



AIDS 2016 Session 'Options for innovative funding'

Transcription française

PHILIPPE DOUSTE-BLAZY: Ok, merci, Mark et Jimmy de m'avoir invité à parler du financement innovant et de l'exploitation des ressources de sources de financement non traditionnelles.

Le concept du financement innovant est très simple. Il s'agit de revenus supplémentaires, prévisibles et durables. Donc depuis 2002, le financement innovant du développement a fourni 8 milliards de dollars de financement supplémentaire. Et dans le futur, selon moi, le financement innovant gagnera en importance pour deux raisons: les crises économiques et financières des pays occidentaux, et les disparités dans l'accumulation des richesses. 1% de la population mondiale détient 48% de la richesse mondiale. En janvier 2014, Oxfam a calculé qu'en 2013, seulement 85 personnes se partageaient les mêmes richesses que les 50 % des plus pauvres de la population mondiale. Le financement innovant peut donc exploiter le pouvoir de la nouvelle économie mondiale, et en particulier l'innovation financière, pour répondre aux besoins des personnes les plus pauvres de notre planète.

Il existe deux types de stratégies de financement innovant, le financement innovant et les stratégies de dépenses innovantes, et en particulier les incitations économiques. Le financement innovant se décline en six grands groupes: les taxes sur les activités mondialisées comme une taxe sur les billets d'avion, une taxe sur les transactions financières. Je reviendrai sur ces deux cas. Les mécanismes de garantie, dont nous avons pu constater l'efficacité avec GAVI et IFFIm pour les vaccins. Les lotos pour le développement, les mécanismes de marché, les contributions citoyennes, en particulier Product Red avec Bono, et les échanges de créances.

Le premier type de financement innovant est le plus important pour moi. Il consiste à mettre en place une micro-contribution de solidarité très faible sur les activités bénéficiant le plus de la mondialisation: le tourisme avec le transport aérien, Internet, la téléphonie mobile, les ressources extractives, les transactions financières. Ce type de financement peut nous permettre de créer une solidarité mondialisée.

En 2006, nous avons décidé, en France, de proposer une idée simple: augmenter le prix d'un billet d'avion de 1 euro pour tous les vols domestiques et européens et de 4 euros pour les vols internationaux, seulement pour la classe économique, et de 40 euros pour la première classe. C'est normal, non? Cela ne change donc rien pour le voyageur. Cela ne nuit pas à l'État. Si ce financement quasi imperceptible est réalisé par un très grand nombre de personnes, cela constituera d'énormes sommes d'argent. Vous savez, cette idée, c'est en même temps, un grand échec et une grande réussite. Un grand échec car seuls 12 pays ont accepté de mettre ce mécanisme en place, mais une grande réussite car grâce à ces 12 pays, nous avons récolté plus de 2,5 milliards de dollars en 10 ans. Le mode de gouvernance: ne pas se cantonner aux modèles de solidarité conventionnelle Nord/Sud, mais également Sud/Sud. Et il s'agit également d'un nouveau mode de gouvernance. Les gouvernements travaillent directement avec les ONG et la société civile. Nous devons tirer une leçon des grands organismes internationaux, et nous pouvons également réaliser des partenariats public/privé.



Comment UNITAID intervient?-- comme catalyseur de marché, pour identifier et faciliter l'adoption de produits nouveaux et/ou supérieurs de santé publique, ou comme créateur de marché, en offrant des incitations aux fabricants afin qu'ils produisent des produits autrement peu attrayants et peu demandés, engendrant peu de profit, mais présentant un avantage de santé publique important pour les personnes dans le besoin.

Nous avons donc réussi à créer un marché, pour les antirétroviraux pédiatriques, par exemple. Et nous sommes maintenant très fiers, Mark, de constater que le Fonds mondial a poursuivi ce travail, ainsi que pour les dépistages VIH pour enfants, et cetera. Mais puisque qu'il s'agit de besoins prévisibles et durables, nous avons réussi à réduire le prix des antirétroviraux pour les enfants, des traitements de deuxième ligne, mais également pour le paludisme et la tuberculose. UNITAID n'est donc qu'un exemple.

Mais ce qui a été réalisé avec les billets d'avion pourrait être appliqué demain à d'autres secteurs économiques, et en particulier sous forme de taxe sur les transactions financières. Et nous avons une grande date en tête. En septembre 2016, 10 pays européens prendront probablement une décision relative à la taxe européenne sur les transactions financières. Selon les estimations, cette taxe européenne devrait générer au moins 35 milliards d'euros par an. Cela signifie que 10 pays ont l'occasion de changer le cours de l'histoire et de contribuer de manière significative à la lutte contre le SIDA. Leurs dirigeants doivent lancer des négociations sur la distribution des recettes de cette taxe dès que possible.

Le second type de financement innovant, Mark en a parlé au début de cette séance, se présente sous la forme de stratégies de dépenses innovantes et en particulier l'organisme Medicines Patent Pool. Quand UNITAID a créé le Medicines Patent Pool il y a six ans, personne n'y croyait. Mais nous voyons maintenant, sur la gauche, les détenteurs de brevets, les grandes sociétés pharmaceutiques. Et nous pouvons inviter les détenteurs de brevets à négocier des autorisations de santé publique, à signer des accords, à offrir des sous-licences pour les médicaments génériques, et à fournir des médicaments génériques aux personnes atteintes du VIH. Et cela fonctionne, car Pfizer, Glaxo, Merck, Roche, Gilead font maintenant partie de ce Medicines Patent Pool.

Et enfin, le rôle du secteur privé: faire le bien en investissant bien. Le défi est donc de formuler des approches et des modèles susceptibles d'attirer davantage d'actifs dans le financement du développement et générer des flux de revenus supplémentaires, durables et prévisibles. En premier vient l'investissement socialement responsable, une approche d'investissement qui utilise une vaste gamme d'outils de déploiement du capital commercial: fonds propres, dette, fonds de roulement, lignes de crédit, garanties de prêt, afin de créer une valeur sociale mesurable. Un seul problème: trouver l'équilibre adapté entre accès et équité sociale, et attrait financier.

Ensuite, le capital privé comme garant: les investisseurs qui avancent l'argent à un promoteur, généralement une entité du secteur public, pour financer une intervention de développement supposée mais non établie, à la condition que, si le niveau d'impact social spécifié est atteint, les investisseurs sont remboursés du capital investi, et bénéficient potentiellement d'un retour financier.



Et enfin, le marketing social: - le produit, nous connaissons le succès des stratégies produit -, et l'indice Dow Jones du Fonds, un groupe de 500 sociétés qui ont aidé le Fonds mondial à créer un fonds indiciel négociable destiné à être proposé aux investisseurs. Mais le mécanisme n'a jamais décollé à cause d'un manque de conviction.

Et enfin, Mark, le plus important: financer entièrement le Fonds mondial.

[APPLAUDISSEMENTS]