

M^{me} Carol Adelman
**« Pays émergents : évolution dans les domaines de l'aide étrangère,
de la philanthropie et des investissements »**

**Lancement de l'indice 2013 de la philanthropie
et des envois d'argent à l'échelle mondiale**
L'Economic Club du Canada | le 26 septembre 2013, Ottawa

Jean Lebel

Président, Centre de recherches pour le développement international (CRDI)

Je suis ravi d'être parmi vous pour présenter Carol Adelman. Carol est directrice du Center for Global Prosperity, établi à l'Hudson Institute. Elle est aussi l'auteure de sa publication phare, *l'Index of Global Philanthropy and Remittances*.

Depuis huit ans, cet indice documente la grande quantité de dons publics et privés versés par les pays donateurs au monde en développement. Il a été abondamment cité dans des publications d'importance. *The Economist*, *Newsweek* et *Foreign Affairs* en ont fait mention. Les chiffres qu'il présente ont modifié notre compréhension de l'aide internationale.

Comme vous pouvez vous en douter, l'indice a toujours porté avant tout sur les pays développés membres de l'OCDE. Mais cette année, l'organisme de Carol et le CRDI se sont associés pour faire quelque chose d'inédit, c'est-à-dire documenter les dons du nouveau groupe de bailleurs de fonds : les économies émergentes que sont le Brésil, l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud.

Le CRDI accorde une grande importance à ce projet. Comme vous le savez probablement, nous sommes une société d'État. Nous souscrivons et nous participons aux efforts déployés par le Canada en matière de développement international. Le CRDI finance des recherches visant à régler des problèmes pratiques, à trouver des moyens d'améliorer la sécurité alimentaire et la santé, à innover grâce à la science, à préserver l'environnement, à appuyer une gouvernance plus démocratique et à promouvoir la croissance, tout cela dans le but ultime de réduire la pauvreté dans les régions et les pays où nous intervenons.

Ce sont là des défis de taille à l'échelle mondiale et c'est pourquoi nous privilégions les partenariats. Nous devons mettre à profit l'effet de levier du financement que nous octroyons les contribuables canadiens pour en accroître l'impact. Nous devons aussi comprendre l'évolution de l'aide étrangère, des dons privés et des investissements. Les bailleurs de fonds des économies émergentes donnent désormais davantage et s'intéressent de plus en plus à la coopération Sud-Sud. Mais nous croyons que personne n'avait encore sérieusement étudié ces nouveaux modes de philanthropie. Et nous savions que personne n'était mieux qualifié pour le faire que Carol et son équipe, qui sont reconnus comme des chefs de file mondiaux dans ce type de recherche.

Nous savions aussi qu'ils possèdent une connaissance approfondie du rôle clé que joue le secteur privé dans le développement international, ce qui trouve écho au CRDI. Les projets que nous finançons ont beau donner des résultats fructueux, cela n'est pas suffisant en soi, loin de là. Il faut faire passer les résultats à une plus grande échelle pour procurer des avantages à un plus grand nombre de personnes; or, le secteur privé possède les ressources nécessaires pour le faire.

Prenons un exemple en Afrique. Dans le cadre d'un des programmes conjoints que nous exécutons en Éthiopie de concert avec le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, des fonds publics affectés par le Canada à la recherche ont financé la mise au point de semences améliorées dans le secteur agricole. Dans un des projets, 600 agriculteurs ont pu profiter directement de ces semences. L'entreprise privée s'emploie maintenant à produire et à vendre ces semences, multipliant ainsi les possibilités. Au cours d'une année de production, les producteurs privés ont montré qu'ils pouvaient fournir des semences améliorées à 3 000 agriculteurs — en une année. Cela permettra d'assurer une sécurité alimentaire à des centaines de milliers de personnes. La collaboration avec le secteur privé élargit de façon exponentielle la portée de l'investissement public du Canada et, en fin de compte, sauve des vies.

Il est tout à fait logique que nous collaborions avec Carol Adelman et son équipe. Nous sommes fiers d'avoir financé certaines des premières recherches sur la montée des économies émergentes à titre de bailleurs de fonds. Et nous sommes heureux d'accueillir Carol ici aujourd'hui pour lancer le rapport Elle est l'une des spécialistes et des auteurs les plus renommés de la planète dans divers domaines, dont le développement économique, l'aide étrangère et la philanthropie mondiale. Elle préside une société de formation des cadres supérieurs dont la formation est, je crois, inspirée de Shakespeare — ce dont nous parlerons probablement en d'autres circonstances. Elle enseigne aussi à la Wharton Business School de l'Université de la Pennsylvanie. Carol est membre du Council on Foreign Relations et membre du conseil de l'Atlantic Council et de la Freedom House. Il y a quelques années, elle a été vice-présidente d'une commission bipartisane chargée de réformer l'aide étrangère américaine. Avant d'entrer au Hudson Institute, elle avait fait une brillante carrière à la U.S. Agency for International Development.

Je suis vraiment enchanté d'accueillir une oratrice aussi remarquable et prestigieuse. Carol, c'est un plaisir de vous présenter et de vous accueillir au Economic Club à Ottawa, mais aussi au CRDI —
M^{me} Carol Adelman.

Carol Adelman**Chercheuse principale et directrice, Center for Global Prosperity, établi à l'Hudson Institute**

Merci, Jean, pour cette affable présentation. Je suis enchantée d'être là. ... Il importe au plus haut point de diffuser les résultats et c'est ce que nous avons toujours cru dans le cas de notre indice. Nous ne menons pas des recherches pour qu'elles soient reléguées aux oubliettes. ... J'ai commencé ma carrière au gouvernement; j'ai travaillé en Afrique et voyagé dans de multiples pays du continent où j'ai pu voir des ONG et des fondations à l'oeuvre et prendre conscience de leur valeur. Je n'ai pas vraiment saisi la portée de leurs interventions avant mon retour au pays, à la fin des années 1980, au cours de la dernière année de l'administration Reagan et de la première année de l'administration Bush, lorsque le président m'a chargée, au moment de la chute du Mur, de superviser notre aide à l'Asie, au Moyen-Orient et à l'Europe de l'Est.

Lors de la chute du Mur, je me suis rendue pour la première fois en Albanie; c'est un voyage que je n'oublierai jamais. Ce pays était la dernière dictature staliniste. Lorsque je m'y suis rendue, il n'y avait que 200 automobiles dans tout le pays. Les hôpitaux utilisaient encore de l'éther. En atterrissant, notre avion a failli frapper une chèvre. C'était donc un pays très, très sous-développé. Je me souviens de ce que m'a alors dit le président [Sali] Berisha : « Vous savez, Carol, nous avons une tête démocratique, nous avons un cœur démocratique, mais nous avons un corps bolchévique. Il nous faut développer le secteur privé. Nous serons jugés en fonction des vitrines de nos magasins. » Ces paroles m'ont fortement marquée, moi qui avais travaillé dans le domaine de l'aide gouvernementale — et qui avais évidemment constaté les vicissitudes de cette aide dont, du moins dans notre cas, on n'arrive pas vraiment à évaluer les résultats ni à mesurer l'impact, car on s'intéresse davantage aux intrants, à l'argent qu'on donne plutôt qu'aux résultats qu'on obtient.

J'ai ensuite eu l'honneur de rencontrer mère Teresa parce que nous lui livrions une cargaison de repas à consommer durant leur crise alimentaire. Elle était en fait une Albanaise, née en Macédoine. Elle portait dans ses bras un enfant avec un pied bot. Je me suis approchée d'elle et je lui ai dit : « Mère Teresa, c'est une occasion exceptionnelle. Nous sommes là, nous avons des fonds à donner à l'Albanie. Quelle est la chose la plus importante ? Que devrions-nous faire ? » Et elle m'a répondu : « Trouvez-leur des emplois. Ces gens doivent avoir des emplois. »

J'ai donc conclu qu'elle était du même avis que nous en ce qui a trait au secteur privé. Nous avons par conséquent élaboré un programme fort différent en Europe de l'Est, un des premiers partenariats conçus par l'AID. Nous avons fondé la Global Development Alliance : les grandes entreprises pouvaient se manifester pour présenter leurs projets à l'AID et l'agence pouvait collaborer avec elles et les aider à percer des marchés et à s'implanter là où elles pourraient lancer leurs projets.

Ce fut pour moi un périple stimulant et, comme Jean l'a dit, j'ai commencé à mesurer l'aide parce que je voulais savoir ce qui se passait sur le terrain. Parce que, comme l'a dit le physicien britannique Lord Kelvin : « Si vous ne pouvez le mesurer, vous ne pouvez l'améliorer. » Nous mesurons l'aide gouvernementale — l'OCDE se penche attentivement sur l'aide gouvernementale, mais il n'existait aucune mesure là-bas. Lorsque j'ai commencé à la mesurer, j'ai été étonnée de constater qu'elle était de loin supérieure à l'aide gouvernementale.

J'ai ensuite constaté qu'il ne s'agissait pas uniquement d'une question de chiffres. C'est alors que nous avons commencé à nous intéresser aux types de projets — parce que chacun des indices que nous avons publiés au cours des huit dernières années présente non seulement des chiffres, mais aussi beaucoup des réalisations tant des entreprises que des fondations, des particuliers, des ONG et des organismes religieux — vous seriez très surpris de voir ce qu'on fait dans le secteur privé. C'est à ce moment que j'ai créé *l'Indice*.

Alors, nous poursuivions sur notre lancée en étudiant les bailleurs de fonds du CAD¹ dans les pays développés lorsque j'ai rencontré David², qui a mis en avant cette merveilleuse idée de nous intéresser aussi aux économies émergentes. C'était vraiment stimulant. Cela suscite beaucoup d'intérêt à Washington, D.C. Il s'agit véritablement de notre premier lancement, ici à Ottawa, mais nous allons en faire un autre au Brésil, en novembre, et encore un à Washington. Des ambassades, le département d'État et des organismes d'aide à l'étranger ont déjà manifesté beaucoup d'intérêt. Nous avons hâte de faire ces lancements et je remercie le CRDI de nous offrir cette occasion.

Je vais vous présenter des chiffres. N'oubliez pas que nous allons nous pencher ici sur un « engagement économique total » avec le monde en développement; nous ne nous contenterons pas d'examiner l'aide gouvernementale. Nous allons tenir compte de tout afin de voir ce qui se passe dans le monde en développement, pourquoi les choses ont changé et comment. L'aide gouvernementale joue évidemment toujours un rôle important, mais il faudra adapter sa mission et sa vision à la lumière des données.

Situons le contexte. Nous allons examiner comment les flux privés en provenance des pays développés — et les chiffres que je vais vous montrer comprennent maintenant nos économies émergentes — en sont venus à dominer les relations des pays développés avec les pays pauvres. C'est simplement parce que les pays en développement avaient changé; bon nombre d'entre eux étaient en voie de devenir des économies émergentes. Et voici comment ils avaient changé. Il est important de connaître ce contexte avant de passer aux chiffres.

Tout d'abord, une augmentation des marchés ouverts et des sociétés ouvertes. Le nombre de démocraties a augmenté, de même que le nombre de pays appartenant à la catégorie des pays « libres ». La croissance économique a augmenté dans le monde en développement. Quatre-vingts pays ont doublé leur croissance par habitant au cours des années 2000 contre seulement 12 au cours des années 1990. Même en Afrique, le taux de croissance a été de 5 % et certains pays africains comptent parmi les 10 pays affichant les plus forts taux de croissance.

Deuxièmement, les transitions démographiques et sociales. Il y a eu une forte immigration : des migrants en provenance de pays en développement viennent aux États-Unis pour y travailler et envoient de l'argent dans leur pays d'origine. Je veux dire un mot au sujet de ces envois d'argent parce que nous avons essuyé des critiques lorsque nous avons lancé *l'Indice*; on me disait que je ne pouvais

¹ Comité d'aide au développement de l'Organisation de coopération et de développement économiques

² David Schwartz, directeur, Division des partenariats avec les bailleurs de fonds du CRDI

affirmer que les envois d'argent constituent de l'aide gouvernementale ou de l'aide privée et qu'il s'agissait simplement de familles qui envoient de l'argent à des familles.

J'ai répondu que peu importe comment on les appelle — parce que je ne veux pas les nommer, je veux tout simplement parler d'envois d'argent — il s'agit du deuxième plus important flux financier après les investissements de capitaux privés en provenance des pays développés, y compris les économies émergentes, dans le monde en développement.

Il s'agit donc d'un flux très important. En fait, tout le monde — de Tony Blair à Jeff Sachs et aux éditoriaux du *New York Times* — dit qu'il s'agit d'un des plus importants agents de réduction de la pauvreté dans le monde.

On a aussi trouvé des façons très créatrices de traiter les envois d'argent; diverses fondations ont œuvré aux États-Unis (et elles sont probablement présentes aussi au Canada) de concert avec des associations locales de migrants pour recueillir des fonds qui sont envoyés au village d'où proviennent ces personnes pour construire des routes, des cliniques et des écoles. On a aussi utilisé les envois d'argent pour améliorer la cote de crédit des pays parce qu'il s'agit d'un apport de devises étrangères. Il existe aussi des projets stimulants qui permettent aux habitants des pays en développement d'utiliser les envois d'argent comme garanties de prêts. Cet immense flux financier, qui atteint des milliards de dollars, ouvre de multiples perspectives.

Sur le plan de la transition sociale, on a vu croître la classe moyenne dans le monde en développement — elle compte actuellement environ 2,6 milliards de personnes et ce chiffre devrait passer à 3,6 milliards d'ici 2030. Et qui dit classe moyenne dit des gens plus fortunés, en mesure de faire face aux problèmes, de créer des fondations, de faire de la philanthropie et de s'attaquer aux problèmes à l'échelon local.

La troisième transition, c'est qu'il y a beaucoup plus de milliardaires aujourd'hui; ceux-ci ont atteint ce stade plus rapidement que nos premiers milliardaires. Andrew Carnegie a créé sa fondation à l'âge de 54 ans, de sorte qu'il a eu moins de temps pour donner son argent. Jeff Skoll avait 34 ans lorsqu'il a créé sa fondation. Bill Gates en avait 38. Ces milliardaires peuvent ainsi donner pendant plus longtemps et donc donner de plus grosses sommes. Compte tenu de ces tendances, je crois qu'il y aura un changement de paradigme au cours des 10 prochaines années en ce qui a trait à l'ampleur de la philanthropie. Il y aura de plus en plus de ressources à utiliser et l'écart que nous constatons déjà entre les dons gouvernementaux et les dons privés se creusera.

Le troisième point — la croissance de la philanthropie privée dans le monde en développement, dont je viens de parler — est tout simple : il existe maintenant dans le monde en développement d'importants nouveaux apports d'argent qui n'existaient pas au cours des années 1950, à l'époque du Plan Marshall. En fait, à cette époque, il y avait un certain investissement privé en Europe, mais il était minime. Il y avait très peu d'investissement à but non lucratif. C'est là justement un des motifs de la création de l'ONG CARE : le Plan Marshall cherchait uniquement à permettre aux pays d'obtenir assez d'argent pour importer des biens dont ils avaient besoin, mais les gens craignaient qu'on n'accorde pas suffisamment d'attention aux besoins de la population en matière de santé, de bien-être et de services sociaux. La

situation a complètement changé aujourd'hui. Comme le disaient un mes amis, nous ne vivons plus dans le monde à but non lucratif ou le monde de l'aide étrangère de nos parents. Tout a tellement changé.

Le quatrième point, c'est le moment où nous en savons beaucoup au sujet de l'accroissement des connaissances et de la demande grâce à la technologie, c'est-à-dire la télévision, la radio, le téléphone cellulaire (qu'on a qualifié de révolution industrielle du monde en développement), Internet, les dons de portée mondiale — des façons de donner qui sont plus rapides et plus efficaces par rapport à des coûts indirects de 10 % dans le cas de subventions — des « Twestivals » qui permettent de donner de l'argent par l'entremise de Twitter et qui sont déjà utilisés plus fréquemment dans les pays en développement.

Mais ce sont probablement les dizaines de millions d'étudiants étrangers, qui étudient ici, au Canada et aux États-Unis, et qui retournent dans leur pays, qui exercent la plus grande influence. Ils connaissent les pratiques exemplaires et ces pratiques sont en demande. Cela a aussi permis l'acquisition du type de connaissances et l'affranchissement par le savoir qui ont aidé ces pays en développement à devenir des économies émergentes.

Ce graphique est important; il traduit en chiffres ce dont Jean vous parlait. Nous n'allons nous y attarder, mais j'aimerais que vous regardiez le graphique de gauche. Tout d'abord, il couvre la période de 1992 à 2011 et représente tous les flux de sources gouvernementales et privées vers le monde en développement.

La ligne jaune, à gauche, réunit les trois principaux flux privés : les investissements de capitaux privés, les envois d'argent et la philanthropie privée. La ligne violette représente l'aide gouvernementale. Vous constaterez qu'en 1992, ces deux lignes étaient essentiellement au même point. Et si l'on remontait aux années 1980 et 1970, on constaterait que ces deux lignes se croisent et que le ratio était inversé il y a 40 ans. Comme vous pouvez le voir ici, le profond engagement du monde développé, et maintenant de certaines économies émergentes, dans les pays pauvres passe par des flux privés. En fait, la somme des flux privés atteint 680 milliards de dollars tandis que l'aide gouvernementale atteint 138 milliards de dollars, soit environ 83 % pour le secteur privé et 17 % pour les gouvernements.

Dans le graphique de droite, ces flux sont décomposés : la ligne rouge représente l'investissement de capitaux privés tandis que la ligne verte représente les envois d'argent qui, comme vous pouvez le constater, constituent le deuxième plus important apport d'argent privé au monde en développement. La ligne violette représente l'aide gouvernementale et la ligne du bas, la philanthropie, soit 59 milliards de dollars. Nous savons que ce dernier chiffre est fortement sous-estimé. Nous avons été les premiers à le mesurer. Nous disposons maintenant de chiffres fiables pour beaucoup de pays développés, mais Homi Kharas, de la Brookings Institution, est d'avis que ce chiffre pourrait s'apparenter à celui de l'aide gouvernementale. Nous serons à même de le confirmer ou non en continuant de mesurer l'aide.

La section en jaune, au haut de la diapo, illustre essentiellement l'ensemble des flux de capitaux privés vers le monde en développement. Il s'agit des personnes dans le monde en développement qui reçoivent ces fonds privés. Qui sont ces gens ? Ce sont des entrepreneurs, des gens d'affaires, des

personnes qui créent des fondations. Ce sont des particuliers. Ils jouent un rôle très utile et montrent à quel point le monde en développement a progressé. Ces chiffres expliquent les statistiques que nous obtenons. Un des plus importants a trait au fait que le monde en développement a déjà atteint le plus important objectif du Millénaire pour le développement, soit une réduction de moitié de la pauvreté avant 2015. On avait déjà atteint ce but l'année dernière et en voilà la raison. Les chiffres aident à comprendre ce phénomène.

Passons à la prochaine diapo et commençons par le Canada. Nous avons réuni vos chiffres pour 2011. Nous avons inscrit votre aide publique au développement, soit 5,5 milliards de dollars ou 20 % de votre engagement économique total. La philanthropie atteint 2 milliards de dollars et vos envois d'argent, 14,9 milliards. Le Canada arrive au deuxième rang de tous les pays pour ce qui est des envois d'argent. Les États-Unis arrivent au premier rang en raison de la taille de leur population, mais vous dépassez tous les autres pays développés. Il y a ensuite vos flux de capitaux privés, de sorte que le total de votre engagement économique est composé à environ 20 % de fonds gouvernementaux et à 80 % de flux privés; si on fait la moyenne, ces chiffres sont comparables à ceux des autres pays.

Quant aux États-Unis, la proportion de l'aide publique au développement est de 11 % et celle des flux privés, de 89 %, ce qui reflète essentiellement la culture des États-Unis où nous avons toujours donné davantage; même dans le cas des dons à l'intérieur du pays, nous donnons davantage par l'entremise d'institutions privées. Il n'est pas étonnant que cette culture s'exprime aussi dans nos dons internationaux.

Le graphique suivant présente nos résultats par rapport à ceux des économies émergentes. Je vous encourage à lire *l'Indice*, où vous trouverez beaucoup plus de données sur le contexte de leur philanthropie, ce qu'elles font, les enjeux et la réglementation ainsi que la façon dont elles évoluent. Je ne vous donnerai qu'un bref résumé ici.

Sur le graphique, au bas de la colonne « Total », vous verrez que l'engagement économique total de ces seules quatre économies émergentes est de 106 milliards de dollars dans le monde en développement. Si vous regardez les flux de capitaux privés juste au-dessus, vous verrez que l'engagement économique de la plupart des pays auprès du monde en développement passe par l'investissement privé. Les envois d'argent sont aussi très élevés — pas autant que ceux du Canada, mais ils accueillent aussi beaucoup de migrants qui envoient de l'argent dans leur pays d'origine.

Il est beaucoup plus difficile de mesurer la philanthropie privée, mais nous avons amorcé des travaux et nous savons certainement ce qu'ils doivent maintenant mieux faire. Nous avons collaboré avec de merveilleux partenaires. Le CRDI a su s'assurer que nous le fassions et nous a aidés à trouver ces partenaires. Nous avons donc de merveilleux partenaires qui sont très motivés à poursuivre ce travail et à y apporter des améliorations.

Ce sont là les conclusions générales que nous avons tirées de nos recherches sur les économies émergentes. Certaines m'ont plutôt étonnée, tout d'abord le fait que plus de 95 % des flux financiers des économies émergentes vers les pays en développement soient composés de capitaux privés et que moins de 5 % constituent de l'aide gouvernementale ce qui, à bien y penser, n'est peut-être pas si

surprenant. Il est difficile pour eux de consacrer des fonds publics à la pauvreté à l'étranger lorsque, par exemple, 33 % des pauvres de la planète habitent en Inde. Cela est plus compréhensible. Mais les investissements de capitaux privés composent la plus large part, de sorte que c'est ce sur quoi ils se concentrent maintenant.

La deuxième conclusion, c'est que les flux financiers privés vers les pays en développement atteignent 103 milliards de dollars. C'est à mon avis ce qui est le plus étonnant. Ces quatre pays représentaient à eux seuls 15 % de tout l'argent envoyé au monde en développement par les pays développés et émergents. Alors, imaginez si nous devons mesurer d'autres économies émergentes comme la Turquie, le Mexique et d'autres. Je crois que beaucoup de pays européens seraient stupéfaits de constater que la proportion pourrait atteindre jusqu'à 50 % de ce que les pays développés donnent au monde en développement.

La philanthropie d'entreprise est à la hausse. La jeune génération prend la relève. Nous avons utilisé abondamment une étude de l'INSEAD, l'école où l'on a constaté qu'un pourcentage beaucoup plus élevé de membres de la jeune génération que de la génération précédente pratiquent la philanthropie.

Le dernier point est le plus intéressant : certaines innovations en matière de philanthropie empruntent d'autres voies que celle de la philanthropie traditionnelle. Qu'en est-il au juste ? Si vous lisez l'*Indice*, vous verrez que le Brésil réalise de nombreux projets qui relèvent manifestement de l'entrepreneuriat social et qui permettent à des entreprises à but lucratif ou non d'investir de l'argent, de réaliser des bénéfices et de devenir viables tout en conservant une mission sociale.

Cette année, l'*Indice* met en relief certains projets vraiment intéressants. Il y a entre autres Greenpop, en Afrique du Sud, et Hippo Water Roller, une entreprise sociale qui a mis au point des bidons d'eau qui permettent aux Africaines — qui se chargent de tout le transport de l'eau — de faire rouler avec facilité 24 gallons d'eau au lieu des 12 à 20 kg qu'elles pouvaient transporter durant un long trajet. On vend donc ces bidons [dans les pays développés, sous forme d'arrosoirs]; l'argent ainsi recueilli leur permet, par l'entremise de bénévoles et d'autres activités de collecte de fonds, de les distribuer gratuitement dans 40 pays africains. Il s'agit d'un projet philanthropique d'entrepreneuriat social en Afrique du Sud.

Ainsi, à certains égards, nous disons toujours que le monde en développement a contourné les postes et les télécommunications pour passer directement au téléphone cellulaire. J'ai l'impression que, de cette façon, tout le monde à qui nous parlons, nos partenaires, sont d'avis qu'ils délaisseront beaucoup plus rapidement le « donner un poisson à un homme ou enseigner à un homme à pêcher » en raison des besoins de leurs pays et des nouvelles technologies qui permettent d'y répondre.

Voici une diapo sur les envois d'argent : vous pouvez voir que le Canada est au quatrième rang dans cette liste alphabétique et que les envois d'argent atteignent 14,9 milliards de dollars, soit plus que tout autre pays, exception faite des États-Unis.

Je crois que cela ouvre aussi des perspectives intéressantes pour — je crois que le CRDI est visionnaire; le CRDI est tourné vers l'avenir — quelles sont les nouvelles façons de donner ? Quels sont les changements ? Ce graphique sur les envois d'argent est intéressant. Y a-t-il des façons de, peut-être,

participer à ces envois d'argent destinés à des projets de développement. Il n'y a aucun doute que ces projets font l'objet d'une surveillance attentive et que l'argent est remis aux bonnes personnes dans les pays auxquels sont destinés les envois. Ce pourrait donc être un domaine intéressant à examiner.

J'en arrive à quelques conclusions, avant de passer aux questions. Je vois dans ce nouveau paysage d'aide privée mondiale de nouveaux types de dons qui vont véritablement au-delà de la philanthropie traditionnelle. L'un d'entre eux est le marketing associé à une cause — comme lorsque vous achetez une tasse de café et qu'un pourcentage du prix aide à sauvegarder une forêt humide en Amérique latine ou ailleurs. Ou encore Product Red ou M•A•C Cosmetics — une fondation très intéressante qui verse des pourcentages de son chiffre d'affaires à des programmes de lutte contre le sida en Afrique. La philanthropie électronique et les téléphones mobiles, que presque tout le monde connaît, permettent d'accroître l'efficacité, la rapidité et la transparence de la philanthropie. Les partenariats public-privé qui se multiplient et auxquels font appel beaucoup de programmes d'aide gouvernementaux ont la cote au sein des grandes entreprises.

Et les envois d'argent, que j'ai mentionnés, ainsi que toute une série de nouveaux mécanismes financiers fort intéressants, y compris l'investissement à impact social — je sais que le CRDI commence à s'y intéresser. C'est un tout nouveau domaine qui a vu le jour en Angleterre, au Royaume-Uni, comme moyen de réduire les taux de récidive des prisonniers en permettant aux investisseurs de diminuer le risque des investissements et d'être remboursés seulement si le programme connaît du succès. Nous avons un texte complet sur l'investissement à impact social; si ce sujet vous intéresse, vous pouvez le lire dans l'*Indice* de cette année. Les entreprises sociales, les investissements des fondations dans des programmes — de tout nouveaux mécanismes, même dans le monde de la philanthropie privée, qui sont disponibles et auxquels nous nous intéressons.

J'ai quelques prévisions sur les orientations que prendront, à mon avis, les dons privés et, en fin de compte, l'aide gouvernementale. Mais je veux dire d'abord qu'il y avait un professeur à l'Université de la Californie à Berkeley, Philip Tetlock, qui a réalisé une étude étonnante sur les prédictions et les prévisions des experts. Il a étudié 24 000 prédictions d'experts et a constaté que seules 287 s'étaient à peu près réalisées. Mes préférées sont celles de Thomas Watson qui a dit, lorsqu'il était président d'IBM en 1958, qu'il y avait un marché mondial pour environ cinq ordinateurs; et celle, qui vous étonnera sûrement, de Bill Gates quelques années plus tard — avant qu'il ne devienne multimilliardaire — qui a prédit que 640K de mémoire devraient être suffisants pour n'importe qui. Je suis certain qu'il déteste qu'on lui rappelle cette prédiction.

Voici donc les miennes, sous toutes réserves. Je crois que l'ancienne approche, tant celle des gouvernements que celle, au départ, de l'aide privée, était axée sur les bailleurs de fonds et les bénéficiaires alors qu'elle est maintenant axée sur les partenariats. Il s'agit désormais de travailler avec les gens d'égal à égal et d'envisager l'aide comme un partenariat auquel chacun contribue. C'était au départ une planification descendante et ma propre expérience à USAID l'a confirmé. Je participais aux réunions de l'OCDE à Paris, en compagnie des Allemands et des Français, et nous décidions ce qu'allait être le secteur de la santé au Ghana — et il arrivait qu'ils invitent, ou non, le ministre de la Santé du Ghana. Je me souviens que je demandais toujours : « Ne devrait-il pas être présent à cette réunion ? » « Eh bien non, nous devons tout d'abord parler entre nous. »

Cette planification descendante est de toute évidence en voie de céder le pas à la démocratisation de la voix. Mon bon ami Denis Whittle, qui a fondé Global Giving, un des nombreux programmes de dons par Internet, dit que la démocratisation de la voix signifie qu'il existe beaucoup d'« Oprahs ordinaires » qui peuvent donner de petits montants et ainsi participer à cette philanthropie et s'engager. À cet égard, c'est le contraire du défi lancé par Bill Gates aux milliardaires, parce que la somme des petits dons de particuliers est de loin supérieure. Il s'agit d'une véritable révolution aux États-Unis.

L'ancienne démarche était la suivante : c'est purement une question d'argent et la stratégie de sortie de quiconque travaillait dans le domaine était de demander une autre subvention ou un chèque. Maintenant, il s'agit de mobiliser le leadership. Les plus jeunes bailleurs de fonds, particulièrement, souhaitent bien plus mettre la main à la pâte — ils veulent s'engager personnellement. Ils veulent aussi que ça fonctionne. Ils veulent que ça devienne durable afin qu'ils n'aient pas à revenir demander d'autres subventions.

Il y a enfin la responsabilité sociale des entreprises. Là encore, on évolue vers un concept qualifié de « valeurs communes », que beaucoup de grandes sociétés adoptent — Hewlett-Packard, Johnson & Johnson, Unilever, IBM, Intel; la philanthropie n'est plus une obligation, mais une valeur pour les actionnaires, les collectivités et les clients dans leurs pays. Par conséquent, elles s'engagent dans toutes sortes d'activités d'éducation communautaire, elles aident les fournisseurs — par exemple Nestlé au Ghana, qui aide des fournisseurs comme les producteurs de café à améliorer leurs produits. C'est la nouvelle vague de la philanthropie d'entreprise.

Il y a enfin la loyauté envers les institutions. Auparavant, les gens ne faisaient des dons qu'à CARE ou encore à Save the Children. Maintenant, la loyauté va plutôt à la solution des problèmes; on les règle et on passe à autre chose.

Mon avant-dernier graphique pose la question suivante : « Qu'est-ce que cela signifie pour les gouvernements ? » Ils sont devenus un actionnaire minoritaire. L'aide gouvernementale demeure très importante dans de nombreux cas — particulièrement les secours en cas de catastrophe, le développement dans des zones de conflit, les interventions après les crises et les cas de véritable instabilité politique et de chaos gouvernemental. Mais quel rôle doivent-ils jouer étant donné la nouvelle nature du monde en développement, comme l'illustrent de façon percutante les économies émergentes ?

Premièrement, je pense que l'aide gouvernementale doit désormais être plus souple compte tenu de la diversité et de l'évolution des problèmes. Aux États-Unis, nous sommes prisonniers de mandats législatifs qui nous obligent à consacrer toute notre aide à certains problèmes de santé qui ne sont pas, somme toute, extrêmement importants. Je pense au fait qu'il est très difficile d'inciter qui que ce soit à intervenir contre les maladies chroniques, les maladies non transmissibles, qui affectent considérablement la population d'âge actif et qui tuent beaucoup plus de gens que n'importe laquelle des maladies infectieuses. Les gens sont prisonniers de ces silos de fonds affectés.

Deuxièmement, il y a la concurrence pour des idées axées sur la demande, qui oblige les organismes d'aide à agir davantage comme des fondations. Au lieu de rédiger des projets et de chercher à conclure

des ententes à long terme, ils doivent aller parmi le monde et dire : « Venez nous proposer vos idées, venez nous présenter les projets privés que vous réalisez et qui connaissent du succès; voyons si on peut les intégrer aux domaines que nous jugeons importants et tirons parti de cette situation. »

En troisième lieu viennent le partenariat, le co-investissement et les relations entre pairs. J'entends par là que le dollar d'aide gouvernementale ne devrait jamais être le seul dollar sur la table. Tout intervenant avec lequel vous travaillez devrait avoir fourni sa part. Dans la plupart des cas, le gouvernement, par l'entremise de son aide, devrait être un actionnaire minoritaire; il faut absolument réunir des pairs qualifiés. Il arrive trop souvent que les projets d'aide des États-Unis soient exécutés par de grandes sociétés d'experts-conseils qui dépêchent une seule personne pour enseigner à tout un pays comment gérer des hôpitaux alors qu'elle n'a jamais géré un seul hôpital. Nous devons réunir de véritables experts comme nous l'avons fait lorsque nous avons exécuté notre programme en Europe de l'Est.

Il y a enfin la transparence, l'efficacité et les résultats. Je vous donne un exemple. Dennis Whittle de Global Giving, a demandé : « Qu'en est-il de la transparence ? Que se passe-t-il ? N'importe qui peut visiter par Internet un projet qui est financé. » Il a dit que nous avions un projet dans le cadre duquel des particuliers faisaient des dons à M^{me} Mwanza, au Nigéria, qui produisait des œufs biologiques. Un agriculteur du Kansas, un spécialiste des œufs biologiques, lui a écrit pour lui dire qu'elle ne procédait pas comme il faut et que ses œufs ne seraient pas si bons. Elle affichait des photos et il lisait ce qu'elle faisait. Il lui a dit : « Je ne vous donnerai plus rien à moins que vous ne changiez votre méthode. » Elle lui a répondu : « Je ne la changerai pas. »

Il lui a alors retiré son argent pour le donner à M^{me} Ngula, en Tanzanie, qui procédait de la bonne façon. Dennis m'a dit que quelques semaines plus tard, M^{me} Mwanza, M^{me} Ngula et l'agriculteur du Kansas échangeaient tous par Internet sur la façon de produire des œufs biologiques. Et je me disais que durant toutes les années où j'ai géré jusqu'à 4 milliards de dollars à USAID, aurions-nous pu avoir ce type de transparence, de connaissance des résultats et d'interaction avec des experts ? Il y a là beaucoup de possibilités et beaucoup d'enseignements pour l'aide gouvernementale aussi.

De nouvelles formes d'évaluation — actuellement, c'est pathétique. Il est désolant de constater à quel point les organismes d'aide omettent de mesurer ce qu'ils font et d'en évaluer les répercussions. Il est toujours uniquement question de l'argent investi. Et comme l'a dit Bill Easterly : « On ne juge jamais un film en fonction du coût de production. On se demande : est-il bon ? Le public l'aime-t-il ? » Je crois que c'est vrai, je crois que nous sommes embourbés. On doit donc en faire beaucoup plus; il existe de nombreuses façons beaucoup plus créatrices de faire des évaluations, que nous avons utilisées et que d'autres ont utilisées. Si ça intéresse quelqu'un, je vous en parlerai.

Enfin, et cela intéresse le Canada, le graphique de gauche présente l'aide gouvernementale nette exprimée en pourcentage du RNB [revenu national brut]. Si vous regardez à gauche, vous verrez que le Canada se situe dans la moitié inférieure; votre pourcentage est de 0,34, ce qui est assez faible. Les États-Unis sont très loin, comme vous pouvez le voir, parce que notre RNB est tellement élevé que nous sommes toujours parmi les derniers sur ce graphique.

Nous avons alors pris le total de l'APD, des envois d'argent et de la philanthropie du Canada et l'avons exprimé en pourcentage de votre RNB — et vous arrivez au deuxième rang. Si vous devez vous souvenir de quoi que ce soit de cet exposé, souvenez-vous de ça. Ça peut vous aider à comprendre l'« engagement économique total ». En fait, beaucoup de pays commencent maintenant à produire de tels chiffres. Le Japon est venu nous voir; ils utilisent notre méthodologie pour mesurer tous ces facteurs. Ils nous communiquaient un montant de 500 millions de dollars, mais ils ont constaté que leur philanthropie privée approchait plutôt les 4 milliards de dollars.

Sur cette note positive, je vous dis en terminant que, selon moi, cela explique tout : la compassion est l'oeuvre d'une nation et non seulement d'un gouvernement. Et c'est ce qu'exige notre démarche axée sur un « engagement économique total ». Je crois que chacun peut tirer des leçons des travaux de l'autre.

Q et R

Q : Avez-vous tiré de vos travaux des renseignements que vous pouvez nous communiquer sur la façon dont ces nouveaux philanthropes influencent les politiques publiques et particulièrement sur la mesure dans laquelle les investisseurs privés façonnent la philanthropie à la lumière des leçons tirées des investissements réalisés par l'entremise du milieu de l'aide depuis la Seconde Guerre mondiale ? Quelle est leur influence réciproque sur leurs politiques et leurs pratiques ?

R : Il est intéressant de constater que l'étude de ces chiffres a véritablement transformé notre département d'État. Il y a maintenant un groupe de travail au sein du département d'État des É.-U., et un agent du service extérieur chargé de la philanthropie sera posté dans chaque ambassade. Ces personnes seront chargées de prodiguer des conseils et d'aider le personnel des services juridiques et de réglementation qui a besoin de conseils sur les politiques fiscales dans les pays en développement. Je crois que cela a exercé une très bonne influence.

Q : Dans quelle mesure les investisseurs privés tirent-ils les leçons du passé ? Vous direz peut-être que c'est parce que nous savons que cela a fonctionné dans l'industrie ? Beaucoup de choses n'ont pas fonctionné, mais il y a aussi certaines leçons à en tirer, notamment la préoccupation dont nous entendons souvent parler, à savoir que le secteur privé apporte une approche descendante traditionnelle, fondée sur les retombées, selon laquelle si les politiques macro-économiques et commerciales sont bonnes, tout le monde en profitera. Nous voulons donc savoir, lorsque nous possédons ce type d'expérience, dans quelle mesure ces leçons sont-elles intégrées ou prises en considération lorsque des philanthropes privés décident de la façon de se comporter dans ce milieu ?

R : J'ai constaté un changement en profondeur, ne serait-ce qu'au cours des 10 dernières années. Les grandes entreprises sont passées de la responsabilité sociale des entreprises aux valeurs partagées; elles ont pris conscience qu'elles devaient appuyer les collectivités et les gens qu'elles côtoient dans le cadre de leurs activités. C'est là pour moi le plus profond changement.

Q : Merci beaucoup; un exposé des plus intéressants. J'ai vraiment hâte d'approfondir certains des chiffres que vous avez présentés. Un des points qui m'intéressent particulièrement, et que je suis heureux que vous ayez soulevé, car je crois qu'il faut s'y intéresser beaucoup plus, ce sont les envois d'argent. Je ne suis peut-être pas aussi surpris que d'autres par l'ampleur de ces envois d'argent en raison de la composition de notre pays. Je peux vous dire — je suis le député qui représente cette communauté ici à Ottawa — que beaucoup de mes électeurs envoient de l'argent dans leur pays d'origine.

J'aimerais en savoir un peu plus sur la façon de mesurer l'efficacité de cette transaction — parce que, comme vous le savez, c'est une chose de saisir les données; il est intéressant de les voir et très important de les examiner. Mais c'est une autre chose de les ventiler et de tenter de déterminer comment cet argent change les choses sur le terrain — particulièrement lorsque je regarde les effets des envois d'argent à des femmes. Comme nous le savons, les femmes qui vivent sur place sont celles, dans la plupart des pays, qui tentent d'échapper à la pauvreté et de se développer. Les femmes sont les agents du changement. Qui reçoit cet argent ? J'aimerais en savoir un peu plus sur la façon dont nous pouvons mesurer les envois d'argent.

R : Excellente intervention. Nous en sommes aux premiers stades. C'est la Banque interaméricaine de développement qui a effectué la plupart des travaux à ce sujet. Elle a mené des sondages fascinants et constaté que la majorité de l'argent était envoyé à des femmes. Elle a aussi constaté qu'un certain pourcentage était affecté à la bière et aux courses de taureaux. Mais il y a quelque temps, on a examiné les chiffres de plus près. Il faut aller encore plus loin. Je crois que la BID a fait ce travail en raison des importantes sommes d'argent destinées au Mexique — c'est au Mexique que nous envoyons le plus d'argent.

Nous savons une autre chose. Nous savons qu'environ 20 % des envois d'argent, du moins aux États-Unis, sont destinés à des projets dans des villages. En d'autres mots, l'argent est destiné à une clinique de santé ou à une route ou à autre chose. C'est pourquoi on a fait des mesures et on a mesuré certains de ces projets. On les mesure, j'en suis convaincue, parce que les migrants ici cesseraient d'envoyer de l'argent s'ils constataient qu'il y a de la corruption parce qu'ils font des allers-retours et tout ça. Mais ce serait un projet intéressant à envisager. C'est très important.

Q : Je travaille pour le programme de développement du Canada; je suis donc ravi de constater que notre part est plus grande que le chiffre inscrit plus bas. J'aimerais savoir si vous avez des exemples de la façon dont nous pourrions procéder pour que l'ensemble de ces éléments individuels s'harmonise. Ainsi, si nous avons de la philanthropie privée qui intervient en même temps que de l'aide, y a-t-il des exemples de réelle concertation ? Vous avez mentionné que les ambassades ciblent particulièrement cette question et nous sommes au courant de certains partenariats. Mais à votre avis, y a-t-il de très bons exemples de pays où l'on intervient globalement contre un problème ?

R : Je crois qu'on commence à le faire, mais on n'y est pas tout à fait arrivé parce que ce nouvel élément, les données, vient tout juste d'apparaître. On commence à le faire à USAID, où l'on a mis en place de — ils ont un programme, la Global Development Alliance qui réunit des entreprises et parfois des entreprises, des fondations et le gouvernement. On a pris de très bonnes mesures et on les a bien

analysées. Mais on en est vraiment aux toutes premières étapes. Il y a quelques exemples; si vous voulez les consulter, nos *Indices* sont accessibles gratuitement en ligne à www.global-prosperity.org. Vous pouvez les télécharger gratuitement et vous y trouverez une foule d'exemples de collaboration entre des entités différentes, qui pourraient vous donner certaines idées.

Q : Il s'agit peut-être d'une question purement mathématique. Selon vos chiffres, il semble qu'environ 85 % des 15 % représentent des investissements de capitaux privés; on pourrait présumer que c'est relié d'une façon ou d'une autre à la chaîne d'approvisionnement mondial. Et si tel est le cas, vous avez sûrement des gagnants et des perdants en ce qui a trait aux destinataires des investissements, parce que cela constitue de toute façon la majorité des investissements. Ainsi, dans ce contexte, en gros, dans le monde en développement, avez-vous constaté qu'il existe en fait des pays riches en ressources qui ont peut-être quelque chose à offrir à la chaîne d'approvisionnement et qui sont donc des gagnants et que d'autres ne le sont pas — peut-être qu'ils sont doublement pénalisés parce que cette tendance porterait à croire que le secteur privé est la voie de l'avenir ?

R : Disons 80-20, même si ce n'est pas tout à fait cela. Les 80 % comprennent les investissements de capitaux, les envois d'argent et la philanthropie, de sorte qu'il ne s'agit pas uniquement des investissements de capitaux privés. Les 20 % sont donc l'aide gouvernementale. Si vous voulez dire que la plupart des investissements de capitaux privés sont destinés aux pays en développement les plus riches et les mieux nantis, vous avez raison. Évidemment, tout cela est aussi en voie de changer avec l'entrée en scène de la Chine, qui investit beaucoup de capitaux privés en Afrique, tout comme le Brésil.

Je n'ai pas vérifié dernièrement — je crois que nous le ferons dans le prochain *Indice* — pour voir exactement combien de capitaux privés sont investis dans les pays en développement. Il y en a beaucoup plus qu'auparavant. Environ cinq ou six pays — il y a 10 ans — recevaient la plus grande partie de l'aide sous forme de capitaux privés, mais il y en a beaucoup plus maintenant, l'éventail s'est élargi. Et nous savons que les envois d'argent vont un peu partout, en grande partie à beaucoup des pays les plus pauvres parce que les migrants viennent de ces pays en quête de débouchés.

Q : Voici une question envoyée par l'entremise de Twitter : en Inde, la nouvelle loi sur les compagnies oblige ces dernières à affecter 2 % de la moyenne des bénéfices nets à la responsabilité sociale des entreprises. Quelles sont les éventuelles conséquences de cette disposition ?

R : C'est intéressant. Je n'ai pas lu cette loi, de sorte que je ne sais pas si toutes les compagnies y sont assujetties. En général, je ne suis pas très portée sur la réglementation. Je préfère une réglementation ascendante, volontaire et concertée à une réglementation coercitive. Je n'aurais donc probablement pas recours à une telle loi. Je crois toutefois que les compagnies indiennes ont un secteur des ONG très développé et que les sociétés Tata, les compagnies indiennes qui font des dons ont vraiment ouvert la voie. Le problème, c'est qu'ils ont un système très encombrant et coûteux qui complique l'envoi d'argent outre-frontière. Mais à l'intérieur de l'Inde, je crois que c'est quelque chose que je ne réglementerais pas. Je regarderais ce qu'on donne actuellement et je chercherais un moyen de les encourager en recourant à la collaboration et à la bonne volonté.