

# Innovation pour impact sur le développement :

## Bâtir une IFD du 21<sup>e</sup> siècle

Rapport d'engagement de FinDev Canada avec  
des parties prenantes

---

**16 mars 2018**

Montréal, Canada

**CANADIAN INTERNATIONAL  
DEVELOPMENT PLATFORM**

**FinDev**   
**Canada**

# Table des matières

2	<b>Remerciements</b>
3	<b>Résumé</b>
4	<b>Introduction</b>
6	<b>Opportunité 1 : Les IFD du 21 siècle ne doivent pas se contenter d’être un « fournisseur financier » mais devraient viser à être aussi un « mobilisateur »</b>
9	<b>Opportunité 2: Penser en termes de “créer des marchés” et moduler des initiatives novatrices pour mettre l’accent sur des domaines complexes comme l’égalité entre les sexes et l’autonomisation économique des femmes</b>
12	<b>Opportunité 3: Adopter une approche pragmatique et transparente vis-à-vis la complexité inhérente à l’Attribution de l’impact du développement</b>
15	<b>Opportunité 4: Les IFD du 21e siècle ont besoin de l’ethos et l’ADN de « data company » et d’une banque de développement à la fois</b>
17	<b>Conclusion</b>
18	<b>Bibliographie</b>

## Remerciements

Ce rapport a été élaboré par la Plateforme Canadienne de Développement International (PCDI), dirigée par Aniket Bhushan, avec des contributions de Matthew Gouett. La PCDI et FinDev Canada aimeraient exprimer leur gratitude aux conférenciers : Veronica Chau, Henriette Kolb, Nancy Lee, and Willem Vosmer, ainsi qu'aux présentateurs des groupes de travail Linda Jones, Teodora Nenova, Nicole Pasricha, and Yiagadeesen (Teddy) Samy. Merci à l'équipe d'organisation : Yolanda Banks, Caroline Biotteau, Tara David, Liliane Langevin, Queena Li, and Alex Prieur.

Enfin, merci à tous les participants qui ont généreusement donné de leur temps et de leurs idées pour enrichir ces conversations. Nous espérons poursuivre l'engagement des parties prenantes sur ces sujets importants.

## Résumé

Le rapport suivant résume les discussions d'une conférence d'une journée, coorganisée par FinDev Canada<sup>1</sup> et la Plateforme Canadienne de Développement International,<sup>2</sup> qui a eu lieu à Montréal (Canada) le 6 mars 2018. L'évènement a rassemblé un large éventail des praticiens du développement, spécialistes du développement et des finances et parties prenantes de la nouvelle Institution de financement du développement du Canada (IFD). C'était une occasion unique d'apprendre et de partager d'expériences avec l'équipe de direction de FinDev Canada, des membres du Conseil et décideurs politiques Canadiens.

Le résumé met l'accent sur quatre principaux domaines d'opportunités pour FinDev Canada qui ont été suggérées par les parties prenantes et les experts :

1. L'agenda « de milliards à trillions » est ambitieux. **Les IFD du 21<sup>e</sup> siècle ne doivent pas se contenter d'être un « fournisseur financier » mais devrait viser à être aussi un « mobilisateur ».**
2. Pour mettre l'accent sur des domaines complexes comme l'égalité entre les sexes et l'autonomisation économique des femmes, **il est nécessaire de penser en termes de « créer des marchés » et modeler des initiatives innovatrices avec des partenaires aux vues similaires.**
3. Mesurer les impacts et les retombées du développement et attribuer des résultats aux investissements constitue un processus intrinsèquement complexe. Un modèle parfait ou commun à travers les IFD n'existe pas. La meilleure stratégie est donc **d'adopter une approche pragmatique à l'égard de l'attribution et être transparent à propos des hypothèses.**
4. La prolifération de la technologie et des données représente un obstacle pour que toutes les IFD soient prêtes pour le futur. Pour saisir les opportunités, **les IFD du 21<sup>e</sup> siècle doivent emprunter l'ethos et l'ADN de « data company ».**

<sup>1</sup> Pour plus d'informations, voir <https://www.findevcanada.ca>

<sup>2</sup> Pour plus d'informations, voir <http://www.cidpnsi.ca>

## Introduction

Le 6 mars 2018, à Montreal, FinDev Canada, en partenariat avec la Plateforme Canadienne de Développement International, ont réuni des spécialistes du développement et des finances avec des parties prenantes, du Canada et de l'étranger, à travers le secteur privé et public, la société civile, chercheurs et représentants des think-tanks pour discuter et délibérer des thèmes clés d'intérêt pour la nouvelle Institution de financement du développement du Canada (IFD).

L'objectif du présent rapport consiste à résumer les discussions et à mettre l'accent sur les messages clés que le groupe diversifié de parties prenantes partageait au cours de la conférence.<sup>3</sup> Les débats étaient organisés autour d'une table ronde d'ouverture avec des spécialistes du développement et des finances du Centre pour Développement Mondial (à Washington DC), La Société Financière Internationale (à Washington DC), Dalberg Advisors (New York) et Steward Redqueen (aux Pays-Bas). La discussion a porté sur quatre domaines principaux qui ont résonné pendant la journée :

- 1. De milliards à trillions: Comprendre l'additionnalité financière et développementale.**
- 2. Genre et l'autonomisation économique des Femmes. Que doit-on signifier pour les investissements directs étrangers du 2<sup>e</sup> siècle?**
- 3. Mesurer les résultats et les impacts du développement: Comprendre l'attribution, la causalité et le besoin d'apprentissage et de transparence.**
- 4. Les données et la technologie comme accélérateurs et perturbateurs de l'évolution du financement du développement: Préparons-nous pour l'avenir.**

Le panel a été suivi de quatre sessions de groupes de travail sur les mêmes thèmes. Les résultats des groupes de travail ont été présentés par les coprésidents de chaque groupe lors d'une séance plénière finale. Le présent rapport, produit selon la règle de Chatham House, sans révéler l'identité des participants, recadre les délibérations en termes de domaines d'opportunités pour FinDev Canada, comme l'ont souligné les parties prenantes et les spécialistes. Alors que ces domaines d'opportunités sont particulièrement pertinents pour FinDev Canada, ils s'appliquent également plus généralement à tous les IFD du 21<sup>e</sup> siècle.

<sup>3</sup> Pour plus de détails, voir <http://cidpnsi.ca/innovation-for-development-impact>.

**Les IFD du 21<sup>e</sup> siècle ne doivent pas se contenter d'être un « fournisseur financier » mais devraient viser à être aussi un « mobilisateur »**



“La performance des IFD sera de plus en plus jugée à juste titre par l’ampleur des ressources de développement qu’ils mobilisent—plus que par leurs propres décaissements.”

— Nancy Lee, *Billions to Trillions? Issues on the Role of Development Banks in Mobilizing Private Finance*, p. 2, 2017

## Opportunité 1 :

# **Les IFD du 21<sup>e</sup> siècle ne doivent pas se contenter d'être un « fournisseur financier » mais devraient viser à être aussi un « mobilisateur »**

L'agenda « de milliards à trillions » est ambitieux. Pour aborder son rôle et orientation appropriés, FinDev Canada doit se poser la question clé: est-ce suffisant pour FinDev Canada d'être un fournisseur financier, ou est-il nécessaire de penser aussi en termes de mobilisation des autres (qu'ils soient investisseurs, partenaires de développement ou d'autres acteurs concernés)?

### **La situation actuelle**

On estime que le déficit de financement pour atteindre les Objectifs de Développement Durable varie entre 1.5 et 2.5 billions d'USD par an.<sup>4</sup> L'aide publique au développement (APD), d'environ 146 milliards de dollars US par an,<sup>5</sup> représente une petite (et décroissante) part du financement global du développement. La nécessité de passer de « milliards à trillions » dans le financement du développement est claire. Il est également essentiel de mobiliser des ressources au-delà de l'aide publique au développement traditionnelle et concessionnelle, y compris les types de financement que les IFD peuvent fournir. Mais, comment passe-t-on de « milliards à trillions »?

La réponse est décidément mitigée: d'une part, des données existantes montrant que les investissements annuels dans les infrastructures des pays en développement, avec une participation privée, ont fortement diminué entre 2012 et 2016.<sup>6</sup> D'autre part, l'intérêt en Impact Investing, finances durables et d'autres sujets similaires, bien que relativement de niche, augmente rapidement, y compris au sein du secteur financier traditionnel et les investisseurs institutionnels.

<sup>4</sup> UNCTAD, *World Investment Report* (New York and Geneva: United Nations, 2014). [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf).

<sup>5</sup> "Canada and the OECD-DAC 2017: summary aid statistics from the OECD-DAC and comparison of Canada," Canadian International Development Platform, 2017, <http://cidpnsi.ca/canada-and-the-oecd-dac-aid-statistics-2017>.

<sup>6</sup> Nancy Lee, *Billions to Trillions? Issues on the Role of Development Banks in Mobilizing Private Finance* (Washington: Center for Global Development, 2017).

## Recommandations clés au FinDev Canada

1. FinDev Canada doit d'abord décider s'il sera **exclusivement un prêteur ou un mobilisateur des autres aussi**.
2. La situation actuelle montre qu'il existe un potentiel **d'additionnalité accrue et d'impact en tant que mobilisateur**. Cependant, une telle orientation aura des implications pour les modèles financiers et opérationnels, ainsi que pour les initiatives internes.
3. Pour être un mobilisateur, FinDev Canada bénéficierait d'une approche stratégique au niveau du portefeuille. En prenant des décisions concernant investissements, les IFD ont parfois tendance à penser en termes de géographie, de niveaux de revenus et / ou de secteurs. Néanmoins, FinDev Canada pourrait cibler une couche supplémentaire: **combler les lacunes du marché des capitaux**.
4. Parmi les lacunes principales, on peut citer le manque de financement à un stade précoce, en particulier dans les tranches les plus risquées (par exemple les capitaux propres). De plus, FinDev Canada devrait envisager des partenariats avec des institutions qui peuvent fournir des instruments de financement plus concessionnels (par exemple, des fonds mixtes) pour des transactions qui pourraient avoir **un effet de « créer un marché » catalytique**.
5. Pour poursuivre cet objective, avec une partie de son portfolio, FinDev Canada pourrait mettre en place des véhicules de titrisation ciblant les besoins de financement à un stade précoce, où une subvention pour l'assistance technique ou d'autres formes de soutien (fournies par Affaires mondiales Canada ou d'autres donateurs Canadiens) peuvent être combinées avec le financement de FinDev Canada pour atteindre des objectifs de développement mutuels et spécifiques.

**Penser en termes de « créer des marchés »  
et modeler des initiatives novatrices pour  
mettre l'accent sur des domaines complexes  
comme l'égalité entre les sexes et  
l'autonomisation économique des femmes**



« Du développement des talents à l'accès à de nouveaux marchés, un nombre croissant de preuves montre comment les entreprises bénéficient des investissements dans les femmes en tant que leaders, employées, entrepreneurs, clients et partenaires communautaires. »

– IFC Gender Secretariat, *Investing in Women: New Evidence for the Business Case*, p. 8, 2017

## Opportunité 2:

### **Penser en termes de « créer des marchés » et modeler des initiatives novatrices pour mettre l'accent sur des domaines complexes comme l'égalité entre les sexes et l'autonomisation économique des femmes**

Pour mettre l'accent sur des domaines complexes comme l'égalité entre les sexes et l'autonomisation économique des femmes, il est nécessaire de penser en termes de "créer des marchés" et modeler des initiatives innovatrices. Cela signifie que FinDev Canada doit penser non seulement en termes de déploiement et de gestion de son propre capital, mais aussi en collaboration avec des partenaires aux vues similaires, d'exploiter des opportunités à grande échelle en profitant des actifs financiers et non financiers.

#### **La situation actuelle**

À l'échelle mondiale, seulement environ 30% des petites et moyennes entreprises (PME) dirigées par des femmes ont un accès adéquat aux capitaux. Parmi les FTSE 500 compagnies, seulement 4.3% ont des femmes PDGs. Les pays de l'OCDE ont récemment calculé qu'en termes de réduction des écarts de rémunération entre les sexes, en s'appuyant sur les tendances actuelles, il faudra plus de 200 ans pour combler ces écarts.<sup>7</sup>

Cependant, les marchés et les entreprises se rendent de plus en plus compte qu'il existe un très fort argument économique (en plus du social) pour combler les écarts de rémunération entre les sexes. Sans les femmes, beaucoup de valeur demeure inutilisé.

<sup>7</sup> Ces chiffres proviennent d'une présentation donnée par le chef de l'unité genre de l'IFC.

## Recommandations clés au FinDev Canada

1. FinDev Canada doit s'efforcer de **trouver un équilibre entre ses décisions d'investir et le contexte plus large des priorités « féministes » du gouvernement.**<sup>8</sup> Au sens plus large, FinDev Canada a l'opportunité de signaler clairement qu'il est prêt à « créer un marché » en matière d'égalité des sexes et d'investissements destinés à l'autonomisation économique des femmes, avec son propre capital, un profitant des actifs non financiers,<sup>9</sup> et en parallèle avec des partenaires aux vues similaires.
2. Pour atteindre cet équilibre, FinDev Canada doit d'abord **rencontrer les entreprises ou les sociétés émettrices là où elles sont, c'est-à-dire la conversation doit être centrées sur le client** et commencer par les besoins et les contraintes auxquels les entreprises sont confrontées et non par l'introduction du genre et des objectifs liés au sujet comme un fardeau de suivi/rapport additionnel.
3. **La parité hommes-femmes seule ne sera pas transformationnelle** car elle ne génère pas d'excitation et n'a aucun effet percolant. Un équilibre entre interventions traditionnelles et autonomes est nécessaire pour assurer un effet de démonstration qui va au-delà du mandat restreint d'un investissement individuel.
4. **Le genre doit prendre part des questions posées avant, pendant et après l'investissement** (c'est-à-dire de ne pas le limiter uniquement à l'évaluation ex ante ou ex post) et l'analyse d'impact de FinDev Canada doit être sensible au risque de biais sexistes dans des industries ou des marchés spécifiques.

<sup>8</sup> Comme indiqué dans la politique d'aide internationale féministe du Canada, [http://international.gc.ca/world-monde/issues\\_development-enjeux\\_developpement/priorities-priorites/policy-politique.aspx](http://international.gc.ca/world-monde/issues_development-enjeux_developpement/priorities-priorites/policy-politique.aspx).

<sup>9</sup> Tels que savoir-faire et échange de bonnes pratiques, mais aussi l'utilisation stratégique du capital politique pour influencer les décisions d'une manière compatible avec la promotion de l'égalité des sexes et l'autonomisation économique des femmes.

**Adopter une approche pragmatique et  
transparente vis-à-vis la complexité  
inhérente à l'attribution de l'impact  
du développement**



« Certains gestionnaires de fonds disent que l'attribution des impacts donne un aperçu de l'efficacité et de l'efficacité de leur financement. [...] Sachant cela, permet de diriger leur investissement vers des effets maximums. D'autres prennent une perspective des bénéficiaires et ne s'intéressent qu'aux impacts sur le terrain pour les bénéficiaires. »

– Willem Vosmer and Matthijs de Bruijn, *Attribution in Results Measurement: Rationale and Hurdles for Impact Investors*, p. 10, 2017

### Opportunité 3:

## **Adopter une approche pragmatique et transparente vis-à-vis la complexité inhérente à l'attribution de l'impact du développement**

L'attribution est le processus par lequel les investisseurs déterminent la part des impacts sur le développement et les résultats qui peuvent être liés de manière crédible à leurs investissements respectifs. La complexité est inhérente aux cadres et modèles d'attribution. La plupart des IFD sont confrontées à ce défi lorsqu'on rapport aux actionnaires et parties prenantes.

### **La situation actuelle**

Le manque de standardisation parmi les modèles d'attribution est un problème auquel FinDev Canada doit faire face. Les financiers du développement et les investisseurs ont tendance à attribuer des résultats différemment - certains investisseurs utilisent une approche proportionnelle (c'est-à-dire limitée à leur part de l'investissement) tandis que d'autres, en général les grands investisseurs, attribuent tous les résultats à leur investissement, en utilisant un scénario contrefactuel supposé que l'opération ou l'investissement n'aurait pu être possible sans eux.

Les problèmes d'attribution sont exacerbés par des données manquantes ou de mauvaise qualité ainsi que par des problèmes liés à la collecte de données. L'attribution pour les IFD et les autres acteurs du développement est intrinsèquement motivée par propres intérêts. Toutes les parties veulent démontrer leur impact. Cependant, avec la prolifération des cadres and approches, souvent les incohérences en termes de ce qui est suivi et rapporté par un donateur contre un autre, et l'écart entre le niveau de détail disponible au niveau d'intervention/investissement spécifique contre la compréhension générale des impacts, quand il s'agit des cadres d'attribution, un danger existe de perfection devenant l'ennemi du bien.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Pour un aperçu complet des cadres d'attribution et des problèmes liés à l'attribution, voir Vosmer W. and de Bruijn M. 2017. *Attribution in Results Measurement: Rationale and Hurdles for Impact Investors*. <http://cidpnsi.ca/wp-content/uploads/2018/03/Attribution-in-Results-Measurement-Rationale-and-Hurdles-for-Impact-Investors.pdf>.

## Recommandations clés au FinDev Canada

1. Au lieu de réinventer la roue, FinDev Canada devrait profiter des retards et surtout s'appuyer sur le travail des autres. **Plusieurs grands financeurs du développement font face à ce défi.** Par exemple, la SFI a adopté récemment une nouvelle approche appelée système de mesure et de surveillance de l'impact anticipé.<sup>11</sup> Cette nouvelle approche permet un point d'entrée d'ordre supérieur d'être incorporer dans l'analyse. Cela pousse l'IFC à se demander: **quel est le potentiel perturbateur de l'investissement**, dans le sens d'une innovation qui peut potentiellement changer ou affecter la dynamique du marché à un niveau plus élevé? Vu de cette façon, les IFD sont encouragées à chercher des impacts plus larges de manière disciplinée et raisonnable.
2. FinDev Canada doit également être **pragmatique lorsqu'on établit un lien entre les résultats et les investissements.** Premièrement, on doit comprendre les motivations de ses partenaires. Dans certains cas, les partenaires peuvent se regrouper plus facilement autour d'objectifs secondaires.<sup>12</sup> Dans ces cas, FinDev Canada doit se rendre compte des différentes devises qui s'accumulent dans chaque investissement et évaluer celles qui sont les plus importantes pour ses actionnaires et parties prenantes. Cela nécessite une compréhension partagée avec les actionnaires et les principales parties prenantes des mesures à suivre et des types d'indicateurs (et des données, sources et approches) qui sont les plus pertinents pour ces mesures.
3. Étant donné les défis inhérents à l'attribution, FinDev Canada ferait bien de résister à des effets trop excessifs. Il doit être **transparent sur sa méthodologie et les hypothèses intégrées dans son modèle d'attribution.**
4. Obtenir l'attribution correcte peut être coûteux. Afin de se positionner au premier plan et compte tenu du caractère évolutif des innovations en matière de données, de techniques de mesure et d'analyse, **FinDev Canada doit veiller à gérer adéquatement la collecte de données pour l'impact sur le développement et le suivi des résultats.**

<sup>11</sup> Devex, 2017. IFC's new way to measure development impact: 'An art as much as a science' <https://www.devex.com/news/ifc-s-new-way-to-measure-development-impact-an-art-as-much-as-a-science-91258>.

<sup>12</sup> Par exemple, on peut y avoir des différences dans les types de cibles et d'indicateurs que les entreprises bénéficiaires d'investissements ont intérêt à suivre par rapport au souhait des IFD. Certains IFD peuvent être intéressés par la création d'emplois pour les femmes, par exemple, mais pour l'entreprise bénéficiaire, le suivi de l'ensemble de la population active pourrait être suffisant.

## Les IFD du 21e siècle ont besoin de l'ethos et l'ADN de « data company » et d'une banque de développement à la fois



« La collecte de données n'est pas une fin en soi. Les données ne sont utiles que si elles mènent à l'action »

– Tom Adams, Ashley Speyer and Rohit Gawande, “Lean Data Update 2016,” p. 15, 2016.

## Opportunité 4:

# Les IFD du 21<sup>e</sup> siècle ont besoin de l'ethos et l'ADN de « data company » et d'une banque de développement à la fois

La prolifération de la technologie et l'omniprésence des données qui en résultent sont des forces qui peuvent être des accélérateurs ou des perturbateurs du développement. Les IFD du 21<sup>e</sup> siècle doivent penser un peu comme « data company ». Dans son approche de l'innovation, de l'expérimentation, de l'apprentissage constant et en temps quasi réel, FinDev Canada pourrait emprunter la culture de « data company ».

## La situation actuelle

Un écart frappant existe encore entre les économies avancées et celles en développement. Dans une partie du monde, on observe des excès de microtargeting et des questions de confidentialité découlant de ce dernier.<sup>13</sup> Alors qu'ailleurs, par exemple en ce qui concerne les ODD, on constate que 88 des 232 indicateurs inclus dans les 17 objectifs ne possèdent ni méthode ni données. La plupart des IFD sont aux prises avec le défi d'être prêtes pour l'avenir alors qu'en cherchant à moderniser leurs systèmes de données et d'information existants. Tous sont conscients de la prolifération de données de plus en plus diversifiés. Mais trouver des cas appropriés pour impulser le développement en utilisant ces ensembles de données et établir des bons partenariats et solutions pour exploiter ces opportunités reste un défi.

## Recommandations clés au FinDev Canada

1. **Les données sont l'un des principaux atouts de la plupart des entreprises d'aujourd'hui.** Cela est de plus en plus vrai, y compris dans les contextes des pays en développement. Les entreprises orientées vers les consommateurs sont aussi intéressées par les ventes que par les données qui accompagnent chaque transaction. Conséquence de cela est que les divisions sectorielles et les modèles d'affaires évoluent rapidement. Aujourd'hui, les banques sont préoccupées par la concurrence non seulement des institutions financières, mais aussi des modèles perturbateurs tels que les prêteurs en ligne, les opérateurs de technologies financières, les réseaux sociaux et les

<sup>13</sup> Il s'agit principalement de la grande quantité de données personnelles provenant des réseaux sociaux et des plateformes de commerce électronique.

entreprises comme Google ou Amazon. FinDev Canada doit tenir compte de cette réalité et emprunter l'ADN de « data company ».

2. Il existe au moins trois méthodes principales par lesquelles les données et la technologie peuvent avoir un impact profond sur FinDev Canada :
  - a. **Renseignements opérationnels et commentaires en temps quasi réel** : les jours des évaluateurs d'impact qui effectuent des sondages mensuels sinon annuels, souvent après la fin des projets, sont numérotés. La Banque mondiale parle de la fin de l'évaluation d'impact telle que nous la connaissons grâce à la disponibilité des données directement issues des transactions. Par exemple, le premier investissement de FinDev Canada dans la société solaire hors réseau M-Kopa, utilise un flux de données transactionnelles en direct pour suivre l'impact de certains indicateurs.
  - b. **Évaluer les risques et les actifs, apporter une visibilité là où elle est inadéquate** : les écarts et les asymétries d'information sont particulièrement aigus sur les marchés de capitaux des pays en développement. FinDev Canada, à la fois par ses investissements et en exigeant des données des entités émettrices, peut aider à combler les lacunes informationnelles et peut viser un impact plus vaste sur le marché.
  - c. **Monétisation et évolution des modèles d'entreprise** : les données des partenaires (qu'elles proviennent directement des entités émettrices ou des fonds intermédiaires) appartiennent aux entreprises. FinDev Canada pourrait travailler avec des partenaires pour rechercher des opportunités de monétisation qui peuvent mener aux meilleurs retours de l'impact financier et de développement.
3. **Comment FinDev Canada pourrait-il emprunter à l'ADN de « data company »?**

Tout d'abord, il faut reconnaître que si les données doivent guider l'orientation, cela doit être ancré dans la culture de l'organisation. Deuxièmement, il faut trouver des gens qui sont obsédés par les données, qui les comprennent, qui peuvent les évaluer et qui peuvent innover pour tirer le meilleur des données brutes autrement ennuyeuses. Troisièmement, il est important de développer de bonnes initiatives - sur les plans internes et externes - via des partenaires, pour expérimenter et innover. Quatrièmement, il faut investir dans la création d'un écosystème de partenaires technologiques Canadiens et des pays en développement partageant les mêmes idées sur les principaux objectifs de développement et des investissements.

## Conclusion

Passer de milliards à trillions dans le financement du développement impose de nouvelles exigences, en particulier aux IFD, car leur rôle dans le paysage de financement du développement reçoit une attention renouvelée. **En tant qu'un nouvel entrant, FinDev Canada a l'opportunité d'aller au-delà de simple financement et de penser comme un mobilisateur.** Cela exige une approche plus élevée, de création des marchés, en se concentrant non seulement sur des secteurs et des zones géographiques mais aussi sur les déficits du marché des capitaux en cultivant en même temps des partenariats avec d'autres IFD et acteurs du développement.

Ce thème continue dans le deuxième domaine d'opportunité pour FinDev Canada. **Pour mettre l'accent sur des questions telles que l'égalité des sexes et l'autonomisation économique des femmes, FinDev Canada doit être prête à adopter une approche envers la création des marchés.** Une approche centrée sur le client est exigée lorsqu'on travaille avec des entreprises bénéficiaires, en allant au-delà de l'intégration de genre mainstreaming et en s'assurant que le genre fait partie des questions posées à toutes les phases d'un investissement.

Le troisième domaine d'opportunité concerne les cadres d'attribution. À cet égard, le conseil pour FinDev Canada est d'être pragmatique et transparent dans son approche. En tant qu'un nouvel entrant, FinDev Canada peut s'appuyer sur le travail des autres. L'innovation dans ce domaine signifie avoir l'espace pour poser des questions à haut niveau, telles que concernant le potentiel perturbateur ou modifiant d'un investissement. **Assurer la transparence de sa méthode d'attribution et veiller à ce que des ressources adéquates soient consacrées à la collecte de données et au suivi des résultats sont deux recommandations additionnelles.**

Enfin, le quatrième domaine d'opportunité concerne l'exploitation des données et de la technologie. Le message est clair: **les IFD du 21<sup>e</sup> siècle, comme FinDev Canada, doivent se positionner pour emprunter autant à l'ADN de « data company » qu'à celui d'une banque de développement traditionnelle.** Il existe au moins trois méthodes principales par lesquelles les données et la technologie peuvent avoir un impact profond sur la façon dont FinDev Canada se positionne : premièrement, par fournir des renseignements opérationnels plus approfondis et des commentaires en temps quasi réel; deuxièmement, par innovation pour mieux valoriser les risques et les actifs et apporter de la visibilité là où elle est inadéquate (comme c'est souvent le cas sur les marchés de capitaux des pays en développement); et troisièmement, en aidant les entités émettrices et les partenaires à développer leurs modèles commerciaux, en recherchant des occasions d'exploiter et de monétiser leurs propres données.

## Bibliographie

“Canada and the OECD-DAC 2017: summary aid statistics from the OECD-DAC and comparison of Canada.” Canadian International Development Platform. 2017. <http://cidpnsi.ca/canada-and-the-oecd-dac-aid-statistics-2017>.

“Canada’s Feminist International Assistance Policy.” Global Affairs Canada. April 5, 2018. [http://international.gc.ca/world-monde/issues\\_development-enjeux\\_developpement/priorities-priorites/policy-politique.aspx](http://international.gc.ca/world-monde/issues_development-enjeux_developpement/priorities-priorites/policy-politique.aspx).

IFC Gender Secretariat. *Investing in Women: New Evidence for the Business Case*. Washington: International Finance Corporation, 2017.

“IFC’s new way to measure development impact: An art as much as a science.” Devex. October 11, 2017. <https://www.devex.com/news/ifc-s-new-way-to-measure-development-impact-an-art-as-much-as-a-science-91258>.

Nancy Lee. *Billions to Trillions? Issues on the Role of Development Banks in Mobilizing Private Finance*. Washington: Center for Global Development, 2017.

Tom Adams, Ashley Speyer and Rohit Gawande. *Lean Data Update 2016*. New York: Acumen, 2016.

UNCTAD. *World Investment Report*. New York and Geneva: United Nations, 2014. [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf).

Willem Vosmer and Matthijs de Bruijn. *Attribution in Results Measurement: Rationale and Hurdles for Impact Investors*. Cambridge: Donor Committee for Enterprise Development, 2017.

**CANADIAN INTERNATIONAL  
DEVELOPMENT PLATFORM**

**Canadian International Development Platform**  
5306 Richcraft Hall, 1125 Colonel By Drive  
Ottawa, ON K1S 5B6 Canada

[www.cidpnsi.ca](http://www.cidpnsi.ca)  
Twitter: @CIDPNSI



**FinDev Canada**  
1 Place Ville Marie, bureau 2950  
Montréal, QC Canada H3B 2B6

[www.findevcanada.ca](http://www.findevcanada.ca)  
Twitter: @FinDev\_Canada