RAPPORT DU COMITÉ DE GOUVERNANCE, D'ÉTHIQUE, DU RISQUE ET DES FINANCES – DEUXIÈME PARTIE – AUTRES RECOMMANDATIONS DU COMITÉ ET ÉLÉMENTS POUR INFORMATION

Aux fins de décision et d'information

1. OBJET

1.1. Le présent document a pour objet de résumer les délibérations du Comité de gouvernance, d'éthique, du risque et des finances (« GERF ») à sa deuxième réunion en présentiel, tenue à Dakar (Sénégal) les 5 et 6 mai 2014. Il s'agit de la deuxième partie du rapport du GERF au Conseil d'administration, qui doit être examinée à Bruxelles en juin 2014. On trouvera l'ordre du jour de cette réunion et la liste des participants aux annexes 1 et 2, respectivement. La première partie du rapport du GERF au Conseil d'administration (BOD/2014/06/ DOC 08) contenait un résumé des délibérations du Comité et ses recommandations au Conseil sur la question des « ressources disponibles », qui devait être examinée lors de l'audioconférence du Conseil du 2 juin 2014.

1.2 Le présent document contient d'autres recommandations du GERF au Conseil d'administration ainsi que des éléments pour information :

Pour décision du Conseil d'administration

- Section 1 : Budget du Secrétariat (voir par. 2)
- Section 2 : Financements innovants pour mobiliser d'autres ressources extérieures (voir par. 3)

Décision du GERF

- Section 3 : Décision du GERF concernant le plan d'élargissement des conditions d'admissibilité à la fonction d'entité de supervision ou de gestion – organisations proposées pour évaluation (voir par. 4)

Pour information

- Section 4 : Fonctions et attributions – échelon national (voir par. 5)
- Section 5 : Relations entre les Comités du Conseil d'administration (voir par. 6)

1.3 Le présent document comprend les annexes suivantes :

Annexe 1 – Ordre du jour de la réunion en présentiel tenue par le GERF les 5 et 6 mai 2014
Annexe 2 – Liste des participants à la réunion du GERF des 5 et 6 mai 2014

1.4 Le présent document comprend la pièce jointe suivante :

Pièce jointe 1 – Méthodes de financement innovantes pour mobiliser d'autres ressources extérieures

2. BUDGET DU SECRÉTARIAT

Recommandation

2.1 Le GERF recommande au Conseil d'administration d'approuver la décision suivante :

BOD/2014/06 - XX —<u>Budget du Secrétariat</u> : Conformément au document du GERF (GERF/2014/05 - DOC 07), et compte tenu des difficultés du Secrétariat du GPE à faire coïncider la préparation et le suivi du budget, ainsi que la présentation des rapports y afférents, avec l'année civile plutôt qu'avec l'exercice budgétaire de l'administrateur fiduciaire (qui va de juillet à juin), le Conseil d'administration :

a. approuve le retour, à compter du 1er juillet 2015, à la formule consistant à baser le budget du Secrétariat sur l'exercice allant du 1er juillet au 30 juin, aux fins d'alignement avec les règles, politiques, procédures et systèmes de comptabilité et de notification de l'administrateur fiduciaire (la Banque mondiale) ; et

b. prie le Secrétariat de préparer un budget de six mois pour la période allant de janvier à juin 2015, pour qu'il puisse l'examiner à sa réunion de décembre 2014, et de préparer ensuite, à partir de mai/juin 2015, un budget pour chaque exercice allant de juillet à juin.

Contexte

2.2 Le Secrétariat a présenté au GERF des informations actualisées sur ses dépenses administratives pour le premier trimestre 2014 et montré que les dépenses étaient au niveau prévu (engagements compris), soit 26 % pour la période de trois mois allant de janvier à fin mars 2014. Le Secrétariat a également saisi cette occasion pour décrire les difficultés soulevées par le fait de devoir baser la préparation et le suivi du budget, ainsi que la présentation des rapports y afférents, sur l'année civile plutôt que sur l'exercice budgétaire de l'administrateur fiduciaire (la Banque mondiale), qui va de juillet à juin.

2.3 Le GERF a passé en revue les questions à examiner (GERF/2014/05 – DOC 07) et brièvement discuté des difficultés rencontrées par le Secrétariat du GPE du fait qu'il doit baser la préparation et le suivi du budget, ainsi que la présentation des rapports y afférents, sur l'année civile plutôt que sur l'exercice budgétaire de l'administrateur fiduciaire, notamment :

- Deux clôtures d'exercice : le fait de procéder à deux clôtures d'exercice (une clôture non officielle en décembre pour le GPE et une clôture officielle le 30 juin, à la fin de l'exercice de l'Organisme d'accueil) est une source de confusion pour l'octroi de contrats, l'affichage des dépenses et la

signature de la Lettre de représentation par le Directeur général et l'équipe de direction du Secrétariat ;

- Présentation de rapports sur les dépenses et leur évolution : les rapports sur les budgets d'administration du GPE sont gérés en deux parties distinctes pour tenir compte des deux exercices budgétaires différents ;
- Planification et suivi du programme de travail : le Secrétariat doit actuellement procéder deux fois à la répartition du budget annuel par activité, et établir deux documents distincts de suivi et d'information portant chacun sur six mois ;
- Problèmes contractuels : confusion pour les entreprises, les fournisseurs et les consultants, étant donné que les échéances de fin d'exercice de la Banque mondiale arrivent en mai, soit à peine cinq mois après le début de l'exercice budgétaire du GPE.

2.4 Le Secrétariat a précisé que le Conseil d'administration avait décidé lors de la réunion de juin 2012 de faire coïncider le budget administratif du Secrétariat avec l'année civile aux fins d'harmonisation avec les rapports sur l'ensemble des fonds fiduciaires du GPE et la mise en œuvre par le Secrétariat de certains volets du Plan stratégique. Compte tenu des problèmes susmentionnés, l'équipe de direction du Secrétariat a proposé d'en revenir à un budget administratif basé sur l'exercice de l'administrateur fiduciaire.

2.5 Le GERF a reconnu que le fait de suivre l'année civile avait créé une charge administrative supplémentaire et a approuvé la proposition du Secrétariat de revenir à un exercice budgétaire allant de juillet à juin.

3. FINANCEMENT INNOVANTS POUR MOBILISER D'AUTRES RESSOURCES EXTÉRIEURES

Recommandation

3.1 Le GERF recommande au Conseil d'administration d'approuver la décision suivante :

BOD/2014/06-XX — <u>Financement innovantes pour mobiliser d'autres ressources extérieures</u> :

Conscient qu'il faudra attendre 18 mois à 2 ans avant que le programme pilote mené avec la Banque islamique de développement (BID) ne produise des résultats, et notant qu'il existait un large éventail d'instruments et de partenaires susceptibles d'aider à lever des fonds supplémentaires en faveur de l'éducation en utilisant les financements du GPE, le Conseil d'administration approuve la décision suivante :

a. le Secrétariat et le Comité des stratégies et des politiques (« SPC ») envisageront l'élaboration d'un programme pilote de plus grande envergure pour tester différents mécanismes de mobilisation de fonds déterminés par la demande des pays partenaires ;
b. le programme pilote général sera ouvert à tous les pays éligibles aux financements du GPE. Le programme pilote mené avec la BID sera ouvert à tous les pays éligibles aux financements du GPE et de la BID. Les pays admis à recevoir un montant maximum d'allocation pour le financement de mise en œuvre d'un programme doivent affecter tout ou partie de leur allocation aux projets pilotes auxquels ils souhaitent participer. Les pays éligibles aux financements du GPE mais qui ne peuvent pas prétendre à un financement pour la mise en œuvre d'un programme pourront soumettre une demande de financement, sous réserve des limites imposées par le Conseil d'administration ; et
c. le Secrétariat et le SPC élaboreront un cadre opérationnel pour le programme pilote général et celui mené avec la BID, qui devra spécifier notamment :
    i. la procédure de demande ;
    ii. le montant des ressources extérieures à mobiliser grâce aux financements du GPE ;
    iii. le lien avec les conditions et les incitations prévues dans le nouveau modèle de financement ;
    iv. le montant maximum des financements du GPE auquel aura accès chaque pays admissible.

Contexte

3.2 Lors de sa réunion en présentiel en novembre 2013, le Conseil d'administration a approuvé la décision suivante :

BOD/2013/11-19 – <u>Financement innovants :</u> Le Conseil d'administration prend note du document de travail sur les mécanismes de rachat de dette pour lever des fonds supplémentaires en faveur de l'éducation de base, tels que décrits dans l'annexe 4 du document BOD/2013/11 DOC 04 à titre d'exemple de modes de financement innovants, et prie le Secrétariat **:**

a. de lui présenter une proposition plus détaillée lors de sa réunion en présentiel en juin 2014, dans le cadre de la réforme du modèle de financement du GPE ; et

b. d'étudier plus avant les éléments d'un programme pilote avec la Banque islamique de développement.

3.3 Lorsqu'il a examiné les principes du nouveau modèle de financement à sa réunion spéciale, le Conseil d'administration a approuvé la décision suivante (**BOD/2014/02-06)** :

a. prie le Secrétariat d'accélérer l'examen des mécanismes de financement innovants envisageables et le rôle que pourrait jouer le GPE en cas de crise humanitaire ou de situation d'urgence complexe ;

b. invite le Secrétariat à poursuivre l'analyse de ce que constituent des allocations minimales acceptables et de ce que l'on entend par « ressources disponibles » à prendre en compte pour déterminer l'Allocation maximale par pays, et à présenter ses conclusions pour examen par le Comité de gouvernance, d'éthique, du risque et des finances pour qu'il formule une recommandation auprès du Conseil. Le Conseil note en outre que l'analyse comportera :

   i. l'examen, d'ici fin mars, des conséquences qu'aurait une augmentation du plafond sur le montant total des allocations dans différents scénarios de reconstitution ; et
   ii. l'examen, d'ici la réunion de juin du Conseil, des effets des mécanismes de financement innovants sur le plan de l'admissibilité et de l'allocation des ressources.

3.4 Comme suite à ces décisions, le Secrétariat a chargé Lion's Head Global Partners d'établir un rapport sur les possibilités de financement innovants et leurs implications. Le GERF a examiné les renseignements fournis sur les différentes méthodes de financement innovants présentées dans le document (GERF/2014/05 DOC 03), ainsi que les informations complémentaires présentées par les consultants (Lions Head Global Partners), par audioconférence lors de la réunion du GERF.

Résumé des débats

3.5 Le GERF a indiqué que de plus amples renseignements étaient nécessaires pour déterminer les paramètres à prendre en compte par le GPE pour évaluer les méthodes de financement à effet de levier, notamment la clarté des objectifs fondamentaux que le GPE cherche à atteindre grâce à ce type de financement, le montant maximum des financements auquel chaque pays admissible peut prétendre, et le processus d'examen à appliquer pour déterminer la manière de traiter un projet particulier en tenant compte de ses avantages potentiels. Le GERF a noté en outre qu'il fallait également fournir des précisions sur les conditions d'accès à ces fonds, concernant notamment le lien avec les objectifs stratégiques du GPE ainsi que les conditions et incitations prévues dans le nouveau modèle de financement.

3.6 Le GERF a recommandé la constitution d'une provision initiale de 125 millions de dollars pour permettre au Conseil d'administration d'allouer des ressources pour les modes de financement innovants visant à mobiliser d'autres financements extérieurs (100 millions de dollars en valeur nominale) ainsi que pour les crises et autres événements imprévus (p. ex., des crises humanitaires ou des situations d'urgence). La recommandation relative à cette décision est formulée dans la décision « Ressources disponibles » figurant dans la Partie 1 du Rapport du GERF soumis au Conseil d'administration pour examen lors des audioconférences du 28 mai et du 2 juin 2014.

3.7 Les fonds destinés à mobiliser des ressources extérieures iront aux pays éligibles aux financements du GPE qui ne reçoivent pas de financements au titre de la mise en œuvre de programmes. Le GERF a noté que tout pays admis à recevoir une allocation individuelle maximale pourrait affecter une partie, voire la totalité, de son allocation à ces projets. Pour optimiser les résultats du programme pilote, le GERF a recommandé d'offrir cette possibilité au plus grand nombre possible de pays intéressés.

3.8 Un membre du GERF a insisté sur la nécessité de veiller à ce que le travail accompli par le Secrétariat soit fondé sur la demande des pays et des partenaires intéressés, pour éviter que le Secrétariat ne consacre des efforts considérables à la mise au point des détails opérationnels de nombreux projets qui suscitent peu d'intérêt.

3.9 Pour les divers modèles de financement innovants décrits dans le rapport de Lion's Head, le GERF a noté que le Secrétariat devrait indiquer dans un tableau les possibilités offertes par chaque modèle, les contraintes et les risques, les fonctions et attributions de chaque partie concernée, ainsi que les dispositions juridiques.

3.10 Le GERF a également examiné le **programme pilote de rachat de dette avec la Banque islamique de développement**. Le GERF a noté qu'il restait à fournir des renseignements complémentaires sur les fonctions et attributions spécifiques, et à définir les incidences juridiques. Le GERF a suggéré que la BID commence par identifier et consulter les pays intéressés, et qu'elle collabore ensuite avec le Secrétariat pour définir les modalités précises. Cela éviterait au Secrétariat d'investir une grande partie de ses ressources limitées dans un programme pilote pour lequel la demande est incertaine.

3.11 Le GERF a recommandé en outre que tous les pays admis à bénéficier à la fois des financements du GPE et du concours de la BID soient envisagés pour le projet pilote. Cependant, les pays admis à recevoir des financements au titre de la mise en œuvre de programmes ne devraient pas avoir accès à des fonds supplémentaires mais ils pourraient affecter une partie de leur allocation à ce projet. Les pays non admis à recevoir des financements au titre de la mise en œuvre de programmes pourront soumettre une demande de financement mais, comme indiqué plus haut, il conviendra de déterminer le montant des fonds auxquels chacun peut prétendre.

3.12 On trouvera à la **pièce jointe 1** les détails du projet pilote de la BID et les premières propositions concernant le financement à effet de levier**.**

4. DÉCISION DU GERF CONCERNANT LE PLAN D'ÉLARGISSEMENT DES CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ À LA FONCTION D'ENTITÉ DE SUPERVISION OU DE GESTION – ORGANISATIONS PROPOSÉES POUR ÉVALUATION

Décision du GERF

4.1 À sa réunion en présentiel tenue à Dakar les 5 et 6 mai 2014, le GERF a approuvé la décision suivante, par délégation de pouvoir du Conseil d'administration :

GERF/2014/05-01 — <u>Plan d'élargissement des conditions d'admissibilité à la fonction d'entité de supervision ou de gestion – organisations proposées pour évaluation</u> : Le GERF, dans le cadre des pouvoirs qui lui ont été conférés par le Conseil d'administration à sa réunion en présentiel de novembre 2013 (BOD/2013/11-09), autorise le Secrétariat à procéder à l'évaluation, par rapport aux normes minimales définies à l'annexe 2 du document GERF/2014/05/DOC 04 et précédemment approuvées par le Conseil d'administration, des organisations dont la liste figure dans le document GERF/2014/05/DOC 04. Le GERF ne porte aucun jugement à ce stade sur la capacité de ces organisations.

Contexte

4.2 Le document du Secrétariat (GERF/2014/05 – DOC 04) avait pour objet de prier le GERF, dans le cadre des pouvoirs qui lui ont été conférés, d'autoriser le Secrétariat à évaluer les organisations susceptibles d'exercer les fonctions d'entité de gestion ou de supervision dans le cadre du Plan d'élargissement des conditions d'admissibilité à ces fonctions approuvé par le Conseil d'administration à sa réunion en présentiel de novembre 2013 (BOD/2013/11-09).

4.3 Le Secrétariat a informé le GERF que, d'après les renseignements qui lui avaient été communiqués, chacune des quatre organisations proposées (Save the Children US, Save the Children UK, Concern Worldwide et Campagne mondiale pour l'éducation) semblait répondre aux critères d'admissibilité définis par le Conseil d'administration, et il a demandé l'autorisation d'organiser des évaluations indépendantes de ces organisations par rapport aux normes minimales approuvées par le Conseil d'administration.

Résumé des débats

4.4 Le GERF, ayant demandé des précisions sur le rôle que la Campagne mondiale pour l'éducation pourrait jouer à l'avenir, a été informé que cette organisation ne souhaitait pas être considérée comme admissible au titre d'entité de supervision ou de gestion de financements au niveau des pays (p. ex., financements au titre de la mise en œuvre de programmes) et posait uniquement sa candidature pour des activités mondiales ou régionales susceptibles d'être créées (p. ex., le Fonds de la société civile pour l'éducation).

4.5 Le GERF a noté qu'il ne portait aucun jugement à ce stade sur la capacité de ces organisations mais qu'il autorisait le Secrétariat à organiser des évaluations indépendantes de ces entités par rapport aux normes minimales approuvées par le Conseil d'administration. Les conclusions des évaluations seront communiquées dans le courant de l'année au GERF pour examen et recommandation éventuelle

au Conseil d'administration sur l'admissibilité de ces organisations au titre d'entité de supervision ou de gestion.

5. FONCTIONS ET ATTRIBUTIONS – ÉCHELON NATIONAL

Contexte

5.1 Suite à la demande formulée par le GERF à sa réunion en présentiel de février 2014, le Secrétariat a présenté une analyse des fonctions et attributions des différents acteurs intervenant dans les processus nationaux liés aux financements du GPE, des questions connexes et des options possibles pour régler ces questions (GERF/2014/05 – DOC 06).

5.2 En outre, il a été noté que le Conseil d'administration avait, depuis sa réunion de novembre 2013, adopté un certain nombre de décisions similaires concernant la terminologie ainsi que les fonctions et attributions des entités de supervision et de gestion, compte tenu des problèmes recensés en 2013 dans l'examen annuel du portefeuille (BOD/2013/11 – DOC06, Pièce jointe 1), des problèmes recensés lors de la négociation, en février 2014, d'un accord sur les modalités financières avec l'UNICEF agissant en qualité d'entité de gestion, et de la décision prise par le Conseil d'administration à la même réunion au sujet du nouveau modèle de financement.

5.3 Le GERF a examiné les informations fournies sur les fonctions et attributions des différents acteurs intervenant dans les processus nationaux présentés dans le document et a fait part de son avis au Secrétariat.

Résumé des débats :

5.4 Le Secrétariat a brièvement résumé les principales questions à régler et les options possibles, et noté que, vu la nécessité d'accorder la priorité au cadre opérationnel du nouveau modèle de financement et aux travaux sur les ressources disponibles, il n'avait pu consacrer que peu de temps à l'élaboration de ce document et n'avait pas eu l'occasion de consulter les entités de supervision et de gestion existantes à ce sujet. C'est pourquoi il n'était pas demandé au GERF de faire des recommandations à ce stade, mais de formuler des observations et des suggestions d'ordre général concernant les travaux actuellement menés par le Secrétariat.

5.5 Le GERF, conscient des contraintes de temps et des faibles possibilités de concertation, a noté que le document était un bon point de départ pour recenser les questions importantes à régler. Les membres du Comité ont fait des observations générales et donné des conseils au Secrétariat sur les points à inclure dans le document, à savoir :

- La question des **fonctions et attributions des autres acteurs** (GLPE, pays en développement partenaires, organisations de la société civile et agences de coordination) doit être approfondie dans la prochaine version du document.

- **Terminologie Entité de supervision/Entité de gestion (ES/EG)** : Le GERF a pris note des questions soulevées et déclaré qu'il ne voyait pas d'objection à la proposition de la direction de remplacer les termes ES/EG par un seul terme, « organisme partenaire », comme l'indique le document du GERF.
- **Rôle et visibilité du Partenariat mondial** : Il importe de renforcer encore le rôle du Secrétariat du GPE par rapport aux entités de supervision et de gestion. Un membre du Comité a fait observer que dans de nombreux pays, les ressources du GPE sont uniquement considérées comme les ressources de ces entités.
- **Rôle des GLPE** : Il est nécessaire de mieux définir les responsabilités au niveau local et de veiller à mobiliser davantage les GLPE et à accroître leurs moyens d'action.
- **Supervision/gestion** : Il faut réfléchir à la question de savoir s'il est toujours nécessaire de charger une ES/EG de superviser ou gérer la mise en œuvre des financements au titre de l'exécution des programmes, et si le GPE devrait accorder des financements directement aux pays en développement partenaires qui ont de solides capacités.
- **Rôle du Secrétariat** : Le Secrétariat devrait-il intervenir plus tôt dans l'examen de la qualité et le renforcement de l'évaluation finale sur les questions de gestion des risques ?
- **Responsabilités** : Il importe de définir les responsabilités dans les systèmes des ES/EG, ainsi que les domaines dans lesquels le Secrétariat doit élaborer des normes communes (c'est-à-dire un système de rapports normalisés) à utiliser par toutes les ES/EG. Les liens hiérarchiques entre les ES/EG, les GLPE et le Partenariat mondial doivent être précisés.
- **Politique d'audit** : Il peut s'avérer difficile de définir une politique d'audit propre au GPE, notamment pour les organismes des Nations Unies qui appliquent le principe de l'audit unique. Le Secrétariat a noté que l'objectif du Partenariat mondial n'est pas de demander aux ES/EG de modifier leurs propres procédures d'audit lorsqu'elles utilisent elles-mêmes les fonds, mais de s'assurer que des mécanismes d'audit appropriés sont en place lorsque les fonds sont utilisés par des tiers agissant en qualité d'organisme d'exécution, tels que des ONG ou des gouvernements de pays en développement.

Prochaines étapes :

5.6 Les membres du GERF ont reconnu qu'il fallait plus de temps pour examiner cette question d'ordre stratégique. Le Secrétariat devrait tenir compte des observations formulées par le Comité, présenter une analyse plus générale des questions de responsabilité au niveau national, et engager des consultations avec toutes les parties (ES/EG, GLPE et autorités nationales). Le GERF reviendra sur cette question à sa réunion d'octobre 2014.

6. RELATIONS ENTRE LES COMITÉS DU CONSEIL : EXAMEN DES MANDATS ET DES PLANS DE TRAVAIL

Contexte

6.1 À sa première réunion en présentiel en février 2014, le GERF a demandé au Secrétariat de préciser les sujets à traiter par chaque Comité et la manière dont les Comités doivent coordonner leurs travaux si deux d'entre eux se voient confier des sujets similaires par le Conseil d'administration. Afin de mieux préciser les fonctions de chacun et réduire les risques de double emploi, le Secrétariat a élaboré un document (GERF/2014/05 – DOC 05) qui compare les plans de travail et les mandats des trois comités techniques et indique les conflits potentiels.

Résumé des débats

6.2 Le Président a invité les membres du GERF à formuler de brèves observations générales sur ce document. Les mandats et plans de travail feront l'objet d'un examen détaillé d'ici à la fin de l'année.

6.3 Les membres du GERF ont jugé ce document utile. Ils ont souligné que le rôle du Comité de coordination (« CC ») n'était pas assez explicite et aurait dû être décrit dans le document du GERF. Certains membres du GERF ont noté que le CC devrait examiner toutes les recommandations faites par les différents comités techniques et qu'il devrait se réunir régulièrement après les réunions des autres comités pour préparer la réunion du Conseil d'administration. Certains membres du GERF ont insisté sur le fait que le CC devrait faciliter les relations entre les comités et le Conseil d'administration, notamment en structurant les réunions de manière à identifier les synergies entre les recommandations des comités.

8. PROCHAINES ÉTAPES

7.1 Le Président du GERF a souligné la nécessité de définir les questions à traiter en priorité pendant le reste de l'année, après la période de reconstitution des ressources. Le GERF a décidé de s'employer avant tout à préciser les fonctions et attributions aux niveaux national et mondial, et à finaliser la matrice de gestion des risques afin de pouvoir la présenter à la réunion en présentiel du Conseil d'administration en décembre 2014. Le GERF a noté qu'après juin 2014, une fois les détails du nouveau modèle de financement approuvés, il lui serait plus facile d'examiner de manière plus approfondie les risques recensés dans le projet de matrice de gestion des risques, étant donné que la plupart de ces risques seraient atténués par différents aspects du modèle de financement. Il a également noté que le Cadre de gestion des risques ne serait pas au point tant que le Partenariat mondial n'aurait pas défini les fonctions et attributions des partenaires aux niveaux national et mondial. Le GERF a prié le Secrétariat de commencer à élaborer des mesures d'atténuation des différents risques recensés dans la matrice de gestion des risques, afin qu'il puisse les examiner par audioconférence, puis lors d'une réunion en présentiel provisoirement prévue à Paris les 21 et 22 octobre 2014.

7.2 Christina Buchan a annoncé sa démission prochaine compte tenu de ses nouvelles fonctions. Le Président du GERF a exprimé sa profonde reconnaissance pour la qualité de ses interventions aux réunions du Comité.

9. AUTRES QUESTIONS

8.1 Le Secrétariat a informé le GERF que le principal Fonds catalytique qui avait précédé la création du Fonds du GPE serait clos à la fin du mois de décembre 2016 et que les financements risquaient de ne pas avoir été tous mis en œuvre à cette date.

8.2 Vu la difficulté à reporter la date de clôture du Fonds (ce qui nécessite l'accord de tous les donateurs), le Secrétariat propose que, dans le cas où des financements ne seraient pas achevés à cette date, les montants non décaissés soient annulés pour permettre la clôture du Fonds catalytique dans les délais prévus, auquel cas le Conseil d'administration devra approuver de nouveau les mêmes décaissements sur le Fonds du GPE afin de ne pas pénaliser les pays concernés.

8.3 Les fonds non dépensés restant dans le Fonds catalytique à sa clôture seront rétrocédés aux contributeurs, qui seront priés d'envisager de transférer ces reliquats sur le Fonds du GPE.

8.4 Le GERF a pris note de ces informations et n'a pas émis d'objection à cette proposition, notant qu'aucune décision formelle ne devrait être prise avant 2016 et que les pays concernés s'efforceraient probablement de faire en sorte que les fonds soient utilisés avant la date de clôture du Fonds catalytique.

ANNEXE 1 : ORDRE DU JOUR

GERF /2014/05—DOC 01 Rev 1
Réunion du Comité
de gouvernance, d'éthique,
du risque et des finances
Dakar, Sénégal
5 – 6 Mai 2014

Ordre du jour

5 Mai

Horaire			Intervenant/Document
09:00-09:15	**Accueil et introduction**		
09:15-10:30	**Ressources disponibles** Révision des propositions suivantes, préparées par le Secrétariat: o propositions sur les montants minimum et maximum d'allocation en fonction des scénarios de reconstitution des fonds; o scénarios de reconstitution des fonds basés sur les annonces de contributions et les projections; o étude d'impact des financements innovants/des plafonds, la gestion des risques et les implications financières du modèle de financement; o l'impact des contributions et accords de dons en cours sur le total des ressources; o la délégation d'autorité pour l'approbation des financements pour la préparation du plan sectoriel de l'éducation et des financements pour la préparation du programme	Discussion	Secrétariat DOC 02
10:30-10:45	**Pause café**		
10:45-12:30	**Ressources disponibles** (Continue) o Projet de recommandations du GERF sur le montant maximum d'allocation pays, en fonction des scénarios de reconstitution des fonds	Discussion/ Recommendation	Secrétariat
12:30-13:30	**Déjeuner**		

13:30-14:00	**Plan d'élargissement de l'admissibilité des entités de supervision et de gestion** o Révision par le GERF de la liste des organisations qui seront officiellement évaluées	Discussion/Décision		Secrétariat DOC 04
14:00-15:00	**Interrelations entre les Comités** o Révision du document préparé par le Secrétariat	Discussion	Président/Secrétariat	DOC 05
15:00-15:15	**Pause café**			
15:15-16:15	**Financements Innovants** o Révision du document préparé par le Secrétariat (accent sur les types de financement à effet de levier et une analyse des critères d'admissibilité aux financements du Fonds du GPE) o Recommandations du GERF	Recommendation		Secrétariat DOC 03

6 Mai

Horaire			Intervenant/Document
09:00-11:00	**Ressources Disponibles** ○ Révision et adoption des recommandations finales du GERF	Recommandation	Secrétariat
11:00-11:15	**Pause café**		
11:15-12:30	**Ressources Disponibles (continue)**	Recommandation	Secrétariat
12:30-14:00	**Déjeuner**		
14:00-14:30	**Dépenses administratives au cours du premier trimestre**	Discussion	Secrétariat DOC 07
14:30-15:30	**Rôles et responsabilités – questions au niveau des pays** ○ Discussion du document et présentation des résultats de la réunion du CGP	Discussion	Secrétariat DOC 06
15:30-16:00	**AOB/Conclusion** ○ Politique relative aux détournements de ressources des fonds fiduciaires du GPE ○ Examen du programme de travail du GERF ○ Prochaine réunion	Discussion	Président /Secrétariat

ANNEXE 2 : LISTE DES PARTICIPANTS

Membre du Comité	Titre et Organisation	Groupe Constitutif
Ministre Serigne Mbaye Thiam – Président	Ministre de l'éducation, Senegal	Afrique 2
Charles Y. Aheto-Tsegah	Directeur Général adjoint (Quality and Access), Ghana Education Service	Afrique 3
Chris Tinning	Conseiller (Dévelopment), Ambassade d'Australie, Washington D.C.	Bailleur 2
Christina Buchan	Directeur, Division santé et education, CIDA	Bailleur 3
Cheikh Mbow	Coordinateur national, Coalition des Organisations en Synergie pour la Défense de L'Education Publique	Organisations de la société civile
Elizabeth Fordham	Conseil Programmes Education, UNESCO	UNESCO
Djibril Ndiaye Diouf	Directeur de la Planification et de la réforme de l'éducation, Ministère de l'éducation, Sénégal	Afrique 2
José Luis Canelhas	Conseiller, Ministère de l'éducation, Timor Leste	Asie et Pacifique
Lisa Gomer	Directrice des opérations	Secretariat du GPE
Padraig Power	Responsable financier senior	Secretariat du GPE
Christine Guétin	Point Focal, Chargé des opérations du Conseil	Secretariat du GPE

Partenariat mondial pour l'éducation

MISE EN OEUVRE & OPTIONS DE FINANCEMENT INNOVANTES

Mai 2014

Lion's Head Global Partners

Table des matières

Aperçu sur le financement innovant 2

Contexte stratégique du GPE 3

Options pour le GPE 5

- Échanges de dettes (Debt Swaps) 5
- Obligations pour le développement issues de conversion de créance (Debt Conversion Development Bonds, DCOB) 7
- Rachat des prêts (loan Buy-Downs) 8
- Les obligations à l'intention des communautés expatriées 9
- Obligations à impact 11
- Fonds d'encouragement 12
- Paiement à la livraison (Cash on Delivery) 14

Résumé 19

Principales considérations pour un achat pilote de réduction d'intérêt d'un prêt avec la BIsD 20

- Pays cible 20
- Structure de l'instrument 22

Calendrier d'exécution prévu pour la mise en œuvre 25

Annexe Pays membres BID et admissibilité GPE 27

Appendix: Islamic Finance Instruments 32

- Core Non-Concessional Instruments 32
- Concessional Instruments 32
- Other Instruments 33

Aperçu sur le financement innovant

La dernière décennie a été le théâtre d'une augmentation spectaculaire dans la gamme des modèles de financement innovants pour le développement. Ces nouveaux modèles créent des opportunités d'accéder aux nouvelles réserves de capitaux et d'employer plus efficacement les finances publiques. L'innovation repose sur deux principes :

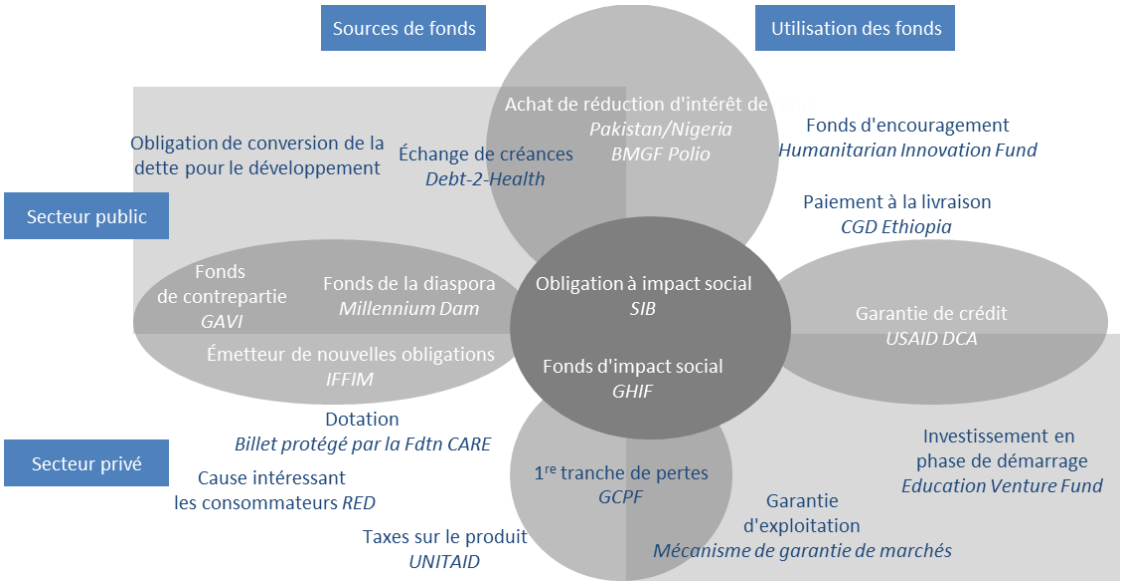
- *il s'agit principalement d'avoir recours aux compétences du secteur privé et à ses capitaux ;*

Les modèles de financement innovants peuvent se caractériser par l'attention portée aux parties prenantes du secteur public ou privé, situées à gauche de la matrice ci-dessous. Un certain nombre d'innovations importantes ont changé la façon de collecter des fonds, destinées aux projets de développement, auprès des pays donateurs. Dans bien des cas, les innovations récentes ont atteint cet objectif en créant des structures permettant de tirer parti de la manière dont les gouvernements empruntent auprès des organismes multilatéraux / marchés des capitaux. D'autre part, tel qu'indiqué plus haut, les modèles de financements innovants se concentrent sur la levée de fonds auprès du secteur privé en créant des modèles de financement privé par le biais de structures fiscales et caritatives.

- *L'aide est plus efficace lorsqu'elle est liée à des objectifs définis et que les responsabilités de son utilisation sont clairement précisées.*

Les structures innovantes pour déployer le capital ont généralement eu recours à des modèles axés sur les résultats : l'aide axée sur les résultats (results based aid, RBA) au secteur public, ou, pour le secteur privé, le financement axé sur les résultats (RBF). Il peut s'agir par exemple de paiements pour des cibles spécifiques ou d'assurer un marché garanti par le biais d'engagements anticipés sur les marchés (Advanced Market Commitment). D'autres modèles sont moins directs – sélection de programmes au moyen de fonds d'encouragement, pour le financement des subventions, et de fonds privés pour le capital-investissement. Les interventions privées aident aussi à améliorer le profil risque/rendement des activités visant à promouvoir les avantages sociaux, économiques ou environnementaux.

Une poignée d'approches franchissent ces limites – l'utilisation de capitaux privés pour financer des projets historiquement traités par le secteur public, attirant de nouveaux investisseurs – allant des fondations aux investisseurs institutionnels - et encourager les entreprises privées à exercer des activités non commerciales à risques élevés.



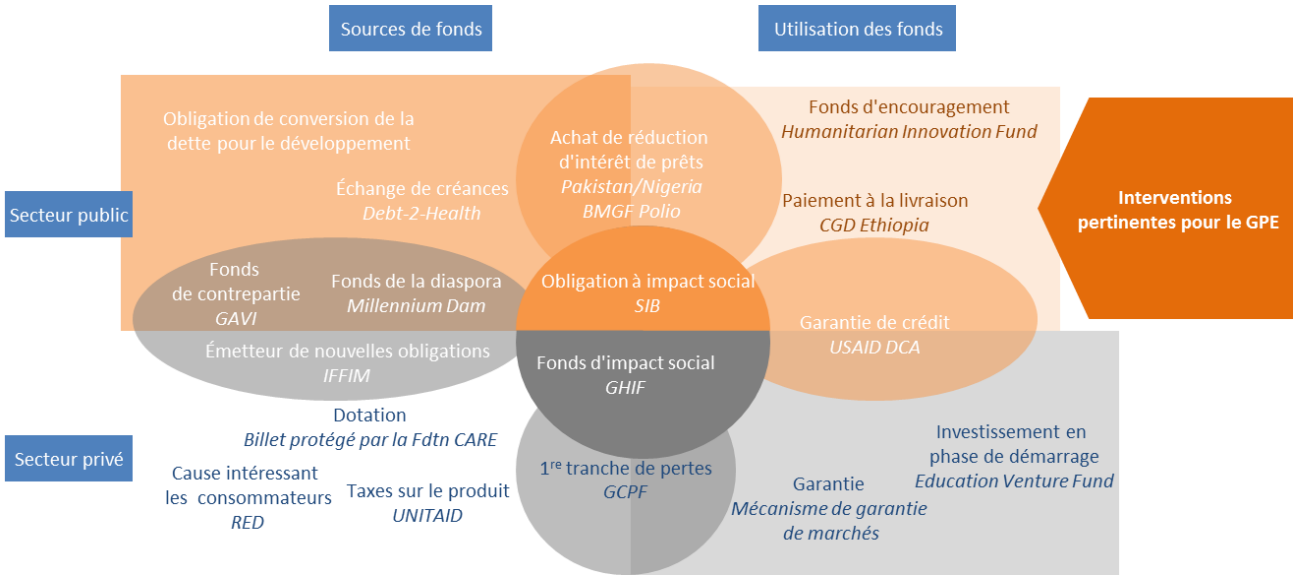
Contexte stratégique du GPE

Les parties prenantes du développement peuvent adapter et appliquer des modèles de financement innovants qui correspondent à la structure fondamentale et stratégie actuelle de leur organisation. Le GPE vise à accroître et à améliorer la capacité des systèmes d'éducation et contribue à l'obtention de bons résultats en matière de suivi et d'évaluation de l'éducation. La GPE dispose d'un nouveau modèle de financement solide qui vise à collecter 3,5 milliards de dollars supplémentaires entre 2015 et 2018. Ce capital sera destiné aux systèmes nationaux qui augmentent la disponibilité et la qualité de l'éducation pour les enfants dans le monde entier. Les activités du GPE ont deux caractéristiques clés :

- Les interventions du GPE ne sont **pas directement liés aux flux de trésorerie**. Dans d'autres secteurs liés au financement du développement – les énergies renouvelables, les infrastructures, le financement de la lutte contre les émissions de carbone – il existe un lien direct entre l'investissement public/privé présent et le changement dans les flux de trésorerie futurs pour un projet particulier – par exemple par le biais de l'augmentation des prix d'un service. Les investissements dans l'éducation génèrent une croissance économique et une amélioration dans le domaine social impressionnants au niveau national/régional. Cependant, investir dans l'éducation ne génère pas des rendements pouvant être isolés (par exemple des revenus liés à des contrats) ou des actifs pouvant être échangés (par exemple par le biais d'une AMC). Cela limite la portée de l'obtention de financements par le biais de capitaux privés/à effet rapide et pousse à les utiliser via les ministères et les partenaires du secteur privé.

- GPE **travaille avec des gouvernements** – en particulier les groupes locaux de l'éducation désignés. En raison de la nature de l'éducation en tant que bien public et de la stratégie du GPE, les contreparties ciblées sont les parties prenantes de l'administration locale chargées de gérer le développement de programmes d'études, la formation des enseignants et le renforcement des capacités. Les nouveaux modèles de financement seront plus efficace et plus susceptibles de réussir s'ils complètent les canaux existants de financement du développement travaillant avec les gouvernements locaux (plutôt qu'avec, par exemple, des organisations non gouvernementales internationales). Cela limite le recours aux modèles axés sur les investissements innovants en tant que moyen de financement.

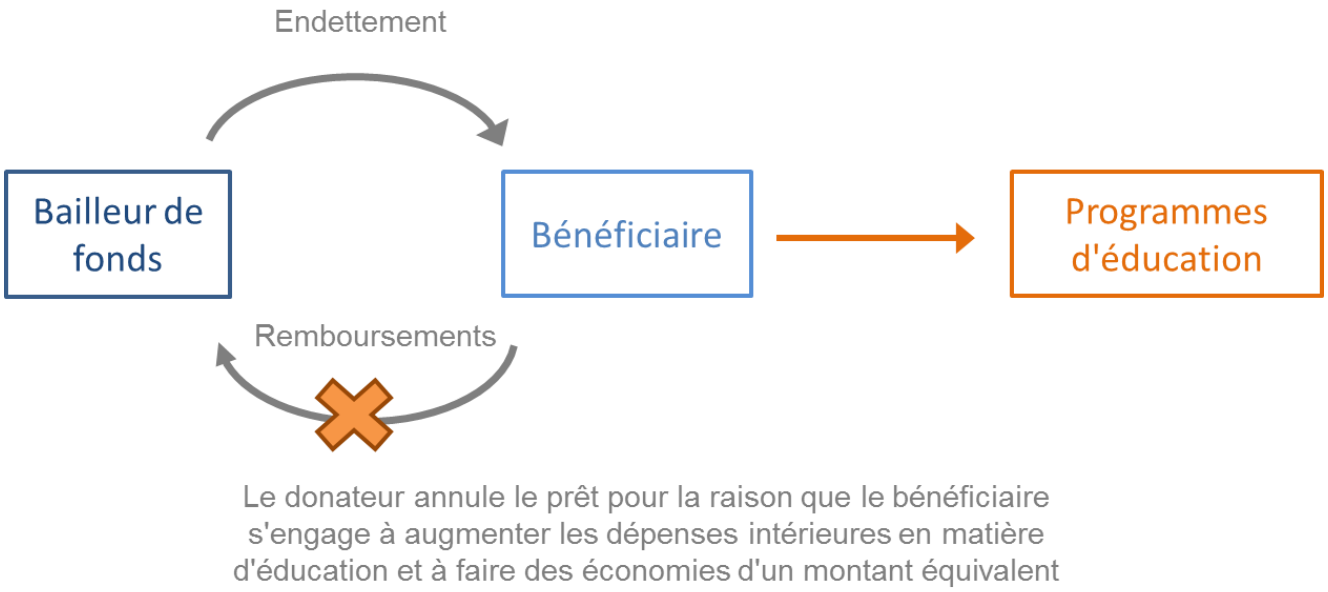
Le GPE a pour principale activité l'appel de fonds supplémentaires du secteur public plus efficacement et en créant une meilleure articulation entre le décaissement du capital et la réalisation des objectifs définis en matière d'éducation. Les modèles de financements innovants applicables au GPE sont mis en évidence dans la matrice ci-dessous :



Options pour le GPE

Échanges de dettes (Debt Swaps)

Les échanges de dettes sont l'annulation par un donateur de certains prêts internationaux d'un pays si ce dernier s'engage à investir les économies ainsi réalisées dans une activité spécifique. Ces échanges permettent aux gouvernements locaux d'affecter une plus grande proportion de leur budget à la programmation locale plutôt que de renvoyer un capital précieux aux gouvernements donateurs.



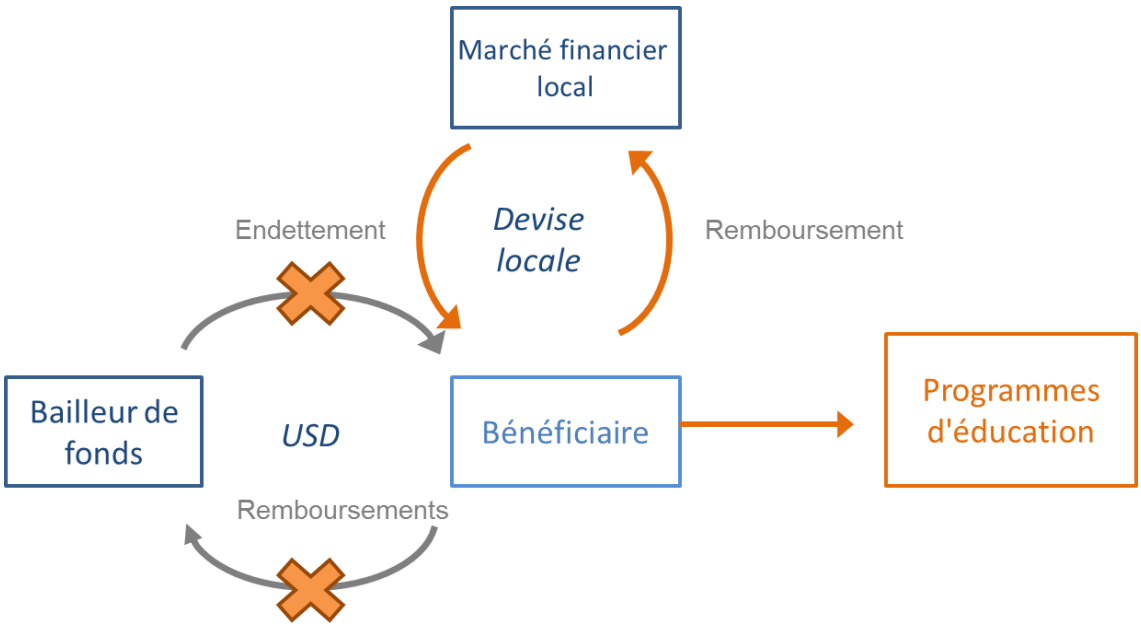
Les échanges de dettes ne sont pas un phénomène nouveau - ils sont utilisés activement depuis les années 1980 - mais il existe actuellement une montée importante des nouvelles initiatives. Le programme Debt2Health a été initié par le Fonds mondial de lutte contre le sida, la tuberculose et le paludisme (GFATM) en 2007. Entre 2007 et 2010, ils ont conclu quatre accords d'échange de dettes pour un montant d'environ 236 millions de dollars pour la réduction de la dette de l'Indonésie, du Pakistan et de la Côte d'Ivoire vis-à-vis de l'Allemagne et de l'Australie. L'Espagne et le Salvador ont récemment conclu un accord d'échange de dettes, pour un montant de 50 millions de dollars en 2005, ainsi que la France et le Cameroun dont l'accord a permis de collecter 90 millions de dollars pour l'éducation (il s'agit d'une première tranche sur 540 millions de dollars au titre du C2D) entre 2007 et 2011, 45 millions de dollars étant destinés à la formation des enseignants et l'autre moitié à la construction d'écoles. Les deux programmes ont été largement considérés comme un succès.

L'échange de dettes relie les flux de capitaux avec les objectifs de développement d'une façon novatrice ; il ne permet pas de débloquer des nouveaux capitaux mais remplace les accords de prêts bilatéraux existants entre gouvernements. Il manque en outre à l'échange de dettes un volet sur les

paiements résultants – puisqu'ils doivent être mis en œuvre pour libérer le capital initial nécessaire permettant les investissements à long terme dans le développement. Toutefois, les programmes ci-dessus ont été conçus pour exécuter l'échange par augmentations annuelles – laissant des possibilités de récupérer des fonds en cas de non-respect des attentes par le programme.

Obligations pour le développement issues de conversion de créances (Debt Conversion Development Bonds, DCOB)

Les obligations de conversion de la dette pour le développement sont une forme d'allégement de la dette via laquelle le créancier efface une dette à condition que le débiteur mette à disposition des fonds en monnaie locale qui seront destinés à des programmes de développement spécifiques. Selon le modèle proposé de DCDB, un pays bénéficiant d'un tel échange émettrait une obligation localement permettant le financement d'un programme spécifique.



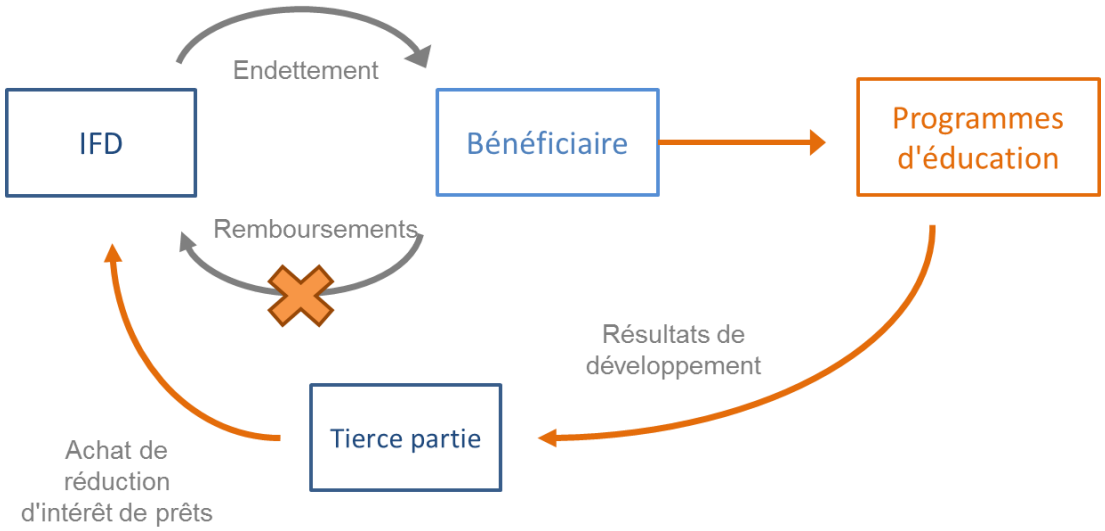
Le bailleur de fonds annule le prêt pour la raison que le bénéficiaire lève un montant équivalent sous forme d'obligations en monnaie locale pour augmenter les dépenses intérieures en matière d'éducation tout en faisant des économies d'un montant équivalent

Les obligations de conversion de la dette pour le développement incitent les gouvernements à rendre prioritaires certaines activités, mais que les activités des marchés financiers locaux soient orientées par ces marchés plutôt que par les bailleurs de fonds internationaux reste un défi majeur. Nous ne suggérons pas que des tiers cherchent à influencer un pays afin qu'il émette sur leur propre marché, ceci doit rester la prérogative du ministère des Finances au nom de ce pays. Dans bien des cas, les marchés de la dette en monnaie locale sont à leurs premiers pas ; il n'existe pas nécessairement un surplus de demande pour de nouveaux produits. En outre, les investisseurs locaux doivent évaluer à la fois les ressources dont dispose le gouvernement et ses dépenses ; les émissions récentes

d’obligations au Ghana ont montré la rapidité des prêteurs à augmenter les taux d'intérêt et à identifier les dépenses du gouvernement.

Rachat des prêts (loan Buy-Downs)

Réduire un prêt est un développement de cette logique. Plutôt que d’effacer ou d’échanger de la dette, le donateur reçoit tout ou partie du remboursement du prêt par une tierce partie, en réduisant le fardeau de la dette du destinataire. La dette sous-jacente peut être un prêt existant ou un nouvel accord. Lorsque le prêt est déjà en place, la tierce partie joue le rôle du gouvernement donateur dans un échange de dette – achat de la dette au motif que les économies seront affectées à des activités spécifiques ou que certains objectifs ont été atteints. Pour les nouveaux prêts, l'emprunt émis est généralement lié au développement. Le buy-down est déclenché lorsque le bénéficiaire atteint des résultats définis en rapport à ce prêt.



La tierce partie paie l'intégralité ou une partie (par ex., les intérêts) du prêt afin d'alléger le fardeau de la dette du pays bénéficiaire.

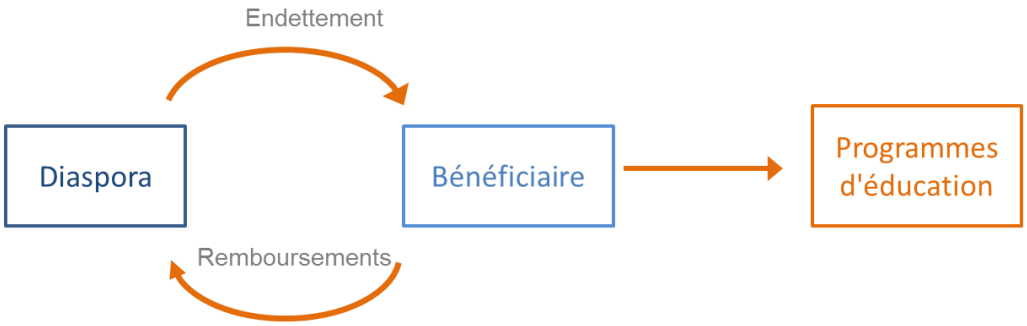
Des rachats de prêt ont été menées dans un certain nombre de cas liés à la santé – encouragées principalement par la Bill & Melinda Gates Foundation qui a adopté cet instrument pour soutenir l’éradication de la polio – et, plus récemment, dans l'éducation grâce à un programme du DfID en Chine. Il existe deux structures de base : pour deux prêts au Nigéria et au Pakistan, BMGF a réglé l’ensemble des crédits de l'IDA, environ 140 millions de dollars pour chaque pays. Le montant réellement payé par BMGF a été de bien moins que 280 millions de dollars – il s’agissait de la valeur actualisée nette, actualisée par rapport à la durée du crédit ainsi que les risques associés – par exemple, l’allocation totale pour le Nigeria a été de 90 millions de dollars. Le deuxième modèle a été mis en œuvre par la BIRD/DfID en Chine pour trois prêts de 100 millions de dollars, la BIRD/CE au

Botswana pour 50 millions de dollars, la BAfD/AusAid pour 27 millions de dollars à Samoa, ainsi que par la BMGF/IsDB au Pakistan pour 230 millions de dollars. Ces réductions de prêt étaient structurées de telle sorte que la tierce partie, le bailleur de fonds et le bénéficiaire collaboraient afin de réduire les conditions du prêt. Par exemple, DfID payait pour réduire le taux d'intérêt versé par la Chine à IBRD à 2 %, ce qui permettait au pays d'accéder à un coût du capital plus faible pour les activités de développement.

Le rachat des prêts augmentait le montant du capital destiné aux activités de développement de deux façons. Tout d'abord, elle permet aux Institutions financières de développement (IFD) d'émettre des prêts à des conditions préférentielles qui normalement n'auraient pas en bénéficier (du point de vue de l'emprunteur). Ainsi, les IFD peuvent accéder à une gamme plus ample de capitaux disponibles pour les prêts non préférentiels pour les activités plus axées sur le développement. Les prêts permettent également aux pays d'accéder à davantage de capitaux – étant donné que le coût de ce financement est plus faible, ils peuvent prendre une exposition plus importante La tierce partie s'appuie sur un multiple de sa propre contribution – achat d'une partie définie du prêt, ou si ce dernier est totalement effacé, les IFD estiment fréquemment la valeur de la dette, à des fins comptables, à moins de la valeur nominale – dans le cas de l'IDA parfois jusqu'à 50 % du montant total.

Les obligations à l'intention des communautés expatriées

Les obligations à l'intention des communautés expatriées permettent aux gouvernements des pays en développement de puiser dans le capital d'investissement offshore des membres de la diaspora de ce pays. Les obligations sont commercialisées en partie à des conditions financières simples – il existe une composante de rendement – mais également à des conditions non financières. Le gouvernement émetteur peut obtenir des conditions avantageuses (c'est-à-dire des taux d'intérêt plus faibles, l'escompte dit « patriotique ») par rapport aux émissions du marché. La base d'investisseurs de la diaspora est aussi plus ouverte aux projets visant les obligations ou aux activités qui ne peuvent faire appel à des investisseurs institutionnels internationaux – par exemple, les activités plus axées sur le développement comme la santé et l'éducation et les projets à risques élevés – étant donné que les membres de la famille et les communautés liées à l'investisseur devraient en bénéficier. Les investisseurs peuvent avoir la possibilité de rapatrier des capitaux.



La diaspora achète des obligations pour financer des activités du gouvernement d'intérêt général ou un projet particulier du pays ; les obligations ont habituellement un taux d'intérêt inférieur à celui pratiqué sur les marchés financiers normaux.

Les obligations à l'intention des communautés expatriées type sont celles qui ont été émises par Israël ciblant aussi bien la communauté juive mondiale que l'ensemble des autres investisseurs intéressés. Leur succès est tel que le gouvernement y a recours régulièrement chaque année. Les obligations à l'intention des communautés expatriées israélienne proposent une série d'échéances et des seuils minimaux d'investissement pour permettre aux investisseurs individuels de participer – et se concentrent sur la distribution directe aux investisseurs ; il n'existe pas de marché secondaire. Ces obligations offrent des taux d'intérêt au-dessous de ceux du marché (bien que cette remise ait été réduite au fil du temps) et beaucoup ne sont pas réclamés.

L'Inde a également eu recours à cet outil avec succès en 1991, 1998 et 2000. Ces obligations ont contribué à fournir des sources supplémentaires de fonds pour les finances publiques alors que l'Inde avait du mal à collecter des fonds sur les marchés internationaux de capitaux. Pour inciter les investisseurs à participer, ces obligations prévoyaient une remise minimale et autorisaient la diaspora indienne à rapatrier ses économies en monnaie locale sans qu'elle soit sujette aux sanctions habituelles.

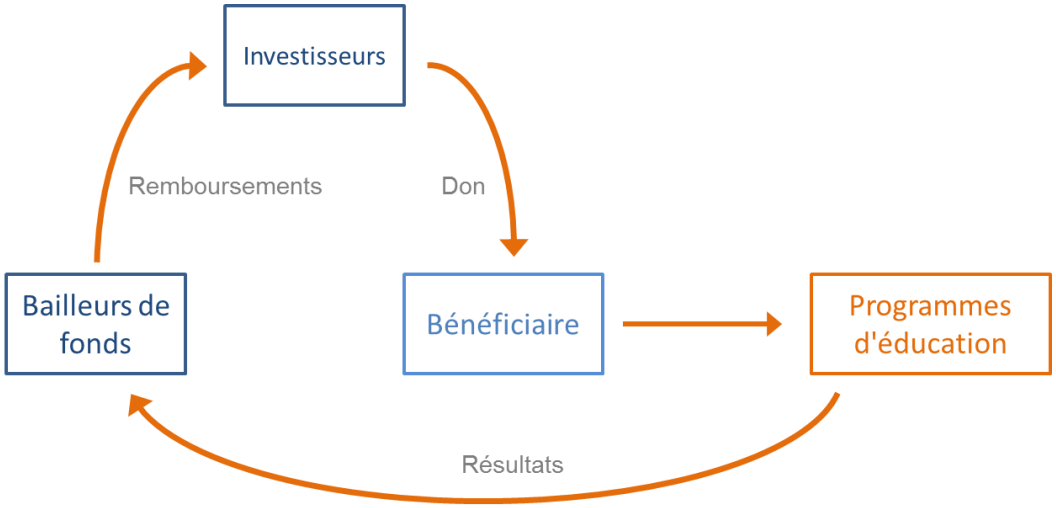
Plus récemment, d'autres gouvernements (Éthiopie, Kenya) ont examiné cette option en vue de tirer parti de leurs diasporas importantes, dont les revenus et le niveau d'épargne sont élevés, et qui transfèrent des fonds et maintiennent des liens étroits avec leur pays d'origine, en vue de collecter des fonds pour les investissements en infrastructures.

Les obligations à l'intention des communautés expatriées proposent certes aux gouvernements une source de financement nouvelle, parfois anticyclique, et axée sur le développement, mais rien n'indique qu'une obligation spécifique au secteur de l'éducation ne sera particulièrement attrayante pour la diaspora. Sur certains marchés il existe des doutes sur la valeur ajoutée d'une obligation ciblée, notamment lorsque la diaspora peut participer à des émissions d'obligations plus liquides.

Enfin, les obligations à l'intention des communautés expatriées ne comprennent aucune responsabilisation particulière : il existe une marge de manœuvre bien trop réduite pour pouvoir incorporer un paiement axé sur le rendement.

Obligations à impact

Les obligations à impact sont un mécanisme de financement axé sur les résultats qui catalyse les investissements privés dans un secteur particulier en octroyant des paiements financiers (à partir de fonds publics) aux investisseurs à la condition que certains résultats non financiers soient atteints.



Les investisseurs accordent des prêts aux bénéficiaires pour financer une activité spécifique présentant un avantage sur le plan social (ou environnemental, ou développemental avec des OID) substantiel. Le gouvernement rembourse les investisseurs lorsque les résultats quantitatifs prédéterminés sont atteints.

La première obligation d'investissement social très médiatisée (Social Investment Bond, SIB) a été lancée au Royaume-Uni pour financer les programmes de sensibilisation des prisonniers de la Prison de Peterborough. Les investisseurs fournissaient le capital initial pour différents programmes ayant permis de réduire le taux de récidive et le ministère de la Justice remboursait les investisseurs si ce dernier était inférieur à certains seuils nationaux. La raisonnement derrière cette initiative est que les rendements versés aux investisseurs seront inférieurs aux économies à long terme du gouvernement britannique. Huit autres obligations ont été lancées au Royaume-Uni (6), aux États-Unis (2), et en Australie pour un montant oscillant entre 3 et 15 millions de dollars.

Les Obligations à impact sont des investissements financièrement viables qui peuvent attirer de nouveaux investissements privés et de Fondations. L'expérience montre que les investisseurs dans ce type d'instrument – essentiellement des donateurs à vocation philanthropique ayant très peu

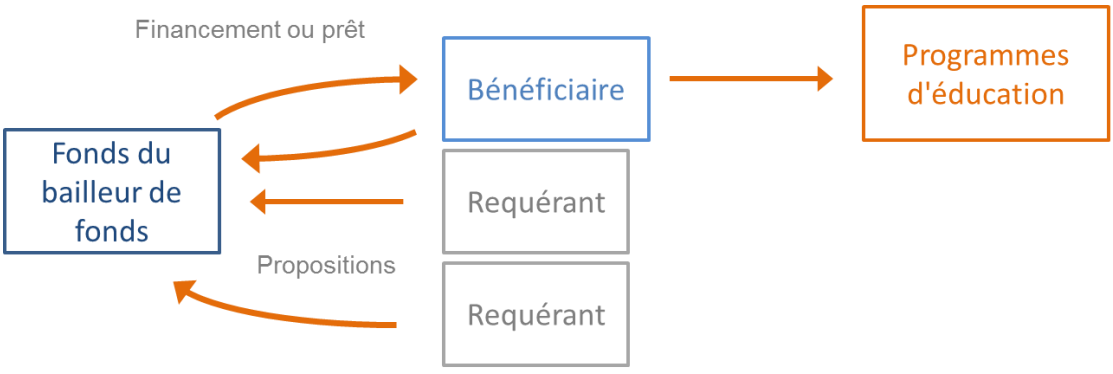
d'attentes en matière de rendement - ont fourni le capital pour les premières obligations. L'espoir existe que cette structure répliquera le succès de la microfinance, et permettra de capter des capitaux d'un plus large éventail d'investisseurs.

Il sera nécessaire de déterminer si le secteur de l'éducation se prête au modèle des obligations à impact car les résultats doivent être facilement quantifiables – ainsi les paiements axés sur des résultats devront être simples à concevoir et facilement vérifiables. Le modèle est actuellement très appliqué à la conception de projets dans les pays en développement, et q donné naissance aux Obligations à impact sur le développement (Development Impact Bonds, DIB).

Le volume des SIB et des DIB a été historiquement réduit – puisque la base d'investisseurs est encore limitée et que ces instruments en sont à leurs débuts – et ces obligations se sont concentrées sur un secteur géographique et/ou une population restreint. Le succès rencontré par ces obligations en termes de mobilisation du capital est dû en partie à la qualité perçue du bénéficiaire du financement. Les ONG, les ministères et les entreprises privées pourraient être de possibles bénéficiaires, mais elles sont limitées à ce jour aux organisations à but non lucratif.

Fonds d'encouragement

Les fonds d'encouragement octroient des subventions aux candidats sur la base d'un processus de sélection concurrentiel. Les candidatures pour l'obtention de ces fonds sont reçues régulièrement ou à des périodes définies (par exemple pendant 3 mois de l'année). Un fonds d'encouragement peut cibler une activité particulière ou une zone géographique spécifique. Ce processus peut être géré par les gouvernements ou confié à un gestionnaire de fonds. Les candidatures passent en général à travers une série d'étapes d'évaluation.



Le bailleur de fonds constitue une équipe de gestion pour évaluer les propositions. Les requérants sélectionnés utilisent le financement pour développer, piloter et/ou mettre en œuvre des programmes dans un secteur donné.

Les fonds d'encouragement sont fréquemment utilisés pour soutenir les nouvelles activités en apportant du capital à des conditions préférentielles, par exemple via le African Enterprise Challenge Fund ; cependant ils soutiennent également les gouvernements, les ONG et les universités afin qu'ils élaborent et appliquent des politiques novatrices, ainsi que les communautés scientifique et de l'ingénierie afin qu'elles découvrent, créent ou conçoivent de nouveaux médicaments, outils et produits pour le développement.

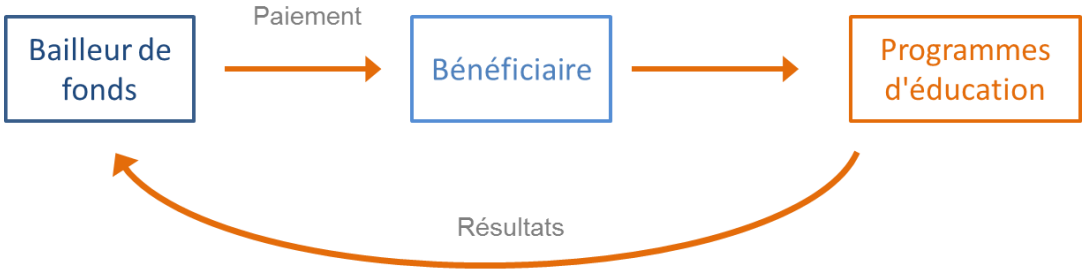
Le Humanitarian Innovation Fund est un exemple de nouvelle approche en rapport à la conception et la mise en œuvre de la politique d'aide au développement. Le Fonds a affecté environ 10 millions de dollars au financement de 37 projets en deux tranches - jusqu'à 20 000 dollars US et jusqu'à 150 000 dollars US. Subventions exécuter jusqu'à 18 mois de que candidatures sont évaluées deux fois l'an par un panel de 12 experts sur une base pro bono. Les bénéficiaires incluent des gouvernements/donateurs locaux, des ONG, des instituts de recherche, des entreprises et d'autres organisations internationales ; ils peuvent obtenir ces subventions seuls ou conjointement (consortium). Les projets comprennent l'évaluation et la conception de nouvelles méthodologies pour différentes interventions dans le secteur humanitaire – des applications innovantes des technologies et télécommunications en passant par les nouveaux outils et stratégies de gestion de programmes. Une équipe de ELRHA est responsable de la présélection initiale, de la gestion du financement, du suivi et de l'évaluation.

Les Fonds de promotion ne visent pas à collecter des capitaux supplémentaires ; cependant, ils créent, pour les secteurs public et privé, une série d'opportunités d'investissement liées au développement de projets viables ayant utilisé les fonds de promotion pour développer de nouvelles idées et réaliser des prototypes. Le financement est octroyé dès le départ, mais peut être étalé et lié aux résultats:

Les fonds de promotion sont en général des opportunités intéressantes de créer et développer de nouvelles idées. Cependant, les petits projets se trouvant au début de leurs activités sont souvent dépassés par leurs tentatives de répondre aux critères d'investissement et de satisfaire aux exigences en matière de suivi et d'évaluation – tout comme les gestionnaires qui ont du mal à mettre en œuvre la stratégie de financement. Le fait que la gestion soit confiée souvent à des consultants qui ne se concentrent pas sur la performance à long terme n'est pas un point favorable: En conséquence, les fonds d'encouragement rencontrent des difficultés pour passer à se développer. En outre, les fonds d'encouragement du secteur public fonctionnent généralement mieux au niveau mondial – pour atteindre la portée et le nombre de candidatures souhaitées.

Paiement à la livraison (Cash on Delivery)

Le modèle de Paiement à la livraison prévoit des paiements aux gouvernements donateurs lorsque certaines mesures non financières sont atteintes – au coup par coup (c'est-à-dire par enseignants formés) et/ou en fonction d'un seuil (une fois que 50 enseignants ont été formés).



Le bailleur de fonds verse l'argent à un gouvernement bénéficiaire en cas d'atteinte d'un objectif prédéterminé, par unité de programme réalisé.

Le Paiement à la livraison est le modèle le plus simple d'aide axée sur les résultats – il est intéressant car il s'agit d'une option assez nouvelle pour l'exécution de l'aide financière. Les pionniers de l'aide axée sur les résultats, William Savedoff et Nancy Birdsall, ont présenté un plan pour le COD en 2010 en mettant l'accent sur l'éducation. Ils proposent que les bailleurs de fonds acceptent de payer pour chacun des résultats évalués – par exemple par élève inscrit dans la dernière année d'école primaire qui passe un examen d'évaluation normalisé approuvé – améliorant de cette manière le niveau d'éducation du pays et favorisant ainsi les gouvernements.

Cette approche est actuellement mis à l'essai par le DFID et le gouvernement éthiopien. DFID versera pour chaque enfant qui passe les examens de 10ème année un montant convenu et des fonds supplémentaires pour chaque enfant qui passe ces épreuves. Des primes plus élevées seront versées aux étudiants des régions émergentes et aux filles participant aux examens. Les paiements s'effectueront au ministère de l'Éducation, une fois que les résultats auront été vérifiés de manière indépendante. Dix millions de livres sterling seront au maximum versés chaque année entre 2012 et 2014, et ces fonds seront complémentaires à l'aide existante destinée au secteur de l'éducation.

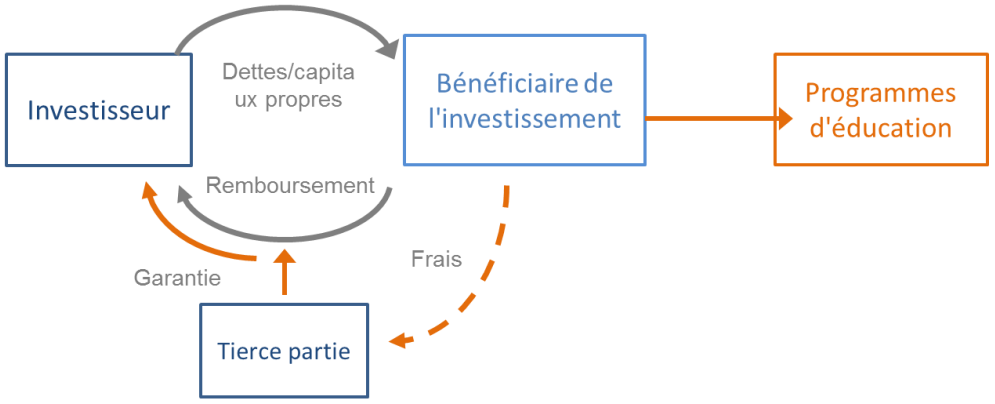
Le COD se concentre sur une approche purement axée sur les résultats mais ne collecte pas actuellement des capitaux supplémentaires pour la mise en œuvre – les bénéficiaires doivent rechercher eux-mêmes les nouveaux financements – et ne cherche pas à en obtenir de nouveaux pour financer les paiements liés à la performance.

Garanties

Dans une structure de garantie financière, une tierce partie s'engage à honorer les obligations de paiement envers un investisseur pour le compte du bénéficiaire de l'investissement. Les garanties réduisent l'exposition de l'investisseur au risque de retard ou de non-paiement de profits – versements d'intérêts, dividendes, paiements contractuels ou frais en cas de retrait – avec les deux résultats suivants :

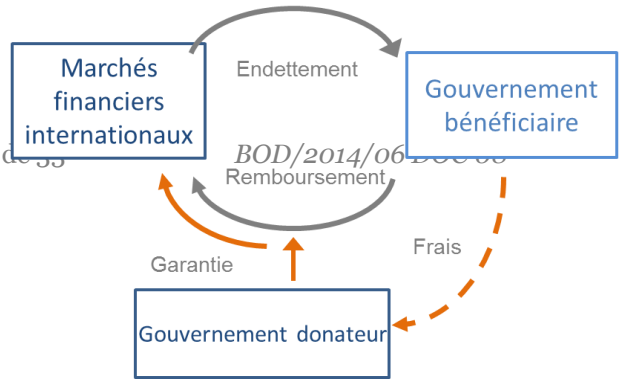
1) **Les garanties peuvent aligner le profil de risque/rendement de l'investissement sur les attentes du marché, rendant les investissements financièrement viables *pour les investisseurs* – augmentant ainsi les sources potentielles d'investissement.**

2) **Les garanties réduisent le coût du capital, améliorant ainsi la position *du bénéficiaire de l'investissement* pour la mise en œuvre d'un programme, augmentant le montant du capital que le bénéficiaire peut lever et/ou engendrant des économies qui peuvent être utilisées ailleurs.**



Une tierce partie (un gouvernement donateur ou une fondation) peut garantir les remboursements d'un investissement sous forme de capitaux propres ou capitaux d'emprunt qui fournit à une entité le capital nécessaire pour réaliser quelques activités éducatives.

Des garanties ont été déployées pour les emprunts d'État, dans les mécanismes de financement de projet, qui comportent manifestement des risques bien définis et des flux de revenus, dans le secteur financier, pour stimuler les banques et les institutions



de microfinance à consentir des prêts à un groupe ciblé d'emprunteurs, pour les emprunteurs à l'échelon infranational, par ex., les services d'utilité publique détenus par l'État, ainsi que pour les instruments de financement innovants par endettement ou apport de capitaux propres.

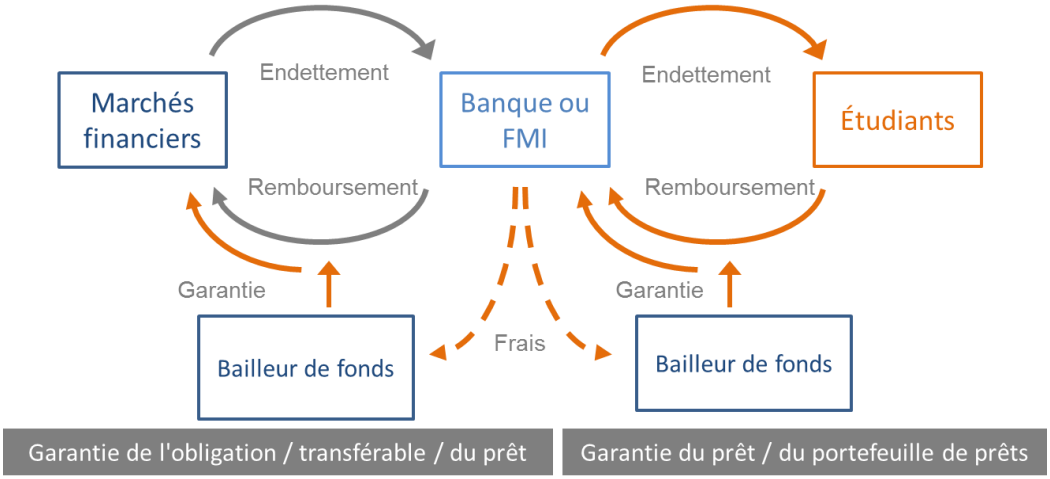
Garanties de l'État

Les garanties des obligations d'État sont une solution viable, bien qu'elles n'aient pas encore été largement déployées. Cette situation est, en partie, attribuable au fait que les bailleurs de fonds envisagent un plus grand impact avec les programmes de dons et de prêts (bilatéraux ou via des organismes multilatéraux) pour des projets ou dans des secteurs spécifiques. Les garanties souveraines ne répondent pas à un manque de capital pour un secteur spécifique, mais à un changement volatil du profil de risque d'un pays. L'USAID a établi un programme de garanties souveraines comprenant la garantie d'un maximum de 100 % d'obligations émises par des pays en développement en phase de transition politique (par ex., plus de 400 millions de dollars pour la Tunisie, 1 milliard pour l'Ukraine), permettant à ces pays d'avoir accès à un financement à des taux raisonnables malgré le changement fondamental de leur profit de risque sur les marchés financiers.

La notion de garantie d'une obligation d'État pour l'éducation mériterait d'être examinée, mais ce processus pourrait être géré bien plus efficacement à l'aide d'autres instruments – en particulier, les achats de réduction d'intérêt des prêts qui réduisent pareillement les frais d'emprunt et intègrent, par la même occasion, des déclencheurs de résultats propres au secteur.

Garanties de services financiers

Le principal domaine d'opportunité des garanties de crédit pour l'éducation est la collaboration avec les prestataires de services financiers. Les garanties peuvent couvrir les émetteurs de prêts étudiants, permettant à ceux-ci de mobiliser des capitaux à des taux raisonnables qu'ils peuvent consacrer à l'émission de prêts offerts aux étudiants et à leurs familles pour payer les frais d'éducation. Les prêts étudiants constituent la modalité de financement la plus courante pour l'enseignement supérieur et l'enseignement secondaire supérieur lorsque les étudiants commenceront à toucher un revenu et à rembourser leurs prêts relativement tôt. Les prêts de microfinancement ont été conçus pour le paiement des frais d'enseignement préscolaire, primaire et secondaire



Le DFID garantit des prêts à la fois à des institutions de microfinance dans le cadre de son programme de garantie des crédits de microfinance (Microfinance Credit Guarantee Scheme ou MCGS) et à des PME au titre de son programme de garantie des crédits (Credit Guarantee Scheme ou CGS) au Pakistan depuis 2008 aux termes du programme d'inclusion financière (Financial Inclusion Programme ou FIP) du DFID. Les garanties de l'ordre de 10 millions de livres sterling chacune, sont déposées sur le compte de l'État du Pakistan où elles demeureront jusqu'à l'introduction d'une demande de garantie. Le CGS et le MCGS ont rencontré un grand succès. Le MCGS a un effet de levier de l'ordre de 3,5 fois le montant initial, ce qui fait que 35 millions de livres sterling sont disponibles. À la fin de mars 2012, le taux d'utilisation du MCGS s'approchait de 70 % et devrait être de 100 % dès la fin 2012. Des garanties plus ciblées ont servi à soutenir une politique de prêts dans des secteurs particuliers – l'USAID dispose d'un certain nombre de mécanismes de crédit offrant des garanties pour des portefeuilles de prêts dans les secteurs des PME, de l'agriculture, de l'eau et de l'énergie dans 19 pays.

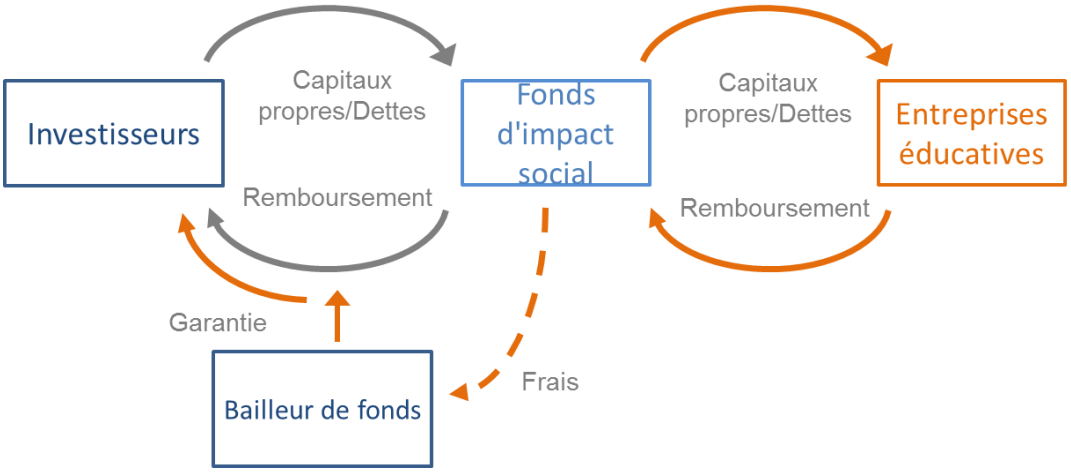
Les garanties permettent de mobiliser des montants substantiels de capitaux supplémentaires, dont la majorité en provenance du secteur privé. Par exemple, l'USAID a mis de côté la somme de 12 millions de dollars en vue de mobiliser 496 millions de dollars sous forme de prêts du secteur privé et de générer plus de 10 millions de dollars à titre de frais – bien que cette somme puisse sembler extrême ; les garanties de bailleurs de fonds avec des bilans moins liquides et robustes auront des ratios de levier financier moins élevés du fait qu'ils devront mettre un plus grand nombre de capitaux de côté. L'utilisation de garanties de cette manière comporte d'importantes limites, notamment :

- Les bailleurs de fonds hésitent à accroître l'endettement personnel parmi les communautés vulnérables.

- Les activités éducatives ne sont pas directement liées à de nouvelles sources de revenu, alors que les prêts aux PME permettent de créer des revenus supplémentaires pouvant être utilisés pour financer le prêt – remettant en question la viabilité financière fondamentale des prêts pour l'éducation.
- Les prêts pour l'éducation sont vulnérables aux évènements macroéconomiques ; même dans les pays développés, les taux de remboursement de prêts se sont révélés inférieurs aux attentes du fait que moins d'emprunteurs que prévu obtiennent un salaire d'un niveau suffisant pour déclencher le remboursement suite à l'impact de la récession sur l'emploi.
- La possibilité d'incorporer l'option de paiements en fonction des résultats / l'obligation de rendre compte est limitée.
- Les banques disposent actuellement de capacités institutionnelles limitées pour élaborer et mettre en œuvre des gammes de produits de prêts pour l'éducation ; même si cette lacune peut être comblée au moyen d'un financement à des conditions libérales, peu de solutions offrent des gains rapides.

Garanties pour les fonds d'impact social

Des garanties ont également été appliquées à de nouveaux instruments des fonds d'impact social. Ces fonds pratiquent des taux de rendement inférieurs à ceux du marché compte tenu de leurs stratégies de placement à risque élevé (il s'agit souvent de capital-risque). Les garanties attirent les capitaux malgré cette limite en protégeant les investisseurs contre les pertes. Par exemple, le Global Health Investment Fund a levé 108 millions de dollars sous forme de capitaux auprès d'un éventail de bailleurs de fonds, IFD, fondations, investisseurs institutionnels et individuels. Le GHIF fait des investissements en capitaux propres à faible rendement et des financements mezzanine pour commercialiser des produits ciblant les maladies prédominantes dans le monde en développement, avec un taux de rendement escompté de l'ordre de 8 %. Cependant, les investisseurs ont la garantie de récupérer au moins 60 % de leur capital au moyen d'un instrument de garantie conjointe de la fondation BMGF et de SIDA. Pour le GHIF, la garantie n'est assortie d'aucun frais.



Dans ce contexte, la garantie permet d'attirer de nouveaux investisseurs pour le financement de stratégies d'investissement à plus haut risque en matière de développement. Si des garanties de ce type peuvent être offertes de façon durable financièrement – c'est-à-dire associées au paiement de frais – elles offrent une marge d'expansion. Cependant, les garanties pour les instruments d'investissement sont aussi une arme à double tranchant. Les investisseurs hésitent à s'engager dans un instrument dépourvu de solidité financière – et l'existence d'une garantie à faible protection permet à certains de conclure que la thèse sous-jacente de l'investissement est erronée (au lieu d'être simplement à plus haut risque, il est en fait non rentable).

Résumé

Les modèles de financement innovants décrits plus haut comprennent ceux qui s'appliquent plus particulièrement au modèle GPE. Outre la prise en considération de la structure générale et de la viabilité de chaque stratégie, notre analyse se concentre sur deux caractéristiques :

- la mesure dans laquelle ils sont capables de lever des fonds en provenance de sources nouvelles / accroître les fonds en provenance de sources existantes ; et
- la capacité d'incorporer les paiements en fonction des résultats.

Le GPE vise à sélectionner et piloter un nouveau mécanisme en vue d'améliorer l'éducation dans les pays en développement. Dès que la validité du modèle aura été démontrée, le GPE espère intensifier les activités en mobilisant et en déployant simultanément de grands volumes de capitaux dans un certain nombre de pays. Le dernier aspect à considérer ensuite est la mesure dans laquelle chaque mécanisme peut opérer à cette échelle. Celle-ci est déterminée par la combinaison de facteurs suivants :

- **la viabilité financière du modèle ; les obligations achetées par la diaspora constituent des sources de capitaux illimitées ; si les conditions sont bonnes, les investisseurs viendront – alors que, par ex., les échanges de créance sont limités par les disponibilités des bailleurs de fonds ;**
- **le ratio de levier potentiel : les modèles prévus pour mobiliser des capitaux supplémentaires peuvent s'avérer rentables par voie de petites contributions annuelles. Ceux qui ne le sont pas sont limités à un ratio 1:1. Les achats de réduction d'intérêt pour la valeur totale du prêt peuvent mobiliser jusqu'à 2 fois le montant initial ; les achats de réduction d'intérêt qui assouplissent les prêts peuvent facilement mobiliser 5 à 10 fois le montant du capital versé par les bailleurs de fonds ; et**
- **la taille des transactions potentielle : idéalement, pour réduire l'activité du GPE, les fonds seront déployés pour financer de grandes transactions individuelles afin de réduire les coûts et simplifier la gestion, ainsi que le suivi et l'évaluation. Les obligations à impact social constituent un modèle prometteur, mais n'ont été, à ce jour, délivrées qu'en petits nombres. Les achats de réduction d'intérêt de prêts sont moins limités puisqu'ils peuvent tirer parti des modèles de prêt existants – lesquels peuvent être de l'ordre de centaines de millions de dollars.**

Le tableau suivant résume caractéristiques de ces modèles de financement innovants:

Modèle de financement novateur	Montant ($m)	Effet de levier sur le nouveau financement	Axé sur les résultats	Évolutif
Conversion de la dette	10-500	N	N	N
Conversion de la dette Obligation pour le	50+	O	N	N*

développement.				
Rachat des prêts	10-200	O	O	O
Les obligations à l'intention des communautés expatriées	50-500	O	N	O
Obligations d'impact social	3-20	O	O	N
Fonds Challenge	<1	N	N	N
Numéraire sur prestation	10	N	O	N
Garanties de crédit	1-500	O	N	O

Principales considérations pour un achat pilote de réduction d'intérêt d'un prêt avec la BIsD

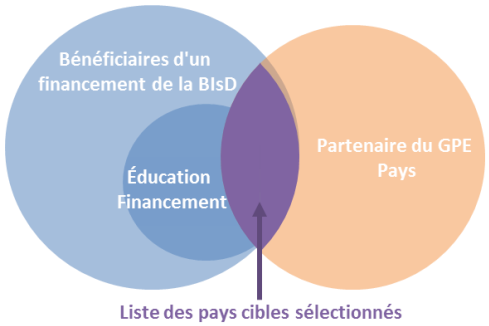
Lion's Head a mené des discussions préliminaires avec les principales parties prenantes en vue d'identifier et de commencer à soupeser les principales considérations à appliquer si le GPE devait piloter un mécanisme d'achat de réduction d'intérêt de prêts avec la Banque islamique de développement (BIsD). Il y a quelques questions essentielles portant sur la structure du mécanisme :

- **Où le mécanisme pilote sera-t-il mis en œuvre ?**
- **Quelle sera l'activité de financement sous-jacente ?**
- **Quelles seront les conditions du tarif pour l'achat de réduction d'intérêt ?**
- **Quels évènements déclencheront l'achat de réduction d'intérêt et de quelle manière sera suivie/évaluée sa progression ?**
- **Qui financera l'achat de réduction d'intérêt – le GPE en interne ou un ou des bailleurs de fonds spécifiques ?**
- **Dans la seconde éventualité, quel(s) bailleur(s) de fonds et de quelle manière le paiement sera-t-il canalisé vers la BIsD ?**

Pays cible

La première décision clé concernant le prêt pilote est de déterminer avec quel(s) pays travailleront le GPE et la BIsD. En général, l'idéal serait d'identifier un ou plusieurs pays pilotes qui correspondent

aux priorités stratégiques de toutes les parties prenantes. La première sélection servira à identifier les pays qui relèvent du mandat à la fois du GPE et de la BIsD d'assurer le financement de l'éducation. Elle devrait générer une liste restreinte de pays, lesquels pourront ensuite être filtrés en fonction de leur propre volonté à développer et mettre entre œuvre le mécanisme pilote, l'impact potentiel et la capacité d'accroissement du mécanisme pilote, l'accès au capital et l'alignement stratégique avec les bailleurs de fonds.



Pour la **BIsD**, les facteurs clés sous-tendant la sélection des pays partenaires et des transactions comprennent :

- **Pays membres :** La BIsD compte 56 pays membres et travaille avec une poignée de pays non membres, sur la base de projets individuels (voir l'annexe).
- Demandes de financement pour l'éducation en cours d'examen : Alors que la BIsD est prête à travailler pour développer un mécanisme pilote dans n'importe quel pays dont les arguments seraient suffisamment convaincants, un petit nombre de ces pays préparent actuellement des propositions de financement pour l'éducation. Afin d'accélérer la mise en œuvre et d'assurer que le mécanisme pilote ne soit pas perçu comme encourageant prématurément les pays à passer d'un financement par don à un financement par prêts, il est recommandé d'appliquer le mécanisme pilote dans l'un de ces pays.
- **Concessionnalité :** La structure des montages financiers de la BIsD signifie que l'achat de réduction d'intérêt d'un prêt sera destiné aux paiements de frais de majoration et d'administration associés à un programme – en permettant essentiellement à la BIsD d'émettre un

financement non préférentiel, et le bénéficiaire peut le rembourser à un taux de faveur, l'achat de réduction d'intérêt couvrant la différence. Les pays dont l'économie est bien établie et qui ont un meilleur accès aux capitaux, comme les pays du Moyen-Orient, ne sont sans doute pas les partenaires les plus appropriés pour les achats de réduction d'intérêt.

- **Profil d'endettement :** Le financement lui-même devra satisfaire le processus d'approbation de la BIsD. Ce processus considère l'exposition en cours du gouvernement bénéficiaire envers la BIsD, ainsi que d'autres créances, afin d'identifier les pays pouvant constituer des candidats viables à de nouveaux investissements. Il sera également important de tenir compte des politiques de la Banque mondiale et du FMI sur les limites de l'endettement national, actuellement en cours de révision.
- **Force de la proposition :** Un autre critère clé pour l'approbation de la BIsD sera la force et la pertinence des activités sous-jacentes à mettre en œuvre à l'aide du financement disponible. La BIsD évalue les propositions en fonction de leur besoin, par l'établissement du statut de référence du secteur de l'éducation dans le pays bénéficiaire – et de leur pertinence – par l'instauration de certains avantages en faveur de la communauté islamique dans le pays considéré. Enfin, la BIsD considère la performance historique et les futures capacités du pays bénéficiaire pour la mise en œuvre réussie de la proposition.

Pour le **GPE**, les facteurs clés sous-tendant la sélection des pays partenaires et des transactions comprennent :

- **Complémentarité avec le financement existant :** L'achat de réduction d'intérêt de prêts peut permettre au GPE de travailler avec un maximum de 30 pays admissibles à un financement de la BIsD et du GPE. Sur ces 30 pays, quatre ne devraient pas avoir accès à un Financement pour la mise en œuvre du programme du GPE, mais pourraient fortement bénéficier de ressources supplémentaires pour

l'éducation. Les pays concernés sont indiqués dans la Section 7 de ce document. Une considération majeure du GPE est de déterminer si l'admissibilité à un financement supplémentaire au titre de cette initiative est limitée aux quatre pays non admissibles au Financement pour la mise en œuvre du programme du GPE, ou si les 26 autres pays pourraient recevoir un soutien supplémentaire en plus d'une allocation au titre de Financement pour la mise en œuvre du programme ou si, pour être admissibles, ils doivent utiliser une partie de l'allocation dont ils disposent (ce qui réduirait considérablement l'effet d'incitation).

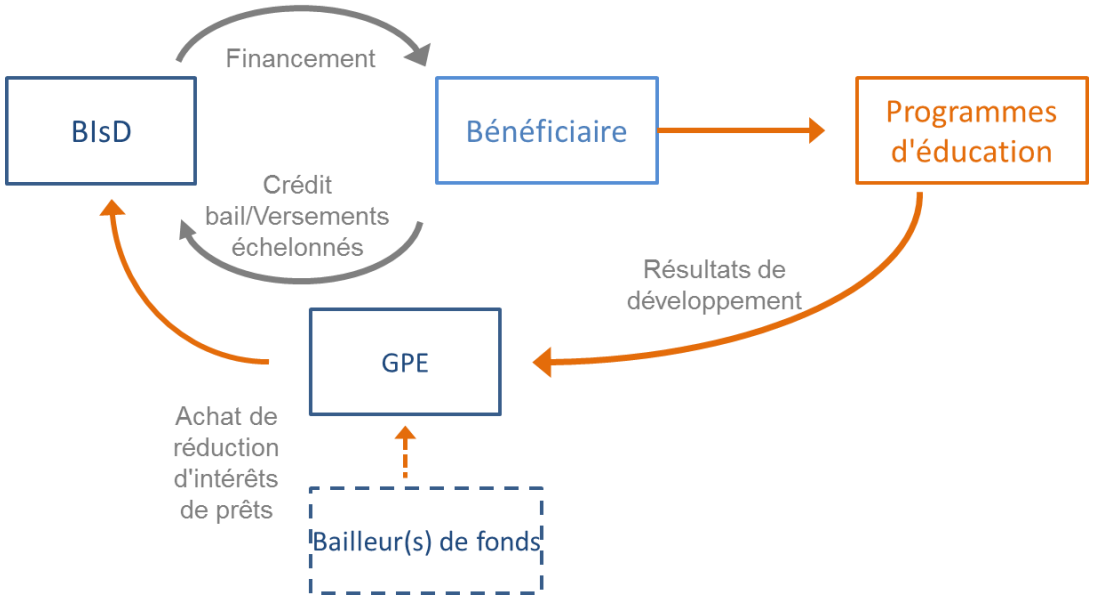
- **Impact sur le secteur de l'éducation :** Le mécanisme pilote devrait également être guidé par les pays où le GPE voit une possibilité d'impact important et réalisable pour améliorer l'infrastructure éducative locale et contribuer aux mesures de performance du GPE.
- **Capacité de mise en œuvre :** Partenaires du GPE disposant d'organismes pour la mise en œuvre des programmes au niveau national. Le pays bénéficiaire doit avoir des partenaires viables pour assurer la mise en œuvre au sein du gouvernement local pour les deux composantes financement et éducation du mécanisme pilote d'achat de réduction d'intérêts.
- **Engagement des bailleurs de fonds :** Le GPE devrait s'efforcer de travailler dans les pays qui sont alignés sur son cercle de bailleurs de fonds, de sorte que les activités du mécanisme pilote contribuent à la stratégie globale de levée de fonds (c,-à-d. au nouveau modèle de financement) qui a été récemment ratifiée.
- **Examen de la qualité :** Toute proposition sera soumise au processus actuel d'examen de la qualité du GPE, avec examen et recommandation de la proposition par le Comité des financements et performances au niveau des pays, et l'approbation du Conseil d'administration du GPE.

Il est prévu que nous aurons une liste restreinte de 3 à 5 pays cibles d'ici début juillet. À ce stade, nous entamerons des consultations avec des contreparties dans les pays considérés de manière à assurer qu'il y ait une volonté et des capacités suffisantes pour mettre en œuvre le mécanisme pilote d'achat de réduction d'intérêt de prêts.

Le cas échéant, nous réviserons également le statut APD d'un mécanisme d'achat de réduction d'intérêts de prêts avec l'OCDE durant cette étape du processus. Ce sera d'autant plus important s'il est prévu qu'un ou plusieurs bailleurs de fonds financent l'achat de réduction d'intérêts parallèlement au financement du GPE – puisqu'ils agiront à titre d'acheteurs. S'il s'agit de la structure envisagée, nous consacrerons les mois de juillet à septembre à identifier et décider quel ou quels bailleurs de fonds seront les mieux placés et les plus intéressés à remplir le rôle prévu pour le mécanisme pilote.

Structure de l'instrument

Dès que nous aurons déterminé le ou les pays où le GPE et la BIsD appliqueront le mécanisme pilote d'achat de réduction d'intérêt, nous finaliserons les détails de la structure de réduction des intérêts. D'après les conversations que nous avons eues à ce jour, la structure de base devrait être comme suit :



Les décisions portant sur la structure seront axées sur les points suivants :

- **Parties et responsabilités clés :** la structure de l'achat de réduction d'intérêts doit définir les parties essentielles au niveau de la BIsD, du GPE et des gouvernements donateurs et, le plus important, au niveau des organisations chargées de la supervision/gestion et mise

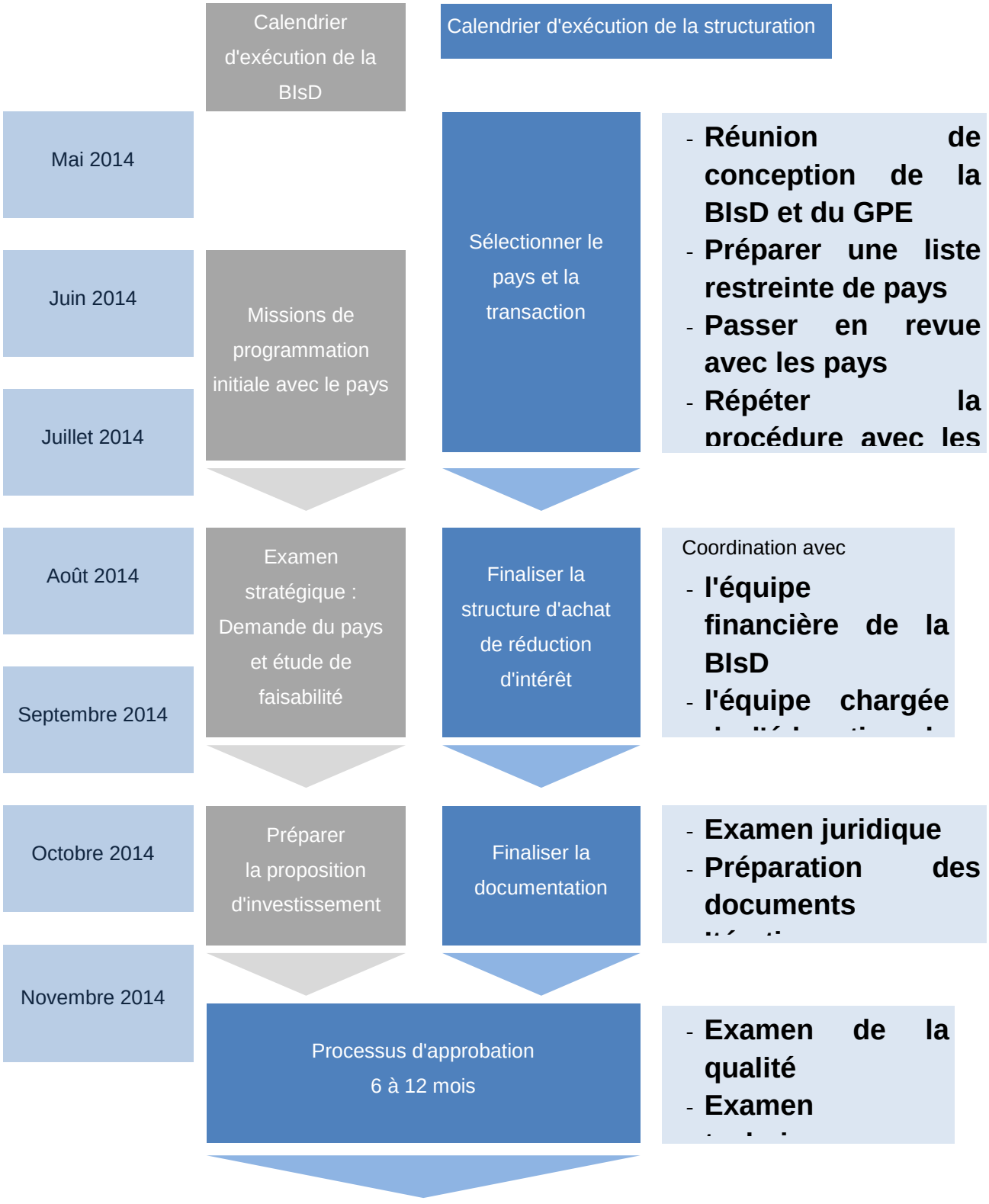
en œuvre sur le terrain. Les responsabilités clés comprennent la coordination de la gouvernance entre le GPE et la BIsD pour le processus d'approbation, et la gestion des risques pour assurer qu'il y ait des provisions suffisantes en cas de modification des taux d'intérêt ou des taux de change et en cas de défaut de paiement, ainsi que le suivi et l'évaluation en permanence de la manière dont le financement est décaissé.

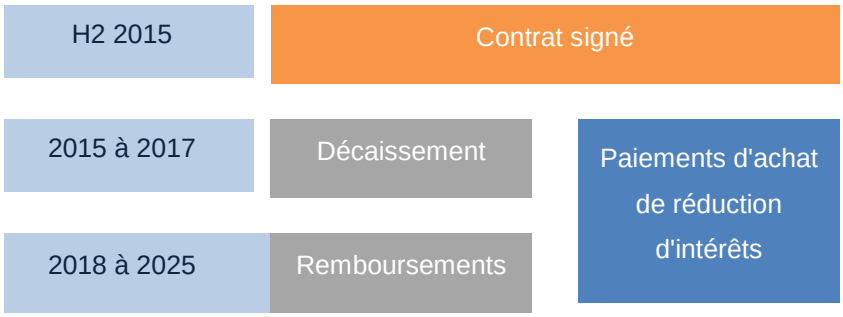
- **Conditions du financement sous-jacent de la BIsD :** la structure découlera en partie du type de financement islamique qui convient le mieux au programme proposé pour le pays – mais pour l'essentiel, le financement comportera probablement une structure de crédit-bail et une vente à tempérament ou une transaction selon les principes de l'Istisna'a (pour mieux connaître les instruments financiers islamiques, voir l'Annexe dans la Section 0). Le GPE et la BIsD, en collaboration avec le pays cible, détermineront le taux de rendement, l'échéance et toutes les garanties associées au financement sous-jacent, ainsi que les conditions.
- **Conditions de la réduction des intérêts :** Le GPE et la BIsD, de même que les gouvernements bénéficiaires et donateurs, devront alors passer en revue les modalités de l'achat de réduction d'intérêt lui-même, notamment la taille de la majoration, les frais administratifs et l'échéancier du ou des paiements. Pour cette étape, il sera utile de travailler en coordination avec l'équipe au sein de la BIsD qui a collaboré avec la fondation BMGF à la conception et la souscription d'un d'achat de réduction d'intérêts de prêts pour l'éradication de la poliomyélite, lequel a été récemment signé, afin de mettre à profit cette structure.
- **Éléments déclencheurs du remboursement :** La réduction des intérêts a besoin d'un résultat quantitatif transparent qui déclenchera le ou les remboursements. Celui-ci dépendra du pays et du type d'activité de financement, mais pourrait comprendre le franchissement d'une étape pour l'achèvement d'une construction / l'achat de biens, ainsi que des mesures de performance comme les

niveaux d'inscription ou la formation assurée. Il faut également s'entendre sur la procédure à suivre si les cibles ne sont pas atteintes – et donc si l'achat de réduction d'intérêt n'est pas déclenché.

- **Suivi et évaluation :** Il est également nécessaire de mettre sur pied un processus de collecte de données (et de partage des données avec toutes les parties), définissant clairement la partie chargée de les recueillir, la périodicité des opérations de suivi et la manière dont les données sont vérifiées.
- **Voie de remboursement :** Une question clé à laquelle le GPE devra répondre est de déterminer l'origine et le mode des paiements pour l'achat des réductions d'intérêts. Il reste à déterminer si le GPE peut agir à titre d'intermédiaire pour le mécanisme pilote de paiement pour l'achat de réductions d'intérêts ou s'il agira à titre de mandataire chargé de la structuration d'une transaction bilatérale entre un gouvernement donateur et la BIsD.

Calendrier d'exécution prévu pour la mise en œuvre




H2 2015
Contrat signé
2015 à 2017
Décaissement
Paiements d'achat de réduction d'intérêts
2018 à 2025
Remboursements

Annexe Pays membres BID et admissibilité GPE

Proposés pour admissibles pour accéder à un financement du GPE pour la mise en œuvre du programme	Proposés pour admissibles pour un financement du GPE autre qu'un financement pour la mise en œuvre du programme	Autres pays membres de la BID
Afghanistan	Djibouti	Albanie
Bangladesh	Palestine (Cisjordanie et Gaza)	Algérie
Bénin	Tadjikistan	Azerbaïdjan
Burkina Faso	Ouzbékistan	Bahreïn
Cameroun		Brunei
Tchad		Égypte
Comores		Gabon
Côte d'Ivoire		Indonésie
Gambie		Iran
Guinée		Irak
Guinée Bissau		Jordanie
Kirghizstan		Kazakhstan
Maldives		Koweït
Mali		Liban
Mauritanie		Libye
Mozambique		Malaisie
Niger		Maroc
Nigeria		Oman
Pakistan		Qatar
Sénégal		

Sierra Leone	Arabie Saoudite
Somalie	Suriname
Soudan	Syrie
Togo	Tunisie
Ouganda	Turquie
Yémen	Turkménistan
	Émirats arabes unis

Annexe : Instruments financiers islamiques

Principaux instruments non concessionnels

Crédit-bail

Il s'agit d'un mode de financement à moyen terme pour la location de biens d'équipement et autres immobilisations corporelles comme une installation, des machines et l'outillage, que ce soit pour le secteur public ou privé. À la fin de la période de location, la Banque transfère le titre de propriété sur l'équipement au preneur à bail à titre de cadeau. La Banque impose un taux de marge à pourcentage variable selon que le preneur est un pays membre ou non membre.

Vente à tempérament

Le financement d'une vente à tempérament est similaire à celui du crédit-bail. La principale différence est que, dans une vente à tempérament, le titre de propriété sur l'actif est transféré au bénéficiaire dès la livraison. Avec ce mode de financement, la Banque achète l'actif, par ex., l'outillage et les machines, et les vend au bénéficiaire à une valeur convenue qui comprend une majoration.

Istisna'a

L'Istisna'a est un mode utilisé pour promouvoir le commerce de biens d'équipement, le renforcement des capacités de production et le financement de projets. Il s'agit d'un contrat pour la fabrication de marchandises ou autres biens, par lequel le fabricant consent à fournir à l'acheteur les biens fabriqués conformément aux spécifications dans un certain délai et en échange d'un prix convenu. Ce mode permet à la Banque de financer les fonds de roulement et de contribuer ainsi au renforcement des capacités de production dans les pays membres.

Instruments concessionnels

Prêts

Ce mode de financement est utilisé pour les projets prévus pour avoir un impact significatif sur le développement socio-économique, avec une longue période de mise en œuvre et pouvant être ou non générateurs de revenus. Les prêts sont accordés à des gouvernements ou des institutions publiques, principalement dans les pays membres les moins avancés (PMMA) pour la mise en œuvre de projets d'infrastructure sociale. La politique suivie par la Banque consiste à imposer de modiques frais de gestion, 2,5 % au maximum, de manière à recouvrer une partie des coûts administratifs encourus lors de l'identification, l'évaluation et la supervision du projet. En outre, les prêts fournis par la Banque comportent un délai de grâce de 3 à 7 ans et le remboursement s'étale sur une période de

15 à 25 ans. Ces projets bénéficient habituellement d'un délai de grâce et de périodes de remboursement maximaux.

Autres instruments

Participation au capital social

La Banque participe au capital social de sociétés existantes ou nouvelles qui opèrent selon les principes de la shari'a dans les secteurs publics et privés. La participation de la Banque est limitée à un tiers du capital social de l'entreprise.

Participation aux bénéfices

La participation aux bénéfices est une forme de partenariat dans lequel deux parties ou plus mettent leurs fonds en commun pour financer un projet. Les partenaires se partagent le bénéfice (ou la perte) proportionnellement à leur contribution dans le capital.