette est annulée et l'on s'attend à ce que le montant équivalent soit versé à une sorte de programme de développement, donc le montant équivalent. Mais ensuite, vous passez à des modèles où il y a un rendement attendu, un financement catalytique, des engagements de marché avancés, des incitations, des garanties de crédit, etc., et vous vous déplacez plus loin dans le spectre et vous arrivez au financement mixte, la façon dont vous combinez en quelque sorte le financement public en termes de subventions, de financement public, en termes de prêts, peuvent tirer parti de cela, des rachats de prêts, des obligations de développement et d'impact social. Voilà donc le spectre de la finance innovante et il y a une catégorie distincte importante que la plupart des gens incluraient dans la finance innovante, à savoir les impôts. Il existe ce que l'on appelle les taxes innovantes. Nous avons des taxes sur les compagnies aériennes et nous avons beaucoup de discussions, notamment sur les transactions financières, les impôts. Selon notre définition, la fiscalité n'est pas vraiment innovante. Ils sont utilisés par les gouvernements depuis très, très longtemps. Ils ne sont innovants que si les gouvernements affectent ces impôts aux problèmes de développement qui peuvent survenir ou non. Nous voulons donc traiter ces impôts un peu différemment, mais ils constituent généralement un élément important des discussions sur les financements innovants. C'est donc tout un éventail de financements innovants dont nous parlons.

Garry Aslanyan [00:06:32] Je crois que vous avez tous deux travaillé là-dessus ensemble, Patrik et Christoph. Donc, comme vous le dites, nous explorerons ces modèles un peu plus au fur et à mesure. Alors, peut-être Patrik, peut-être pourriez-vous aussi commencer par partager un exemple, de l'un de ces modèles de financement innovants sur lesquels vous avez travaillé vous-même, et peut-être au niveau du pays, et cela aidera peut-être les auditeurs à mieux comprendre et à situer ces options dans la réalité.

Patrik Silborn [00:07:03] Peut-être pour des raisons de contexte, comme Christoph l'a mentionné, les mécanismes de financement innovants peuvent avoir de nombreux objectifs différents, et ils peuvent viser à mobiliser plus d'argent pour le développement, tout en exploitant de nouvelles sources de financement, mais il peut également s'agir d'accroître l'efficacité des flux de financement ou de rendre les programmes de développement plus efficaces en liant le financement à des résultats mesurables. Donc, je pense que le point de départ doit toujours être le défi que vous essayez de résoudre et sur cette base, vous devez déterminer s'il existe un mécanisme qui peut être développé ou utilisé pour résoudre ce problème. Il y a quelques années, j'étais gestionnaire de portefeuille senior au Fonds mondial de lutte contre le sida, la tuberculose et le paludisme, et je travaillais avec le pays du Rwanda.

À ce titre, j'ai vraiment eu le privilège de diriger le développement d'un nouveau modèle de financement basé sur les résultats pour les subventions des fonds mondiaux dans le pays. De toute évidence, une collaboration très étroite avec le gouvernement du Rwanda. Le défi que nous avons dû relever était le suivant. Le Rwanda a toujours réussi à mobiliser des fonds auprès du Fonds mondial et d'autres partenaires de développement, dont le PEPFAR. Et jusqu'en 2013 environ, le Fonds mondial allouait son financement par le biais d'un système dit basé sur les cycles. Les pays ont donc été invités à soumettre des propositions aux fonds mondiaux, et les propositions les plus compétitives et les plus convaincantes ont été financées. Cela avait conduit à une situation dans laquelle certains pays prospères, comme le Rwanda, avaient reçu une grande partie des fonds disponibles, ce qui avait entraîné certains déséquilibres. Ainsi, en 2013, le Fonds mondial a mis en œuvre ce que l'on appelait à l'époque le nouveau modèle de financement. Et dans le cadre du nouveau modèle de financement, les pays se sont vu attribuer des fonds sur la base de la formule. Et sans trop entrer dans les détails, la méthodologie prend principalement en compte la charge de morbidité, les niveaux de revenus et la taille de la population. Cela signifiait donc qu'un petit pays performant comme le Rwanda verrait sa part du financement des fonds mondiaux diminuer considérablement. Au Fonds mondial et au Rwanda, nous craignions donc que si cette transition n'était pas gérée avec soin, elle n'ait des répercussions vraiment importantes sur la lutte contre les trois maladies et, franchement, sur l'ensemble du système de santé. À ce moment-là, l'ambassadeur Mark Dybul était le directeur exécutif du Fonds mondial et nous nous sommes rendus au Rwanda pour discuter de la transition avec le gouvernement et les partenaires au développement et de ce que nous pourrions savoir collectivement pour préserver les progrès réalisés dans la lutte contre les trois maladies. Bref, je pense que le gouvernement pensait fondamentalement qu'il pouvait maintenir les résultats, mais uniquement s'il bénéficiait d'une plus grande flexibilité quant à la manière dont il pourrait utiliser les ressources en baisse du Fonds mondial, et si nous, en tant que fonds mondial, pouvions accepter de nous engager pleinement à n'utiliser que des systèmes nationaux et aucun mécanisme parallèle. En outre, si le pays réalisait des gains d'efficacité, essentiellement des économies dans la mise en œuvre de programmes, ces fonds devraient rester dans le pays et ne pas être reversés au Fonds mondial. Sur la base de ces discussions, nous avons convenu que nous avions besoin d'une sorte de modèle de financement différencié pour le Rwanda. J'ai donc été chargée de diriger le développement de ce nouveau modèle de financement basé sur les résultats pour les subventions du Fonds mondial, en étroite collaboration avec la ministre de l'époque, le Dr Agnès Binagwaho, et de nombreux autres acteurs au Rwanda, dont le Dr Danny Ngamije et bien d'autres. Je pense que l'un des principaux défis que nous avions à l'époque était de finaliser ce modèle assez rapidement. Nous avons dû le faire approuver par le conseil d'administration du Fonds mondial, le gouvernement rwandais, etc., mais nous n'avions que quatre mois pour le faire. Et pour tous ceux qui ont travaillé dans une grande organisation, je veux dire que Christoph et moi avons tous deux travaillé au Fonds mondial pendant longtemps, nous savons qu'il est assez difficile de faire avancer les choses en peu de temps. Nous avons donc procédé pour nous mettre d'abord d'accord sur les grands principes du modèle de financement basé sur les résultats. Ces principes incluaient tout d'abord un recentrage sur l'obtention de résultats. Tous les décaissements financiers du Rwanda étaient donc liés à des objectifs de résultats, ce qui a représenté un changement important pour le Fonds mondial, car de nombreux autres facteurs sont généralement pris en compte lors des décaissements, notamment le solde de trésorerie, les prévisions, les plans d'achats, etc. Ainsi, dans le cadre de ce nouveau modèle de financement fondé sur les résultats, le versement a donné de bons résultats et de bons résultats sans tenir compte d'aucun autre facteur. Deuxièmement, en tant que Fonds mondial, nous avons accepté de tirer parti du système national, donc de n'utiliser que le système national. Ainsi, tous les financements du Fonds mondial ont respecté le budget et ont été répartis dans le Trésor. Et c'était important car cela conférait au ministère des Finances un rôle beaucoup plus important dans la supervision de la manière dont le financement était utilisé, mais aussi dans la manière dont il complétait les autres ressources nationales. Et le troisième grand principe de ce

modèle était que le Rwanda bénéficiait d'une certaine flexibilité dans la manière dont il utilisait les financements du Fonds mondial. Ainsi, les économies possibles, par exemple, ont été reprogrammées en fonction des besoins sanitaires nationaux sans aucune implication majeure du Fonds mondial. Ainsi, une fois que nous nous sommes mis d'accord sur ces principes, nous avons aligné nos systèmes et le processus en conséquence. Et tout cela était en quelque sorte soutenu par les systèmes solides que le Rwanda avait mis en place. Je pense donc que les leçons que j'ai tirées de la mise en œuvre de ce modèle sont qu'il ne pouvait être mis en œuvre que dans un pays doté de systèmes vraiment solides et d'un leadership de la part des acteurs nationaux et du Fonds mondial. Des personnes comme Mark Dybul, Mark Edington et Cynthia Mwase ont joué un rôle essentiel dans la réalisation de cet objectif au Fonds mondial. Je pense également que le moment était très important. Le nouveau modèle de financement du Fonds mondial a entraîné de nombreux changements et l'organisation était prête à faire des expériences. Le modèle a atteint son objectif. Je veux dire, le Rwanda a réussi à maintenir ses résultats avec moins de financement. J'ai quitté le Fonds mondial il y a quelques années et je pense que le modèle a évolué mais que les grands principes demeurent.

Garry Aslanyan [00:12:37] Donc, si vous deviez demander à une personne ordinaire qui n'est pas impliquée dans la santé mondiale ou dans le domaine de la santé, l'un des exemples les plus connus de modèles de financement innovants est ce que l'on a appelé le RED. Je pense qu'il a été lancé en 2006 par Bono, et encore une fois, le Fonds mondial, vous y avez probablement participé, et vous pouvez nous en dire plus, Patrik, pouvez-vous nous dire comment c'est devenu un moyen si attrayant pour le secteur privé de soutenir la lutte contre le VIH, la tuberculose et le paludisme ? Et quelles en ont été les leçons ?

Patrik Silborn [00:13:13] Christoph et moi avons encore une fois eu le privilège de travailler en étroite collaboration avec RED. Bref, je veux dire que RED est une fantastique initiative de marketing auprès des consommateurs qui a permis de mobiliser 800 millions de dollars pour le Fonds mondial. Et comme vous l'avez mentionné plus tôt, il a été lancé par Bono, la rock star et chanteur principal de U2 et Bobber Shriver il y a environ 20 ans. RED est une organisation à but non lucratif enregistrée en tant qu'organisation 501C3 aux États-Unis, ce qui signifie qu'elle est exonérée d'impôts. RED travaille en partenariat avec ces marques emblématiques pour créer des produits, des services et des expériences qui collectent des fonds pour des programmes de santé mondiaux liés au VIH ou des programmes du Fonds mondial. Et au fil des ans, je veux dire, RED a établi des partenariats avec certaines des marques les plus connues au monde. Christoph porte quelques écouteurs RED, en fait, mais ils se sont associés à des entreprises comme Apple, qui a fabriqué des iPhones, des iPad et des montres Apple de marque RED. En fait, par le biais de RED, Apple a contribué 250 millions de dollars à la lutte contre le sida, ce qui en fait probablement l'une des plus grandes entreprises contributrices au monde à cette cause. Mais RED a également établi des partenariats avec des marques de mode comme Louis Vuitton, Balmain, Gap, mais aussi avec des marques automobiles comme Fiat et Vespa et des banques comme Bank of America et des éditeurs de logiciels comme Salesforce, pour n'en nommer que quelques-unes. Ainsi, une fois que les partenaires ont adhéré à RED, ils s'engagent à faire un don monétaire fixe ou fixe chaque année ou ils allouent un pourcentage des bénéfices de chaque produit RED vendu au Fonds mondial. Alors pourquoi cela a-t-il si bien fonctionné ? Je veux dire, 800 millions de dollars, ce n'est pas vraiment de la monnaie de poche. Et comme je l'ai déjà mentionné, Christoph et moi avons travaillé avec RED tout au long de notre carrière. Alors, Christoph, n'hésitez pas à intervenir ici, mais je l'attribuerais vraiment à quelques éléments clés. Tout d'abord, Bono, en tant que fondateur de RED, a joué un rôle extrêmement important, surtout au début. Au début des années 20, 20 dizaines, Bono n'était pas seulement une rock star, mais il était également à bien des égards un leader dans la lutte pour la justice mondiale, et les chefs d'entreprise, les marques et les dirigeants publics souhaitaient être associés à lui. Et personnellement, il poussait vraiment les entreprises à s'engager. Je pense que la

deuxième chose est que RED est une marque vraiment cool. Je veux dire, les entreprises avec lesquelles ils s'associent fabriquent des produits que les gens veulent acheter et auxquels ils veulent être associés. RED a en quelque sorte permis aux consommateurs de se procurer facilement un produit de qualité, comme un téléphone Apple, tout en leur permettant de contribuer à la réalisation des objectifs de santé mondiaux. Et je pense que la troisième chose est que l'équipe RED a toujours repoussé les limites du possible et qu'elle a été généreusement soutenue par la Fondation Gates et d'autres organisations, permettant à 100 % des dons des entreprises d'être versés au Fonds mondial. Il n'y a aucune sorte de frais généraux là-bas. Et le dernier point que je voudrais faire avant de passer la parole à Christoph, c'est que je pense que le moment du lancement de RED était également très important. RED a été lancé à l'époque des objectifs du Millénaire pour le développement ; c'était une époque d'activisme et franchement, je pense que nous vivons dans un climat différent où la santé mondiale et la solidarité figuraient tout simplement en tête des priorités au moment du lancement. Christoph, je suis sûr que vous avez également des réflexions à ce sujet.

Christoph Benn [00:16:33] Je vous dis qu'un point fondamental au moment où nous avons créé le produit RED était la prise de conscience que les entreprises privées ne sont pas des organisations caritatives, n'est-ce pas ? Ce n'est pas leur affaire. Leur métier n'est pas de donner de l'argent à des œuvres caritatives. Ils rendent des comptes à leurs actionnaires et ainsi de suite, et c'est la question fondamentale parce que de nos jours, vous entendez souvent : oh, pourquoi ne vous tournez-vous pas vers le secteur privé, n'est-ce pas, pourquoi le secteur privé ne donne-t-il pas plus ? Eh bien, ce n'est pas le travail du secteur privé, non ? Leurs clients ne sont pas là pour ça, vous savez, et ils essayaient depuis quelques années déjà de faire appel à des sociétés privées sans grand succès. Et c'est alors que, lors de réunions avec Bobby Shriver et Bono, l'idée est venue de l'essayer complètement différemment. Ce n'est pas de la charité, mais c'est pertinent pour le marketing. Vous savez, nous devons faire appel aux services marketing d'Apple, de Gap et de Starbucks et à toutes ces entreprises parce que leurs clients peuvent vouloir acheter des produits qui les intéressent, les jeunes veulent faire quelque chose, faire quelque chose pour le bien social. Et d'ailleurs, si une personne achète un iPhone ROUGE, un casque RED ou un stylo RED Mont Blanc, elle ne paiera pas plus cher pour ce produit RED que pour les autres produits. C'est le budget marketing de ces entreprises qui finance ensuite une certaine part, vous savez, pour le traitement du sida en Afrique par le biais du Fonds mondial, et c'est une énorme distinction de faire appel au marketing, vous savez, le sens de ces entreprises et ce sont des marques emblématiques, je veux dire, l'image de marque est tout, n'est-ce pas ? Il s'agit donc d'une approche différente de celle qui consiste à leur demander des contributions caritatives, ce qui s'est avéré, en un sens, très efficace dans ce cas particulier.

Garry Aslanyan [00:18:22] Il s'agit évidemment d'un exemple datant d'il y a 20 ans. Si nous pouvions revenir à 2026, une telle situation serait possible dans un pays où le pays a dû modifier de nombreux budgets, qui manque maintenant de nombreux budgets pour la santé ou qui souhaite renforcer ses programmes de santé. À quoi cela ressemblerait-il au niveau national ?

Christoph Benn [00:18:47] Je veux dire, permettez-moi d'abord de dire que des progrès existent toujours. Ils ont célébré leur 20e anniversaire la semaine dernière à Davos lors du Forum économique mondial, et ils ont promis 75 millions de dollars lors de la reconstitution des ressources du fonds mondial en novembre de l'année dernière, mais la question est de savoir si ce montant est transférable. C'est une question importante, et Patrik, vous avez contribué à essayer de le faire pour le paludisme et ainsi de suite, et nous suivons cela. Ce n'est pas facile de le faire pour d'autres causes, mais vous avez été directement impliqué dans les raisons pour lesquelles cela n'a pas été si facile.

Patrik Silborn [00:19:18] Oui Garry, c'est un défi. L'une des raisons pour lesquelles RED fonctionne si bien, comme je l'ai mentionné, est son association avec Bono, une marque vraiment cool, qui a également été lancée à une époque où il était possible de faire quelque chose comme ça, et c'était aussi la première initiative de marketing auprès des consommateurs. Et c'est aussi un peu mondial par nature, le partenariat avec des entreprises et des marques des États-Unis, d'Europe ou d'ailleurs, et ils ont vraiment. L'équipe RED est vraiment une équipe vraiment compétente, pleine de spécialistes du marketing et très concentrée sur ce qu'ils font. Faire cela dans le pays, au niveau national, je pense que ce serait très difficile. Évidemment, j'ai travaillé sur une initiative similaire, mais elle était très différente et, vous savez, je suis heureuse d'en parler également, mais je pense que nous sommes inspirés de RED, nous n'avons pas essayé de l'imiter parce que nous savions que c'était impossible.

Christoph Benn [00:20:16] Mais, Garry, je rêve toujours de créer un jour un produit écologique parce que les jeunes se soucient du climat et de l'environnement, alors je me suis dit : pourquoi pas ? Il devrait être possible d'inciter les jeunes à acheter certains produits s'ils savent que cet argent sera investi dans l'atténuation du changement climatique, l'adaptation, etc. Cela ne s'est pas encore concrétisé et il y a des défis, comme l'a dit Patrik, mais je crois toujours que les jeunes, en particulier, se soucient tellement de certaines questions qu'ils pourraient acheter certains produits s'ils savent qu'une partie des recettes va aux causes qu'ils soutiennent.

Garry Aslanyan [00:20:52] Christoph, vous avez déjà parlé du secteur privé, et je sais que bon nombre de nos auditeurs qui ont écouté cet article l'ont entendu, par exemple se tourner vers le secteur privé ou voir ce qui les intéressera, quels types de modèles financiers pourraient les intéresser, surtout si certains d'entre eux offrent réellement des rendements, des bénéfices sociaux et démontrent en quelque sorte leur engagement. Que leur dirais-tu ? À quoi doivent-ils penser ?

Christoph Benn [00:21:25] J'entends cela tant de fois, pourquoi le secteur privé n'en fait-il pas plus ? Tout d'abord, je pense que nous devons faire la différence entre le secteur des entreprises privées et les fondations privées. Bon nombre des hommes d'affaires les plus riches du monde ont créé leurs propres fondations et jouent un rôle énorme et joueront probablement un rôle encore plus important dans le financement du développement à l'avenir. Les plus connus, bien sûr, sont Bill Gates et Melinda Gates et leurs fondations. Mais il y en a beaucoup d'autres, énormes, qui dispersent réellement des milliards de dollars. Il y a Bloomberg, très engagé dans la lutte contre le changement climatique, qui vient d'intervenir pour compenser la perte du soutien de l'administration Trump au secrétariat au climat. Bloomberg a dit, d'accord, je prendrais le relais. Il y a la Children's Investment Fund Foundation de Chris Hohn à Londres, qui investit des centaines de millions de dollars et de plus en plus. Je pense que des milliardaires, leurs familles, etc. se joignent à la table des négociations. Donc, c'est de l'argent réel, et encore une fois, pas dans l'attente d'un quelconque retour, sauf pour le développement et le bien-être des personnes. Mais lorsqu'il s'agit du secteur des entreprises, comme nous l'avons dit, il ne s'agit pas d'un organisme de bienfaisance, donc vous ne les demandez pas simplement de contribuer financièrement. Ce qui pourrait les intéresser, c'est de fournir leur expertise, de gérer les programmes de manière beaucoup plus efficace, ce qui est également très, très précieux. Et nous avons également eu de nombreux exemples au sein du Fonds mondial où des entreprises ont proposé leur expertise et ont travaillé avec nous pour renforcer les capacités des pays et gérer des programmes. Les services financiers, la responsabilité et la gestion des risques peuvent apporter une bien meilleure expertise que la plupart des gouvernements. Et cela conduit dans certains cas à ce que l'on appelle des obligations d'investissement social dans le cadre desquelles, vous savez, les entreprises privées versent d'avance certaines sommes d'argent en espérant qu'elles leur seront remboursées. Le modèle est donc le suivant : le secteur privé investit et fournit son expertise pour gérer les programmes de manière

efficace, mais lorsque les objectifs sont atteints et qu'ils mesurent réellement les résultats, les objectifs, il doit y avoir un bailleur de fonds qui rembourse l'investissement initial. Il s'agit généralement d'un gouvernement. Ce n'est donc pas de l'argent gratuit, mais il peut être précieux. Vous lancez quelque chose, vous faites appel à l'expertise du secteur privé et s'il atteint ses objectifs, le gouvernement dit : « OK, vous êtes remboursé ». Le problème, c'est que cela ne fonctionne pas vraiment à grande échelle. Il existe quelques exemples où cela s'est réellement produit à grande échelle, mais parfois les coûts de transaction sont également importants. Il s'agit d'un modèle dans lequel vous incitez le secteur privé à investir, tout en espérant que son investissement sera remboursé, parfois avec un peu d'intérêt. Mais je pense qu'il faut comprendre comment fonctionne le secteur privé si l'on veut faire appel à lui et l'impliquer. C'est possible, mais tu dois savoir à quoi tu as affaire.

Garry Aslanyan [00:24:24] Très bon point. Je pense que c'est un très bon conseil et une observation que nous devons garder à l'esprit. Patrik, revenons à vous. Lorsque vous étiez basé à Singapour et que vous y travailliez, vous avez dirigé une initiative qui a mobilisé des personnes fortunées qui souhaitaient contribuer à l'élimination du paludisme. Il s'agit évidemment d'un autre groupe ou d'une autre option que les gens ont immédiatement à l'esprit lorsqu'ils réfléchissent à de nouvelles sources de financement. Alors, qu'avez-vous appris de cette expérience ? Et en particulier, comment ces types de personnes sont-ils incités à investir dans la santé ?

Patrik Silborn [00:25:08] Oui, peut-être quelques informations sur la plateforme que nous avons créée. J'ai fait partie de l'équipe de direction fondatrice de l'Asia-Pacific Leaders Malaria Alliance, ou APLMA en abrégé. L'APLMA a donc été créée et mandatée par les chefs de gouvernement d'Asie pour favoriser l'élimination du paludisme d'ici 2030. L'un des principaux objectifs de l'alliance était de soutenir la création de ce que nous appelons une approche sociétale globale de l'élimination du paludisme, ce qui signifie que nous avons dû élargir l'appel au-delà des ministères de la santé, au-delà des facteurs de santé habituels, et cela signifiait que nous devions également impliquer des personnes fortunées et les fondations et les entreprises qu'ils contrôlaient ou détenaient, et dans de nombreux pays d'Asie du Sud-Est, les chefs d'entreprise sont très influents et disposent de grandes plateformes. Mon idée était donc vraiment de créer une plateforme de partenariat qui impliquerait les chefs d'entreprise et les personnes fortunées en tant que principaux défenseurs et champions de l'objectif d'élimination du paludisme. Deux, qui ont permis de collecter des fonds pour des programmes de lutte contre le paludisme et troisièmement, ils ont sensibilisé les consommateurs à l'objectif d'élimination du paludisme. Nous avons donc fini par construire quelque chose que nous avons appelé M2030. Je vais commencer par les résultats finaux, puis je pourrai parler un peu des défis que nous avons rencontrés lors de sa mise en place, et de ce que recherchaient ces chefs d'entreprise. Mais le M2030 était à la fois une sorte de plateforme d'engagement pour les particuliers fortunés et leurs fondations familiales, ainsi qu'une plateforme de marketing destiné aux consommateurs pour les entreprises qu'ils contrôlaient. Du côté commercial, les entreprises participantes ont donc utilisé la marque M2030 pour des campagnes ou pour l'image de marque, certains produits et services, et la partie des bénéfices de la vente de ces produits a été utilisée pour lutter contre le paludisme dans les pays où les fonds ont été collectés. Donc, suivez en quelque sorte le même manuel que Read, l'initiative que j'ai décrite plus tôt, mais à une échelle beaucoup plus limitée. Nous n'avons pas Bono, mais moi en quelque sorte, donc c'était à une échelle plus limitée. Mais ces campagnes ont également permis de sensibiliser les consommateurs à l'objectif d'élimination et la plupart des entreprises avec lesquelles nous avons établi des partenariats étaient en fait orientées vers les consommateurs. Ils comprenaient tout, de Shopee, l'une des plus grandes plateformes de marché électronique d'Asie, à Amazon pour l'Asie, en passant par des chaînes de supermarchés, des concessionnaires, des banques, des compagnies d'assurance, etc. Mais nous avons également participé à divers événements, comme le marathon du Myanmar, par exemple, en tant que sponsor clé de M2030. Et en nous associant

également à Dentsu, qui est une grande agence de publicité, et en plus de chaînes de télévision comme Outdoor, la chaîne Outdoor, nous avons réussi à diffuser des sortes de publicités pro bono sur différents supports. Ensuite, pour les personnes fortunées, les personnes qui possédaient réellement ces entreprises, nous les avons engagées en tant que leaders et champions de l'élimination du paludisme afin de soutenir l'élan politique et de les impliquer un peu plus personnellement dans l'objectif d'élimination du paludisme. Je me suis donc associé au Forum économique mondial pour créer ce que nous appelons le M2030 Champions Council. Cela comprenait cinq personnes fortunées, des chefs d'entreprise, mais aussi le PDG de Dentsu, la plus grande entreprise de publicité d'Asie, et quelques leaders mondiaux de la santé, dont Peter Sands du Fonds mondial et Christoph, qui faisait également partie du conseil. Et nous avons utilisé le conseil et la plateforme comme un moyen de démontrer l'engagement des entreprises, ce qui a été très utile pour notre engagement auprès des dirigeants nationaux et mondiaux, et les particuliers fortunés sont également en train de dialoguer avec les ministres de leurs pays et de lancer des appels pour qu'une sorte d'attention renouvelée soit accordée à l'élimination par le biais d'articles d'opinion et de leurs plateformes personnelles. Donc, au plus fort, je pense que M2030 était actif au Myanmar, en Thaïlande, en Indonésie, à Singapour et au Japon. Et nous avons mobilisé une vingtaine de marques commerciales qui ont développé des campagnes M2030. J'ai également transformé M2030 en une organisation distincte dont le financement de base provient de deux personnes fortunées, ce qui nous a permis d'être un peu plus flexibles dans la façon dont nous gérons les initiatives. Certains des champions du M2030, comme la famille Tahir d'Indonésie et la famille Chearavanont de Thaïlande, ont également apporté d'importantes contributions financières directes à la lutte contre le paludisme par le biais du Fonds mondial. Je pense qu'en termes de leçons et de ce que j'en ai appris, je pense que j'en ai beaucoup appris, vous savez, en partant de zéro, en n'ayant rien de plus qu'une idée au départ. Et je pense qu'une leçon importante concerne la co-crédation. Nous avons donc créé M2030 en collaboration avec les fondateurs fortunés et leurs entreprises, et c'était important car la seule façon de réunir les chefs d'entreprise et les entreprises autour de la table et de vraiment les y maintenir est de leur proposer quelque chose qui a de la valeur pour eux également. Beaucoup de nos partenaires ont donc été inspirés par l'objectif de mettre fin au paludisme. Selon de nombreux témoignages, le paludisme est la maladie qui a tué le plus de personnes dans l'histoire. Mettre fin au paludisme en Asie serait donc vraiment une réalisation historique et nos partenaires du M2030 joueraient un rôle pour y parvenir. C'était donc le point de départ, je pense que c'était un objectif inspirant pour de nombreuses personnes fortunées. Mais il était également clair que nos partenaires souhaitaient combiner l'action locale avec une portée mondiale, je suppose que c'est une façon de le dire. Il était donc très important de pouvoir faire en sorte que les efforts déployés au Myanmar soutiennent le pays, tout en proposant ce type de plateforme mondiale et régionale en partenariat avec le Forum économique mondial. La reconnaissance de leurs actions était donc essentielle. Je pense que la marque était également très importante. J'ai eu la chance de faire appel à Dentsu, cette agence de publicité, très tôt, et certains acteurs tels que Christian Barnes et Dirk van Motman, qui ont ensuite siégé au conseil municipal, ont fait tout leur possible pour soutenir nos efforts et nous ont aidés à développer une marque vraiment attrayante, entièrement bénévole. Et je pense que sans cette marque, il aurait été difficile de démarrer. Je pense qu'il y avait aussi d'autres choses importantes. Les liens que nous pouvions créer entre les chefs d'entreprise au-delà des frontières étaient considérés comme vraiment positifs. Ensuite, nous avons également mis en place une opération assez efficace pour nous assurer que 100 % des dons étaient réellement destinés à des programmes de lutte contre le paludisme. Voilà donc quelques-unes des leçons apprises. Je pense que l'un des principaux défis, si vous voulez engager des personnes fortunées, est évidemment de trouver la cause qui les intéresse, qui les inspire, mais aussi pour les atteindre. Il n'est pas facile d'atteindre les personnes fortunées, en particulier celles qui n'ont pas de fondation. Je pense que nous avons eu à la fois de la chance et de la stratégie en rejoignant nos premières personnes fortunées. Une fois qu'elles étaient à bord, elles ont également engagé certains

de leurs amis, également des personnes fortunées, puis ont poursuivi leur route par la suite. Mais oui, c'était le M2030.

Garry Aslanyan [00:32:00] Maintenant que nous avons entendu quelques exemples, Christoph, vous pourriez peut-être essayer de vous faire une idée des tendances ou de savoir quelles sont les choses reproductibles, quelles sont les choses évolutives dans différents contextes, parce que nous apprenons également que le contexte est important, n'est-ce pas ? Cela était donc clair dans de nombreux exemples.

Christoph Benn [00:32:22] Absolument Garry, et pour moi, lorsque je regarde la finance innovante, j'ai toujours été particulièrement intéressée par la question suivante : peut-elle être étendue ? Vous savez, si c'est à petite échelle, il y a souvent beaucoup de coûts de transaction pour mettre en place quelque chose. Est-ce que ça vaut le coup ? Donc, c'est l'échelle qui compte, et en ce sens, deux mécanismes se démarquent qui ont ce potentiel et qui ont prouvé, vous savez, leur capacité à être reproductibles et évolutifs. La première concerne ce dont nous avons discuté plus tôt, à savoir les taxes innovantes. Donc, vous savez, le gouvernement, les impôts sont augmentés par les gouvernements, augmentent les impôts et affectent les recettes qui en découlent à un certain coût de développement. L'exemple le plus réussi en est la taxe sur les compagnies aériennes qui a été initialement lancée par la France en 2006, puis la Corée, puis le Chili, le Brésil et un certain nombre d'autres pays l'ont rejoint. Et cela a essentiellement duré jusqu'à aujourd'hui, de sorte qu'une certaine proportion des billets vendus dans ces pays sont automatiquement destinés à un cours de développement. Le client voit à peine ça, non ? C'est un petit montant, un euro par billet en classe économique, peut-être cinq pour les affaires, 10 pour la première classe. Elle collecte des centaines de millions de dollars et une organisation a été créée, UNITAID, qui gère tout cela et investit l'argent dans l'innovation, en particulier pour les maladies infectieuses. C'est pour cela que la France, la Corée et d'autres ont utilisé cet argent. Cela fonctionne donc bien. À l'heure actuelle, des discussions sont en cours pour étendre cela aux voyages aériens privés. Et il existe des conversations avancées qui permettraient d'augmenter et d'étendre cela encore. Il existe d'autres discussions, par exemple la taxation des niveaux maritimes, ce qui signifie que les compagnies maritimes qui produisent également, bien entendu, beaucoup de CO2 pourraient partager une certaine partie de leurs expéditions pour l'atténuation et l'adaptation au changement climatique. Il y a tout un conseil qui débat de cette question, mais nous arrivons à un point, les impôts sont très politiques et ils ne sont jamais populaires, souvent pas auprès de la population et pas auprès des gouvernements. Par conséquent, alors que l'industrie du transport maritime est actuellement favorable à la taxe, vous savez, certains gouvernements, en particulier les États-Unis et l'Arabie saoudite, s'y sont opposés, donc elle n'est pas, vous savez, mise en œuvre en ce moment. Mais il y a des taxes, y compris des taxes sur le péché, sur les aliments malsains ou l'alcool, le tabac, etc., elles existent, elles peuvent ensuite être investies dans la santé et le développement. La fiscalité est donc l'un des domaines dans lesquels il vaut vraiment la peine d'être exploré. L'autre concerne les échanges de dettes. C'est l'un des mécanismes de financement innovants classiques, en principe assez simple. Un pays créancier a, vous savez, des dettes envers certains pays du Sud. Ils annulent cette dette, mais à condition que le montant équivalent soit investi dans certains cours. Cela est particulièrement pertinent aujourd'hui parce que de nombreux pays, notamment africains, sont très endettés et manquent de ressources nationales. Ils n'ont pas la marge de manœuvre budgétaire nécessaire pour investir dans la santé et il en va de même pour l'éducation, le climat, etc. Donc, si vous pouvez réduire le fardeau de la dette et leur demander de réinvestir le type d'argent libéré, c'est une sorte de situation gagnant-gagnant. Cela a été essayé avec succès dans les domaines du climat et de l'environnement. En fait, les plus gros échanges sans issue ont eu lieu là-bas. L'Équateur est un pays très connu. Ils ont obtenu un échange de dettes, assez important, de 1,5 milliard de dollars pour la conservation, par exemple, des Galapagos et

des parcs nationaux en Équateur. Elles sont donc assez grandes. Le Programme alimentaire mondial a procédé à des échanges de dettes pour la nutrition et la sécurité alimentaire. L'année dernière, l'Indonésie et la Mongolie ont signé des échanges de dettes avec l'Allemagne, facilités par le Fonds mondial, libérant 100 millions de dollars pour des investissements dans le système de santé. Donc, il existe des modèles, ça a été essayé, ça peut être mis à l'échelle. Nous devons maintenant persuader davantage de pays créanciers et de pays débiteurs d'exprimer leurs intérêts, puis de les évaluer. Mais ce sont là des exemples pratiques d'échelle et de reproductibilité.

Garry Aslanyan [00:36:49] Merci pour cela. Patrik, que pensez-vous de cela ? Et peut-être pourriez-vous également nous élever un peu plus dans la coopération au niveau mondial pour relever les défis mondiaux auxquels nous sommes confrontés. Christoph a déjà mentionné le changement climatique et nous allons avoir une fracture numérique et des problèmes d'équité en matière d'IA, tout cela est à portée de main.

Patrik Silborn [00:37:15] À mon avis, il n'existe pas de modèle unique, mais différents modèles fonctionneraient pour différents défis et secteurs, un peu comme je l'ai mentionné précédemment. Mais l'un des principaux défis que presque tout le monde essaie de résoudre, mais n'a pas vraiment réussi à relever, est de savoir comment exploiter les grands marchés financiers pour lever des fonds pour la santé mondiale, le climat et le développement. Ainsi, si vous regardez les banques, les gestionnaires d'actifs et les fonds de pension, ils gèrent près de 150 billions de dollars d'actifs. Il serait donc très utile de réorienter un petit pourcentage de ces investissements vers le développement durable. Mais comme Christoph l'a mentionné, je pense que ces types d'investisseurs recherchent des rendements financiers élevés avec un risque minimal. Et il ne s'agit pas d'un climat d'investissement typique dans la plupart des pays majoritaires du monde. Et dans le cas des secteurs sociaux, c'est encore plus difficile car il est plus difficile d'identifier les investissements qui généreront un rendement financier. Je pense que certains modèles intéressants sont en train de sortir. Je pense notamment à la Banque interaméricaine de développement, ou BID, l'initiative récemment lancée appelée Reinvest+ (plus) qui tente à la fois de mobiliser et d'impliquer des investisseurs institutionnels tels que les fonds de pension, et également d'augmenter le financement climatique localisé. Ainsi, Reinvest+ (plus), comme l'initiative est appelée, achète des prêts performants auprès de banques locales, puis les reconditionne en titres de première qualité en devises similaires que les investisseurs institutionnels mondiaux peuvent acheter. Alors, qu'est-ce que cela signifie ? Eh bien, la titrisation d'un prêt est une sorte de processus financier consistant à mettre en commun différents types de dettes. Cela peut être comme les prêts hypothécaires, les prêts automobiles, les dettes de cartes de crédit, s'ils sont axés sur les consommateurs, puis vous les convertissez en titres négociables portant intérêt que vous pouvez vendre à des investisseurs. Cela transforme donc les actifs illiquides, essentiellement la dette, en ces titres liquides, libérant ainsi des capitaux permettant aux prêteurs d'émettre de nouveaux prêts. Ainsi, dans le cadre de Reinvest+ (plus), la BID n'achète des prêts auprès de banques locales que si celles-ci s'engagent à réinvestir les recettes dans des secteurs conformes aux plans de développement et aux conditions climatiques nationales. Cela libère ainsi du capital et une capacité de risque dans les bilans des banques locales afin qu'elles puissent octroyer de nouveaux prêts climatiques tandis que les investisseurs institutionnels détiennent ensuite les actifs investissables transformés. Je pense donc que c'est un exemple intéressant de la manière dont de nouveaux financements, y compris des types d'actifs privés, peuvent être mobilisés pour le climat. Maintenant, cela fonctionne pour le climat, mais je pense que pour la santé, ce serait très différent. Il existe moins de projets prêts à l'investissement auxquels les banques pourraient réellement prêter. Donc, en ce qui concerne les autres secteurs, en particulier la santé, je crois fermement en une collaboration plus étroite entre les banques multilatérales de développement et les bailleurs de fonds. Il peut s'agir, par exemple, de donateurs ou d'institutions financières comme GAVI et le Fonds mondial. Parce que si vous utilisez les subventions

de manière intelligente, vous pouvez débloquer des investissements financiers beaucoup plus importants auprès de banques multilatérales en développement et d'autres institutions qui proposent des prêts, notamment le Fonds vert pour le climat, par exemple. Ainsi, si vous associez des subventions aux ressources en capital ordinaires des banques multilatérales de développement, vous pouvez créer une offre financière beaucoup plus attrayante pour les pays en assouplissant les prêts ou en abaissant essentiellement les coûts de financement. Je pense donc que ce modèle pourrait être très intéressant à l'avenir, car il obligera également à une collaboration plus étroite entre les bailleurs de fonds et les banques de développement et je pense que c'est vraiment l'avenir.

Garry Aslanyan [00:41:01] Christoph, peut-être aussi un dernier commentaire de ta part. Nous avons déjà entendu que pour l'avenir, il pourrait y avoir d'autres options, d'autres défis, que nous devons trouver d'autres moyens et des financements innovants. Que faut-il garder à l'esprit lorsque vous vous lancez dans ces aventures, quels en sont les lacunes et les pièges ?

Christoph Benn [00:41:20] Comme vous l'avez remarqué, Patrik et moi sommes très favorables à la finance innovante et avons participé à bon nombre de ces mécanismes. Cependant, vous devez savoir de quoi vous parlez, vous devez avoir une définition claire. Il doit en quelque sorte résoudre certains problèmes auxquels vous proposez des solutions, et non l'inverse, vous n'examinez simplement pas les modèles de financement pour ensuite trouver le problème. Mais troisièmement, vous devez savoir dans quel pays vous souhaitez le déployer, et pour quelle raison ? Parce qu'il existe une énorme différence entre les grands pays à revenu intermédiaire où vous pouvez effectivement utiliser de nombreux mécanismes de financement innovants qui envisagent un retour sur investissement. En Inde, au Bangladesh et en Amérique latine, c'est possible. Si le Fonds vert pour le climat investit dans les énergies renouvelables, il est évident que vous produisez de l'énergie, ce qui pourrait générer des bénéfices, qu'il pourra rembourser. Cela peut être fait en tant que mécanisme de prêt et vous pouvez également attirer des investisseurs privés. Si vous considérez des pays relativement pauvres, en particulier des pays très endettés, quel que soit le modèle qui repose sur des prêts ou des mécanismes de financement mixtes ou sur des investissements du secteur privé mais qui attend des rendements, la plupart de ces pays pourraient ne pas être en mesure de le faire. Et il en va de même pour la santé ou, qu'il s'agisse de l'adaptation au climat, comment ces pays doivent-ils trouver les ressources nécessaires pour se préparer au changement climatique en cours ? Vous avez donc besoin de beaucoup plus de mécanismes basés sur le terrain. Donc, vous devez vraiment savoir quel est le problème et aussi de quel pays et de quel problème de développement vous parlez. Mais son potentiel est énorme, tant que ces critères sont remplis, il existe de nombreux modèles différents. Il existe un menu complet qui peut être appliqué, qui peut être redimensionné, mais gardez toujours à l'esprit, vous savez, quel problème vous essayez de résoudre et où.

Garry Aslanyan [00:43:28] J'ai donc une dernière question à poser à Patrik parce que je ne peux pas vraiment le laisser partir sans la poser parce qu'il est basé en Afghanistan maintenant, où il travaille avec l'UNICEF, un environnement tout à fait unique et complexe, évidemment, et bon nombre des exemples dont nous avons discuté aujourd'hui impliquent peut-être différentes parties prenantes, et cetera. Qu'est-ce que tu apprendrais ou qu'est-ce qui fonctionnerait dans un pays comme l'Afghanistan ?

Patrik Silborn [00:44:00] De toute évidence, l'Afghanistan est un environnement de travail très, très différent. Je pense avoir beaucoup appris sur moi-même en travaillant ici, mais aussi sur le financement international dans un environnement opérationnel très difficile. Et il est peut-être bon de commencer par un peu de contexte, car tous les auditeurs ne sont peut-être pas parfaitement au courant de la situation actuelle en Afghanistan. Après la chute de la République en 2021, la plupart des

ambassades ont fermé leurs portes et les autorités de facto, comme nous les appelons, qui sont essentiellement le régime taliban, ne sont pas reconnues au niveau international. Cela signifie que tous les financements et programmes sont fournis en dehors des systèmes gouvernementaux. Les femmes et les filles continuent de faire face à de très graves restrictions en matière d'éducation, d'emploi et de participation à la vie publique. De toute évidence, les agences des Nations unies, ainsi que la Mission d'assistance des Nations unies en Afghanistan, plaident constamment en faveur de changements afin que les autorités de facto se conforment aux normes mondiales et aux obligations en matière de droits de l'homme. Et il ne s'agit pas seulement de conformité, mais c'est vraiment la seule voie pratique pour le développement du pays et de sa population. Malgré ces difficultés, je pense que cela a été pour moi un véritable privilège de travailler pour l'UNICEF en Afghanistan. Je veux dire, j'ai rarement travaillé avec un personnel aussi dévoué, tant international que national, y compris des femmes, qui font toujours de leur mieux pour subvenir aux besoins des enfants et des femmes en Afghanistan, souvent dans des situations incroyablement difficiles. Je veux dire, non seulement l'Afghanistan est l'un des pays les plus pauvres du monde, mais c'est aussi un pays fortement touché par les catastrophes nationales et les problèmes de sécurité. Plus récemment, l'Afghanistan a accueilli plus de 2,5 millions de rapatriés du Pakistan et d'Iran, ce qui a également aggravé l'urgence humanitaire dans le pays. Aujourd'hui, en termes de programmes, notamment en matière de santé, de nutrition et d'éducation, leur portée est tout simplement incroyable. Par exemple, le projet de santé est financé par la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement et fournit des services de santé primaires et secondaires dans tout le pays, par le biais de 2 400 établissements de santé, couvrant jusqu'à 70 % des besoins de santé en Afghanistan. Donc, vous savez, même si je viens du Fonds mondial où les programmes étaient très importants, cela éclipse tout ce sur quoi j'ai travaillé par le passé, et je dois vraiment reconnaître que les contributions des donateurs, en particulier les subventions de la Banque mondiale et de la BAD, ont réellement sauvé le système de santé de l'effondrement. Les deux banques ont donc joué un rôle extrêmement important. Mon rôle en Afghanistan auprès de l'UNICEF est donc celui de conseiller principal et de coordinateur de l'IFI. Il s'agit donc d'un rôle qui couvre la stratégie, les opérations, les négociations, vos recherches, votre mobilisation et votre communication. C'est donc un rôle assez large. Je travaille en étroite collaboration avec la BAD et la Banque mondiale, mais aussi avec les collègues de l'UNICEF ici présents pour m'assurer que nous tenons les engagements que nous avons pris. Et en ce qui concerne le projet de santé, que je trouve très intéressant, la Banque mondiale et la BAD ont harmonisé leur financement. Ainsi, la Banque mondiale couvre la prestation des services de santé par l'intermédiaire de l'UNICEF dans 17 provinces, et la BAD couvre les 17 provinces restantes pour une sorte de couverture nationale complète. Et voici la partie innovante : les deux banques ont inclus des mécanismes de rémunération en fonction de la performance pour inciter les partenaires chargés de la mise en œuvre et le personnel de santé à obtenir des résultats. Il est donc intéressant de constater que même dans un environnement comme l'Afghanistan, ils ont travaillé avec un modèle financier innovant, qui consiste en quelque sorte à payer pour une performance dans ce cas. Ainsi, chaque partenaire de mise en œuvre, et beaucoup d'entre eux travaillent par l'intermédiaire de l'UNICEF, dispose d'indicateurs et de cibles, y compris des indicateurs de qualité des soins. Et puis il y a une société de surveillance tierce qui valide, vous savez, les rapports sur les résultats. Ainsi, en termes de qualité des soins, ces sociétés de surveillance évaluent la qualité structurelle, la qualité du contenu des soins et la qualité des résultats, y compris des entretiens de sortie avec les patients. Et si les partenaires répondent à des critères de qualité des soins, ils reçoivent le bonus. Et 70 % de la rémunération à la performance ou de cette prime sont ensuite utilisés comme prime d'incitation pour les agents de santé, et ils sont directement versés aux agents de santé. Je pense donc que cela montre que même dans un contexte assez difficile, il est toujours possible de travailler avec un modèle financier innovant ou avec des modèles basés sur la performance. Je ne dis pas que ce modèle est

parfait ou que tout va bien, mais je pense qu'il montre qu'il est possible de trouver des moyens de faire fonctionner les choses, même dans des environnements opérationnels très, très difficiles.

Garry Aslanyan [00:49:03] Merci pour cette information supplémentaire, Patrik. Comme je l'ai dit, je suis sûr que nos auditeurs apprécient de comprendre ce qui se passe.

Christoph Benn [00:49:12] Savoir ce que vous faites, où et avec quel outil.

Garry Aslanyan [00:49:17] Encore une fois, merci à vous deux, Patrik et Christoph, de vous être joints à moi aujourd'hui, et je vous souhaite bonne chance dans tous vos projets futurs.

Patrik Silborn [00:49:27] Merci beaucoup, Garry.

Christoph Benn [00:49:28] Merci beaucoup, Garry. C'était un plaisir.

Garry Aslanyan [00:49:34] J'ai trouvé que la discussion d'aujourd'hui sur la finance innovante était à la fois fondamentale et éclaircissante. Deux réflexions m'accompagnent. Tout d'abord, la finance innovante n'est pas une solution miracle. Il ne fonctionne que s'il est conçu pour résoudre de vrais problèmes dans des contextes spécifiques plutôt que de rechercher de nouveaux instruments pour eux-mêmes. Deuxièmement, les systèmes sont plus importants que les mécanismes. Qu'il s'agisse de financement mixte, d'échanges de dettes ou de financement basé sur les résultats, ces approches reposent sur des institutions solides, une bonne gouvernance et l'équité au centre. La finance innovante présente un réel potentiel lorsqu'elle complète la responsabilité publique en matière de santé au lieu de la remplacer. Si ce n'est pas déjà fait, abonnez-vous à la newsletter Global Health Matters pour rester avec nous pendant le reste des conversations de la saison 5 sur l'avenir de la santé mondiale. Pour en savoir plus sur le sujet abordé dans cet épisode, visitez la page Web de l'épisode, où vous trouverez des lectures supplémentaires, des notes d'émission et des traductions. N'oubliez pas de nous contacter via les réseaux sociaux, par e-mail ou en partageant un message vocal. Et n'oubliez pas de vous abonner ou de nous suivre partout où vous recevez vos podcasts. Global Health Matters est produit par TDR, un programme de recherche coparrainé par les Nations Unies et basé à l'Organisation mondiale de la santé. Merci de m'avoir écoutée.