

# INVESTIR DANS LA NUTRITION

COMPRENDRE LES OBSTACLES ET LES SOLUTIONS POTENTIELLES POUR  
LES INSTITUTIONS DE FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT



## GAIN Working Paper n° 42

**Août 2024**

Lucas Tschan, Juliette Rey, Roberta Bove, Marijke Zonnenberg et Stella Nordhagen

## À PROPOS DE GAIN

Créée en 2002 lors d'une Session extraordinaire de l'Assemblée générale des Nations Unies sur l'enfance (UNGASS II), the Global Alliance for Improved Nutrition ('L'Alliance mondiale pour l'amélioration de la nutrition') (GAIN) est une fondation basée en Suisse qui lutte contre la malnutrition. En collaboration avec les gouvernements, les entreprises et la société civile, nous visons à transformer les systèmes alimentaires afin qu'ils fournissent des aliments plus nutritifs à tous, en particulier aux populations les plus vulnérables.

### Citation recommandée

Tschan L, Rey J, Bove R, Zonnenberg M et Nordhagen, S. Investir dans la nutrition : Comprendre les obstacles et les solutions potentielles pour les institutions de financement du développement. Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN). Working Paper n° 42. Genève, Suisse, 2024. DOI : <https://doi.org/10.36072/wp.42f>

### © Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN)

Ce travail est disponible sous la licence Creative Commons Attribution-Non-Commercial-Share Alike 4.0 IGO (CC BY-NC-SA 4.0 IGO ; <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>). Selon les termes de cette licence, vous pouvez copier, redistribuer et adapter l'œuvre à des fins non commerciales, à condition qu'elle soit citée de manière appropriée, comme indiqué ci-dessous. Dans toute utilisation de cette œuvre, il ne doit y avoir aucune suggestion que GAIN approuve une organisation, des produits ou des services spécifiques. L'utilisation du logo de GAIN n'est pas autorisée. Si vous adaptez l'œuvre, vous devez alors autoriser votre œuvre sous la même licence Creative Commons ou une licence équivalente. Les contributions de tiers ne représentent pas nécessairement le point de vue ou l'opinion de GAIN.

### Remerciements

Nous remercions tous les représentants des IFD qui ont accepté d'être interrogés pour cette étude. Ce document a été produit dans le cadre du programme Nourishing Food Pathways, financé conjointement par le ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement, le ministère des Affaires étrangères des Pays-Bas, l'Union européenne, le gouvernement du Canada par l'intermédiaire d'Affaires mondiales Canada, Irish Aid par l'intermédiaire de la Division de la coopération au développement et de l'Afrique (DCAD) et l'Agence suisse pour le développement et la coopération (DDC) du Département fédéral des affaires étrangères (DFAE). Les résultats, idées et conclusions présentés ici sont ceux des auteur(e)s et ne reflètent pas nécessairement les positions ou les politiques des partenaires financiers de GAIN. Toutes les photographies incluses dans ce document ont été prises avec le consentement des utilisateurs pour être utilisées dans des publications.

### SÉRIE DE 'GAIN WORKING PAPERS'

La série de documents de travail de GAIN ('GAIN Working Papers') fournit des mises à jour informatives sur les approches des programmes, la recherche et les évaluations, ainsi que sur des sujets pertinents pour notre travail.

Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN)  
Rue de Varembe 7  
1202 Genève  
Suisse  
T : +41 22 749 18 50  
E : [info@gainhealth.org](mailto:info@gainhealth.org)



## RÉSUMÉ

Bien que l'amélioration de la nutrition soit essentielle pour atteindre de nombreux objectifs de développement, les investissements dans la nutrition sont actuellement loin de répondre aux besoins. Un groupe d'acteurs qui pourraient potentiellement contribuer à résoudre ce problème est celui des institutions de financement du développement (IFD) : des organisations financières spécialisées dans le développement qui ont été mises en place pour soutenir le développement du secteur privé dans les pays en développement. Les IFD semblent être des acteurs prometteurs pour soutenir la nutrition : elles sont déjà actives dans les pays à revenu faible et intermédiaire, investissent dans des secteurs adjacents comme l'agriculture et disposent d'importantes ressources financières. Toutefois, jusqu'à présent, les IFD n'ont pas été très actives en matière d'investissement dans les entreprises et les fonds soutenant la nutrition. Cet article vise à identifier les obstacles à l'investissement dans les projets liés à la nutrition et à proposer des solutions concrètes pour débloquer des financements, en s'appuyant sur une cartographie des approches des IFD ainsi que sur des entretiens approfondis avec plusieurs de leurs représentants.

Les résultats de la cartographie ont montré que la plupart des IFD ne faisaient pas explicitement référence à la nutrition comme objectif stratégique principal et investissaient peu dans ce domaine. Cependant, nombre d'entre elles a donné la priorité et investit dans des secteurs et des objectifs de développement étroitement liés, tels que les Objectifs de développement durable 1 (Pas de pauvreté), 8 (Travail décent et croissance économique) et 13 (Mesures relatives à la lutte contre les changements climatiques). Les entretiens ont révélé trois obstacles principaux : la nutrition n'est pas un domaine d'impact essentiel dans le mandat des IFD ; la nutrition n'est pas considérée comme une opportunité de marché dans laquelle investir ; et les IFD manquent de capacités internes en matière de nutrition. Grâce à une séance de réflexion collective et à un atelier de validation, deux moyens prometteurs pour relever ces défis ont été identifiés : le renforcement des connaissances (notamment par la mise à disposition d'outils et de mesures permettant d'identifier et de suivre les investissements) et le plaidoyer stratégique auprès des IFD et de leurs parties prenantes. Les efforts visant à s'engager davantage avec les IFD sur la nutrition sont prometteurs, mais doivent reconnaître le temps et les capacités limités des IFD, leurs mandats et contraintes spécifiques, ainsi que la mesure dans laquelle elles sont déjà appelées à soutenir de multiples autres objectifs de développement.

### MESSAGES CLÉS

- Le financement disponible pour la nutrition est actuellement bien inférieur à ce qui est nécessaire pour atteindre les objectifs de développement, et les IFD constituent un levier potentiel pour l'augmenter. Bien que les IFD ne soient pas actuellement très actives dans le domaine de la nutrition, nombre d'entre elles investissent activement dans des domaines connexes, comme l'agriculture.
- La cartographie des stratégies/investissements des IFD et les entretiens avec les représentants des IFD ont révélé trois principaux obstacles à leur investissement dans la nutrition : la nutrition n'est pas un domaine d'impact essentiel dans les mandats des IFD ; la nutrition n'est pas considérée comme une opportunité de marché dans laquelle investir ; et les IFD manquent de capacités et de connaissances internes en matière de nutrition.
- Le renforcement des connaissances et le plaidoyer stratégique pourraient contribuer à dépasser ces obstacles, tout en prenant en compte les rôles, les contraintes et les mandats spécifiques des IFD.

## CONTEXTE ET OBJECTIFS

La nutrition est fondamentale pour atteindre la quasi-totalité des Objectifs de développement durable (ODD) (1) et joue un rôle essentiel dans la santé et le bien-être humains. Cependant, la malnutrition reste répandue dans le monde entier, que ce soit sous la forme de dénutrition (comme le retard de croissance et les carences en micronutriments) ou de surpoids/obésité et de maladies non transmissibles (MNT) associées comme le diabète (2). En effet, on estime que la mauvaise alimentation est responsable de plus de décès que tout autre facteur de risque, y compris le tabagisme (3). À ces coûts sociaux importants s'ajoutent d'importants coûts économiques : la malnutrition coûte à l'économie mondiale environ 3,5 milliards USD par an, soit 5 % du PIB mondial (4). En raison de ces coûts élevés et de l'impact transversal de la malnutrition sur l'économie, dont les répercussions persistent à long terme, l'investissement dans les interventions nutritionnelles est reconnu comme l'un des leviers les plus efficaces pour les pays souhaitant atteindre et préserver leur prospérité économique (5,6).

Cependant, les investissements dans la nutrition restent bien en deçà des besoins. Contrairement aux 50 à 60 milliards USD estimés comme étant nécessaires chaque année (7), l'aide publique au développement (APD) spécifique à la nutrition n'était que de 0,96 milliard USD en 2019, contre 1,07 milliard USD en 2017 (7). Cela ne représente que 0,50 % de l'APD totale ; une part encore plus faible, 0,018 %, de l'APD, a été allouée à l'obésité et aux MNT liées à l'alimentation, une grande partie de cette somme étant destinée aux pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (2,7). Les allocations gouvernementales nationales à la nutrition et à l'agriculture ont également tendance à être très faibles (8,9). Il existe différentes options pour tenter de combler ce déficit de financement, notamment en encourageant davantage de dépenses publiques dans les programmes nationaux de nutrition, en s'appuyant davantage sur les donateurs philanthropiques, en essayant de tirer parti des dépenses du secteur privé pour contribuer à l'amélioration de la nutrition et en utilisant des approches telles que l'investissement à impact, le financement mixte et les approches financières innovantes pour attirer davantage de financements (10,11).

Un groupe clé d'acteurs à prendre en compte lors des discussions sur tout type de financement du développement, y compris pour la nutrition, sont les institutions de financement du développement (IFD). Créées à partir des années 1940, les IFD sont des organisations financières spécialisées qui visent à promouvoir un développement économique durable en fournissant des capitaux pour le développement, généralement par le biais de financements concessionnels aux entreprises du secteur privé (12,13). Les IFD accordent la priorité à l'impact social et appliquent des critères d'investissement rigoureux visant à garantir la durabilité financière, la transparence et la responsabilité environnementale et sociale ; même si elles s'attendent à un retour sur investissement, elles peuvent faire preuve d'une plus grande tolérance au délai et d'une vision à plus long terme que d'autres types d'investisseurs (14). Les IFD peuvent être bilatérales (comme British International Investment ou Proparco, l'IFD française) ou multilatérales (comme la Banque asiatique de développement ou la Société financière internationale) ; certaines sont entièrement détenues par les gouvernements tandis que d'autres ont également des actionnaires privés. Les IFD soutiennent des projets dans divers secteurs, notamment les

transports, l'énergie, l'eau, les technologies de l'information et de la communication, le climat, le genre et l'agriculture. Le financement des IFD est important - estimé à 84 milliards USD en 2021. Ce phénomène a également connu une croissance considérable parallèlement à l'attention accrue portée au rôle du secteur privé dans le développement : le taux de croissance estimé à 75 % des investissements des IFD au cours de la dernière décennie est bien plus rapide que la croissance de l'APD ou du PIB mondial (13).

Les IFD semblent être des acteurs prometteurs pour soutenir la nutrition : elles sont déjà actives dans les pays à revenu faible et intermédiaire (PRFI) les plus touchés par la malnutrition, investissent dans des secteurs adjacents comme l'agriculture (le quatrième secteur le plus prisé par les IFD, (13)), disposent d'importantes ressources financières, et investir dans la nutrition pourrait contribuer à la réalisation de plusieurs ODD qui correspondent aux mandats des IFD. Jusqu'à présent, les investissements des IFD dans la nutrition ont toutefois été très limités. Ce document vise à analyser les raisons de cette situation et à comprendre ainsi les obstacles qui empêchent actuellement les IFD d'investir dans des entreprises soutenant la nutrition dans les PRFI.

## MÉTHODOLOGIE

L'étude s'est déroulée en trois phases. Premièrement, les IFD et les institutions régionales ont été cartographiées en fonction de leur niveau d'intérêt et d'activité en matière d'investissement dans le système alimentaire et la nutrition. Ces résultats sont basés sur une étude documentaire des informations accessibles au public en date de février 2023. L'objectif général de la cartographie du paysage était d'identifier les IFD les plus pertinentes à interroger. La cartographie a donc été structurée pour inclure des informations relatives à six catégories : priorités stratégiques des IFD, approche générale, taille, composition de leur portefeuille, indicateurs d'impact clés, influence de l'IFD sur l'écosystème d'investissement, et champ d'action en matière d'investissement. Les IFD à inclure dans la cartographie ont été identifiées à partir de la liste des IFD bilatérales et multilatérales de l'OCDE<sup>1</sup>, en mettant particulièrement l'accent sur celles ayant une vocation d'investissement à l'échelle mondiale. Les informations disponibles en ligne sur les sites Web des IFD, y compris la documentation stratégique et politique ainsi que les rapports annuels et financiers, et d'autres informations accessibles au public (p. ex. des articles de presse, des communiqués de presse) ont été utilisées pour compléter la cartographie, regrouper les IFD par taille et les noter dans chacune des six catégories, en les classant en trois groupes : en retard, partisans et leaders.

Par la suite, des entretiens qualitatifs individuels structurés avec les principales parties prenantes ont été réalisés afin de mieux comprendre l'intérêt des IFD pour l'investissement dans la nutrition, les obstacles et les risques auxquels elles sont confrontées, ainsi que les solutions potentielles. La sélection des IFD à interroger s'est fondée sur les archétypes identifiés dans la cartographie préliminaire (leaders et partisans) et visait une taille équilibrée ainsi qu'une répartition régionale ciblée. Huit entretiens ont été réalisés : sept avec des représentants d'IFD et un avec un représentant d'une association d'IFD. Les entretiens ont été menés avec un ensemble de représentants d'IFD, en fonction de la

<sup>1</sup> <https://web-archive.oecd.org/temp/2024-02-15/237075-development-finance-institutions-private-sector-development.htm>

disponibilité et de la structure organisationnelle de l'IFD, mais la plupart des personnes interrogées étaient des gestionnaires de portefeuille spécialisés dans l'alimentation et l'agriculture, des gestionnaires d'impact ou des spécialistes de la nutrition et/ou de la sécurité alimentaire. Le guide d'entretien comprenait des questions sur les priorités stratégiques et sur l'organisation de l'IFD, les points de vue du secteur, les investissements réalisés dans la nutrition, les principaux obstacles, les risques et d'autres facteurs expliquant pourquoi l'IFD n'intervenait pas (davantage) dans les chaînes de valeur des aliments nutritifs, et ce qui serait nécessaire, aux yeux de l'IFD, pour relever les défis mentionnés. Afin de préserver l'anonymat, les réponses de chaque IFD sont associées à un code (A-K) lorsqu'elles sont mentionnées dans le texte.

Les résultats de la cartographie et des entretiens avec les parties prenantes ont été synthétisés afin de concevoir des solutions visant à accroître les investissements des IFD dans la nutrition et les systèmes alimentaires. Cette analyse a examiné la manière dont chaque solution pourrait surmonter les obstacles identifiés, ainsi que ses forces et ses faiblesses. Les orientations futures ont été discutées avec un groupe d'IFD sélectionné lors d'un atelier de validation, à l'issue duquel les recommandations ont été affinées. L'étude a été examinée et approuvée par le comité d'éthique du HRL IRB, étude n° 2254.

## RÉSULTATS DE L'ÉTUDE

### CARTOGRAPHIE DU PAYSAGE

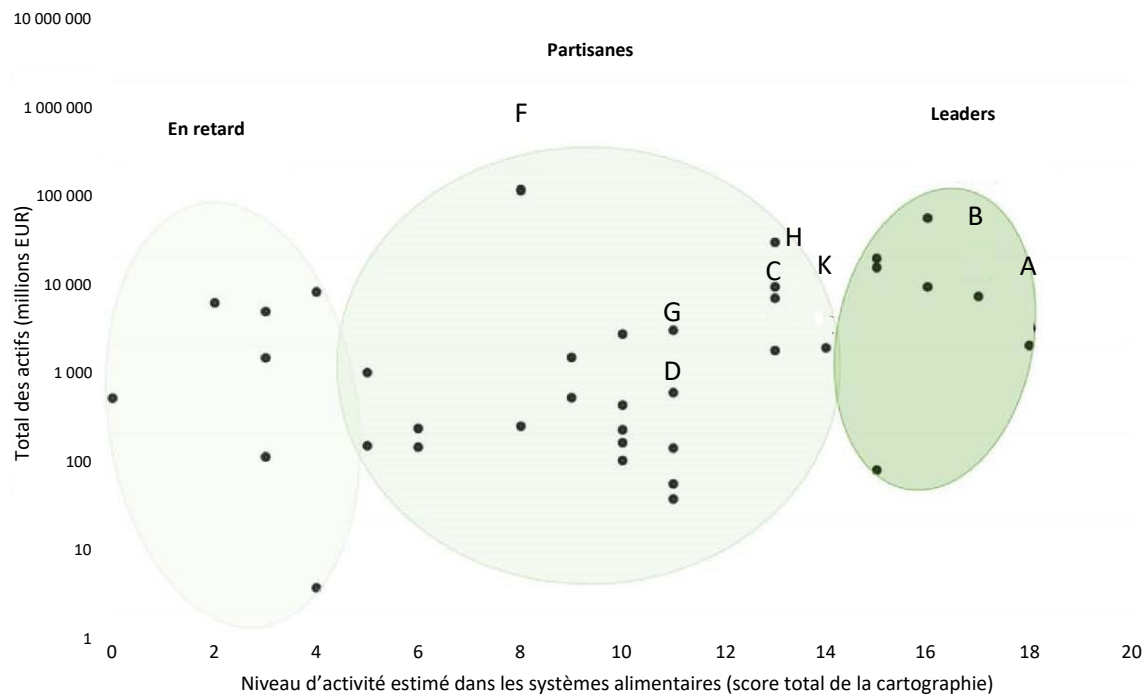
Au total, 38 IFD ont été incluses dans la cartographie, et des informations clés sur chaque IFD ont été collectées conformément à une grille de notation évaluant six catégories (Figure 1).

Score	Priorités stratégiques	Approche générale	Composition du portefeuille	Indicateurs clés de performance d'impact	Influence sur l'écosystème	Champ d'investissement
0	Rien/Pas d'information	Pas d'investissement dans les systèmes alimentaires/Pas d'information	Aucune entreprise de portefeuille pertinent/Aucune information	Rien/Pas d'information	Rien/Pas d'information	Rien/Pas d'information
1	La sécurité alimentaire et la nutrition ne sont pas considérées comme des priorités stratégiques, mais les secteurs d'intervention des IFD sont étroitement liés aux systèmes alimentaires	Investissement dans les systèmes alimentaires uniquement	Un groupe de portefeuilles étroitement lié aux systèmes alimentaires est suivi, mais il représente moins de 10 % du total	Quelques indicateurs clés de performance (ICP) basiques ou peu nombreux liés aux activités de l'IFD dans les systèmes alimentaires	L'IFD s'est déclarée/engagée publiquement à aborder l'ODD 2	L'IFD peut investir indirectement dans la chaîne de valeur alimentaire ou dans son environnement favorable, mais sans cohérence (ou sans suivi clair)
2	La sécurité alimentaire est considérée comme l'une des priorités stratégiques de l'IFD	Investissements dans les systèmes alimentaires + Assistance technique	Un groupe de portefeuille étroitement lié aux systèmes alimentaires est suivi et représente plus de 10 % du portefeuille ou se situe dans les 5 premiers secteurs de l'IFD	Ensemble complet d'indicateurs clés de performance liés aux activités de l'IFD dans les systèmes alimentaires	L'IFD s'est déclarée/engagée publiquement à aborder l'ODD 2 et participe à certaines initiatives dans le domaine, mais sans forte influence	L'IFD investit dans la chaîne de valeur alimentaire ou dans son environnement favorable, mais se concentre uniquement sur certains segments
3	Les objectifs nutritionnels sont énoncés comme l'une des priorités stratégiques de l'IFD	Investissements dans les systèmes alimentaires + Assistance technique + Rôle politique/influence	Un groupe de portefeuille étroitement lié aux systèmes alimentaires est suivi et figure dans les 3 premiers secteurs de l'IFD	L'ensemble des indicateurs clés de performance comprend également des indicateurs sensibles à la nutrition	L'IFD s'est engagée publiquement à aborder l'ODD 2 et semble lancer des initiatives à grande échelle et/ou s'engager avec d'autres parties prenantes clés et/ou partager des connaissances approfondies sur les questions d'alimentation/nutrition	Les IFD investissent dans l'ensemble du système alimentaire (approche globale et intégrée) et/ou peuvent disposer d'une fenêtre ou d'une initiative de financement dédiée

**Figure 1. Méthodologie de notation des IFD**

Sur la base de cette notation, nous avons classé chaque IFD selon un archétype « en retard » (n'investissant pas dans des secteurs étroitement liés aux systèmes alimentaires et ne les considérant pas comme une priorité stratégique), « partisane » (investissant directement ou indirectement dans les systèmes alimentaires, mais sans se concentrer clairement sur la nutrition ou sans influence importante sur l'écosystème), ou « leader »

(investissant activement dans les systèmes alimentaires, montrant un intérêt pour la nutrition et s'engageant auprès des principales parties prenantes et les influençant) (Figure 2). Une IFD pourrait recevoir un score maximum de 18 points (soit 3 points par catégorie), les 20 % inférieurs (score < 5) étant classées comme en retard, les 60 % du milieu (score entre 5 et 15) étant classées comme partisans, et les 20 % supérieurs (score > 15) étant classées comme leaders. La figure 2 montre comment les différentes IFD ont été notées par rapport à leur taille (en termes d'actifs totaux), montrant qu'il existe des IFD avec tous les types de potentiel nutritionnel à chaque taille - mais que celles qui ont le plus de potentiel (les leaders) ont tendance à être les plus grandes.



**Figure 2. Niveau estimé d'activité des IFD dans les systèmes alimentaires et la nutrition, par taille.** Les IFD interrogées dans le cadre de l'étude sont indiquées par la même lettre de code que celle utilisée pour elles dans le texte.

Un exemple d'IFD leader dans le domaine de la sécurité alimentaire a indiqué que la sécurité alimentaire était l'un de ses objectifs prioritaires et a affirmé avoir placé la nutrition au centre de son cadre stratégique actuel. En outre, elle a mentionné qu'elle concevait ses projets à travers une optique de nutrition (et de genre), visant à aider les populations rurales à améliorer leur alimentation en cultivant et en consommant des aliments diversifiés, nutritifs, sûrs et abordables. Cette IFD cherche à investir dans des systèmes agricoles et alimentaires sensibles à la nutrition, à fournir une assistance technique et à soutenir le développement des compétences des acteurs de la chaîne de valeur ainsi qu'à combiner de solides connaissances techniques avec des investissements pour pouvoir atteindre leurs indicateurs clés de performance (ICP) axés sur la nutrition, la sécurité alimentaire, les petits exploitants agricoles et l'environnement. Dans la mesure où elle favorise également le dialogue sur la nutrition et l'agriculture sensible à la nutrition entre les partenaires concernés, qu'elle dispose de facilités d'investissement axées sur les systèmes alimentaires ou la nutrition et qu'elle dispose d'une équipe interne dédiée à la nutrition, cette IFD peut

être considérée comme un précurseur dans le domaine de l'investissement en matière de nutrition et d'agriculture sensible à la nutrition. D'autres IFD « leaders » n'ont pas explicitement mentionné la nutrition dans leurs priorités stratégiques dans la documentation publique analysée.

Comparées aux leaders qui ont obtenu au moins 2 points sur 3 dans les six catégories, les partisanes ont obtenu entre 5 et 15 points (sur 18) et avaient plusieurs catégories avec un maximum de 1 ou 2 points. Par exemple, l'IFD-K a mentionné la sécurité alimentaire comme un objectif prioritaire, mais n'a pas mentionné les objectifs nutritionnels dans sa stratégie ; elle s'est plutôt concentrée sur l'agro-industrie pour améliorer la sécurité alimentaire et promouvoir un développement inclusif. L'agroalimentaire, l'alimentation et l'eau étaient des secteurs stratégiques pour cette IFD, mais la composition de son portefeuille était plus petite par rapport aux autres secteurs ciblés. De plus, ses investissements ne suivaient pas les indicateurs clés de performance (ICP) relatifs à la nutrition ou à la sécurité alimentaire, mais plutôt le nombre de petits exploitants agricoles soutenus et les émissions de gaz à effet de serre évitées. Cependant, l'IFD-K pourrait toujours être considérée comme partisane car elle disposait de solides initiatives de plaidoyer et de leadership éclairé pour influencer l'écosystème et adoptait une approche de chaîne de valeur dans son investissement, finançant des entreprises tout au long de la chaîne de valeur, créant ainsi potentiellement indirectement un impact nutritionnel positif.

Les IFD les moins performantes sont celles qui se classent dans les 20 % inférieurs de toutes les IFD cartographiées, sans lien clair avec la sécurité alimentaire et la nutrition. Même si pour certaines IFD en retard, le champ d'investissement incluait l'investissement dans la production alimentaire et de boissons, les investissements dans les chaînes de valeur alimentaires étaient souvent indirects, par le biais d'investissements dans les infrastructures et l'environnement des affaires. Étant donné que ces IFD ne disposaient pas d'indicateurs clés de performance (ICP) sur la nutrition, la sécurité alimentaire ou les systèmes alimentaires et qu'elles n'avaient pas non plus d'équipe interne sur l'agriculture ou les systèmes alimentaires, elles ne semblaient globalement pas considérer la nutrition ou les systèmes alimentaires comme une priorité stratégique.

**Les principales conclusions de la cartographie ont montré que la plupart des IFD ne faisaient pas explicitement référence à la sécurité alimentaire et à l'amélioration de la nutrition comme objectifs stratégiques fondamentaux, mais qu'elles accordaient la priorité aux secteurs directement liés à l'ODD 2 sur la Faim Zéro. Les objectifs de développement les plus courants pour les IFD étaient les ODD 1 (Éliminer la pauvreté), 8 (Travail décent et croissance économique) et 13 (Action pour le climat), et la moitié des IFD se concentraient sur les secteurs de l'agriculture et/ou du développement rural pour atteindre ces objectifs.** Toutefois, les IFD mettent généralement davantage l'accent sur les avantages économiques et environnementaux que sur les résultats en matière de nutrition et de santé. En outre, la cartographie a montré qu'un tiers des IFD soutenaient les systèmes alimentaires grâce à une approche globale d'investissement, en offrant une assistance technique aux bénéficiaires des investissements et en soutenant activement le développement de systèmes alimentaires efficaces, par exemple en créant des alliances avec d'autres parties prenantes. Parmi toutes les IFD cartographiées, un intérêt marqué a été observé pour le financement des activités aux



premiers stades de la chaîne de valeur alimentaire (les intrants et la production primaire), environ 50 % des IFD investissant dans le secteur agricole.

## **ÉVALUATION DES OBSTACLES ET DE L'INTÉRÊT POUR L'INVESTISSEMENT DANS LE SYSTÈME ALIMENTAIRE**

Les entretiens ont été très instructifs et ont permis de mieux comprendre les mandats et les activités des IFD. Les représentants ont partagé ouvertement leurs réflexions sur le sujet et ont expliqué pourquoi la nutrition ne bénéficiait pas d'une plus grande attention au sein de leurs organisations.

**Au cours des entretiens, il est apparu clairement que la plupart des IFD ont accru leur intention de réaliser des investissements liés à la nutrition au cours des dernières années.** Par exemple, l'IFD-B a déclaré qu'elle inclurait des objectifs nutritionnels dans sa future stratégie. **Cependant, l'objectif principal et la nature des investissements en matière de nutrition des IFD restent davantage axés sur la sécurité alimentaire traditionnelle** (c'est-à-dire la disponibilité alimentaire et les volumes de production des agriculteurs) **que la nutrition.** Cette tendance est en partie motivée par la forte attention publique portée à la sécurité alimentaire en raison des récents conflits et des effets du changement climatique sur les systèmes alimentaires. Par exemple, l'IFD-C a mentionné l'invasion russe de l'Ukraine comme un « changement de donne » dans son attention portée à la sécurité alimentaire et a indiqué que son approche interne de l'investissement avait été modifiée par cela. La réticence à investir dans la nutrition peut également survenir parce que les aliments nutritifs sont perçus comme plus chers, et il peut donc y avoir un compromis entre le soutien à la nutrition et le soutien à la sécurité alimentaire. Il est encourageant de constater que certaines IFD s'éloignent de la production alimentaire pour adopter des approches plus intégrées, ciblant toutes les étapes de la chaîne de valeur (des intrants à la vente au détail).

De plus, **à l'heure actuelle, la plupart des IFD n'ont pas de stratégie ou de politique d'investissement en matière de nutrition, et leur engagement envers les résultats en matière de nutrition est limité.** L'adhésion institutionnelle à la nutrition est limitée : Les actionnaires des IFD (qui sont souvent des gouvernements nationaux) ne concentrent pas leur stratégie sur la nutrition, mais plutôt sur d'autres priorités telles que le changement climatique ou la création d'emplois. Comme l'a souligné un représentant, « la nutrition est un sujet marginal dans la stratégie globale du gouvernement ». Les IFD participent à certaines initiatives liées à la nutrition, mais la plupart d'entre elles le font sans programme clair ni approche cohérente. En outre, la nutrition n'est souvent pas spécifiquement mentionnée ou ciblée dans les investissements des IFD, et les indicateurs clés de performance d'impact se concentrent davantage sur les aspects économiques (c'est-à-dire le nombre de bénéficiaires, les volumes de production), les avantages nutritionnels n'étant pas pris en compte. Cela peut donner lieu à des perceptions de compromis entre les investissements en matière de nutrition et la réalisation d'autres objectifs prioritaires et obligatoires. Par exemple, l'une des personnes interrogées a mentionné la priorité donnée à la création d'emplois pour les petits exploitants agricoles plutôt qu'à ce que ces derniers pourraient cultiver, et une autre a noté la réticence à investir dans l'élevage en raison du changement climatique. Les IFD ont également une connaissance limitée des liens entre la nutrition et les autres ODD et peuvent donc ne pas croire que se concentrer sur la nutrition

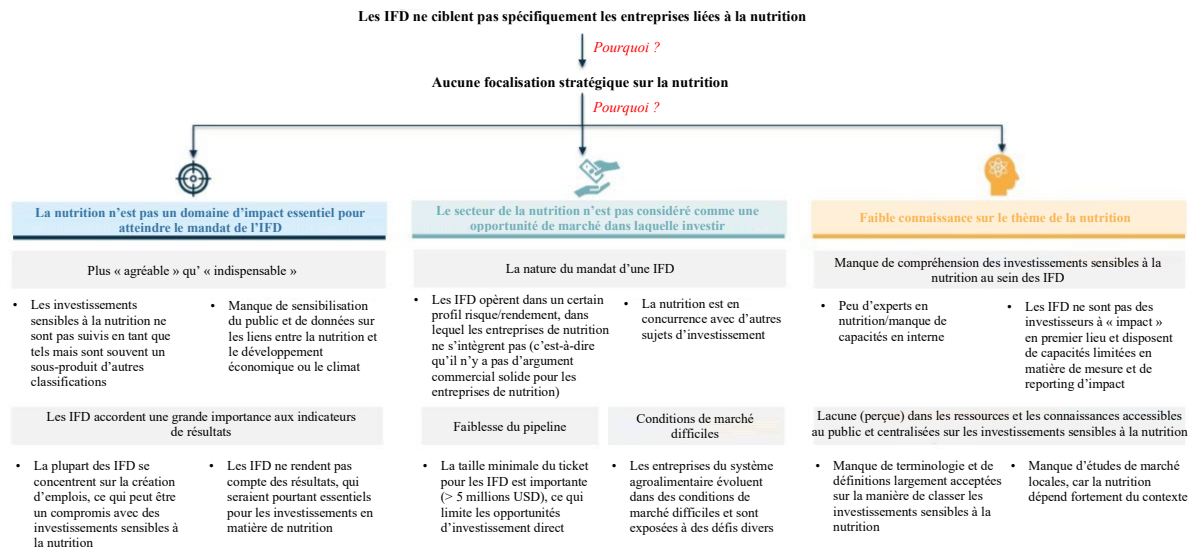
peut les aider à avoir un impact sur leurs ODD cibles principaux.

Certaines IFD ont mentionné avoir des équipes dédiées et des experts internes sur les systèmes alimentaires et l'agriculture au sein de leurs équipes d'investissement, d'impact et d'assistance technique. Cependant, **la plupart des IFD ont indiqué avoir des capacités et des connaissances limitées en matière de nutrition.** Beaucoup ne savent pas comment situer les investissements dans la nutrition, car ce thème est lié à plusieurs autres domaines d'impact, tels que la santé et le climat. L'IFD-C, par exemple, a mentionné qu'elle aimerait investir davantage dans la nutrition, mais qu'elle ne savait pas comment déterminer si un investissement était lié à la nutrition ou non, ou comment mesurer et rendre compte des investissements liés à la nutrition. L'IFD-A a indiqué que, bien que son mandat et son budget pour la nutrition soient en place, il est difficile de trouver une solution ou une structure permettant d'augmenter les investissements dans ce domaine. D'autres IFD ont indiqué qu'elles n'avaient pas de politique formelle sur ce qu'impliquent les aliments nutritifs, qu'il n'existait pas de définition spécifique de « nutritif » ni de mesure standard à utiliser pour l'identifier, et que la nutrition était un concept qu'elles trouvent complexe à appréhender. L'IFD-H, par exemple, a mentionné que la définition de « nutrition » n'était pas claire pour elle et qu'il lui serait utile d'avoir plus d'expertise en nutrition.

Enfin, **les représentants des IFD ont également noté que le secteur de la nutrition n'était pas considéré comme une opportunité de marché dans laquelle investir.** Elle fait face à d'autres sujets d'investissement plus attrayants (pour les parties prenantes des IFD), comme le climat. Le secteur agricole et les investissements dans les PME sont déjà considérés comme des cibles d'investissement difficiles, en termes de profil de risque et de maturité de l'entreprise ; la sécurité alimentaire et la nutrition sont en outre considérées comme plus risquées et davantage influencées par des facteurs sociaux et culturels, ce qui en fait des sujets plus difficiles à appréhender et à cibler pour les investissements des IFD. Les investissements dans le secteur sont considérés comme limités, avec des tailles de ticket réduites, des portefeuilles non diversifiés et nécessitant des horizons de temps plus longs que possible. Par exemple, l'IFD-H a indiqué que même si elle estimait que l'investissement dans la nutrition s'alignait sur les objectifs de Paris et sur les objectifs mondiaux de durabilité, elle n'y voyait pas encore d'argument commercial en faveur de cette démarche. L'IFD-G a déclaré qu'elle considérait que l'investissement dans les systèmes alimentaires présentait un risque élevé, les bénéficiaires des investissements potentiels étant trop petits pour elle et les entreprises des chaînes de valeur alimentaires africaines, en particulier, prenant trop de temps à mûrir et à devenir rentables. Dans l'ensemble, certains représentants des IFD voient des preuves limitées d'un argument commercial, tant pour les investisseurs (estimant que les projets de nutrition devraient être financés par des investisseurs/donateurs concessionnels) que pour les bénéficiaires des investissements (estimant que les produits alimentaires nutritifs ont une rentabilité et un potentiel de marché limités). Elles peuvent également opérer dans un contexte macroéconomique difficile et être confrontées à des défis systémiques, tels que des fluctuations de prix, des goulets d'étranglement dans la chaîne de valeur et des réglementations inutiles. De nombreuses IFD considèrent que ces problèmes systémiques

ne relèvent pas de leur compétence.<sup>2</sup>

Les entretiens ont ainsi montré que de nombreuses raisons semblent empêcher les IFD d'investir dans la nutrition. En effet, l'IFD-B a mentionné que les défis sont divers et qu'une approche globale serait nécessaire pour surmonter tous les obstacles.



**Figure 4. Aperçu des principales raisons qui empêchent les IFD d'investir dans la nutrition**

D'après les entretiens, les principales raisons pour lesquelles les IFD ne ciblent pas spécifiquement les investissements positifs en matière de nutrition peuvent être regroupées en trois catégories (Figure 4) :

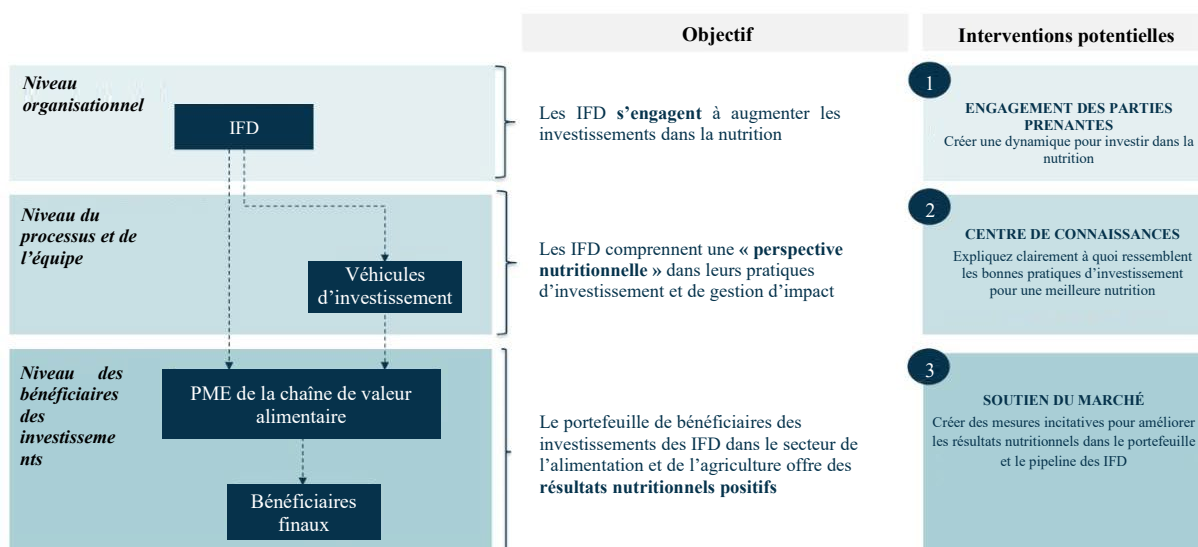
- **La plupart des IFD ne considèrent pas la nutrition comme un domaine d'impact essentiel de leur mandat.** De plus, lorsque les IFD envisagent des investissements liés à l'alimentation, l'accent est principalement mis sur la disponibilité et l'accessibilité des aliments, plutôt que sur leur contenu nutritionnel.
- **Les IFD investissent en recherchant des arguments commerciaux solides, et le secteur de la nutrition n'est pas considéré comme une opportunité de marché dans laquelle investir.** Compte tenu des risques élevés perçus dans l'agriculture et l'investissement dans les PME, d'autres secteurs (tels que le climat) semblent offrir des investissements plus attractifs financièrement.
- **Les IFD manquent de capacités internes et de connaissances en matière de nutrition.** Le sujet est perçu comme complexe et technique, les investissements sensibles à la nutrition sont considérés comme difficiles à identifier et les indicateurs clés de performance en matière de nutrition sont considérés comme difficiles à surveiller.

## SOLUTIONS POTENTIELLES

<sup>2</sup> Cependant, l'investissement dans la nutrition sous cet angle pourrait présenter certains avantages indirects. Par exemple, un représentant d'une IFD a indiqué qu'elle préférerait se concentrer sur les chaînes d'approvisionnement nationales (qui comprennent la plupart des aliments nutritifs dans les pays à revenu faible ou intermédiaire), car cela signifie que les entreprises sont moins sensibles aux fluctuations des prix internationaux des matières premières ou aux risques de change.

L'une des principales conclusions des entretiens est que les obstacles à l'investissement dans la nutrition ne sont pas facilement surmontés par un seul instrument (tel qu'un mécanisme de réduction des risques) ; au contraire, le défi de l'investissement dans la nutrition doit être examiné sous différents angles en utilisant une approche à plusieurs niveaux. Lors des entretiens, les IFD ont proposé quelques solutions potentielles. Cela comprenait des efforts au *niveau organisationnel et stratégique*, comme la sensibilisation et l'élaboration d'arguments commerciaux et d'impact en faveur d'investissements sensibles à la nutrition par le biais de plateformes et d'événements mondiaux, ainsi que la démonstration de la manière dont la nutrition est liée à d'autres sujets de développement/thèmes d'investissement et de la manière dont elle peut aider les IFD dans ce qu'elles font déjà (p. ex. atteindre des objectifs de durabilité environnementale ou de genre). Cela comprenait également des idées au *niveau des processus et des équipes*, comme le développement de produits de connaissance sur la nutrition et l'argumentaire commercial en faveur d'investissements sensibles à la nutrition ; le soutien aux IFD pour développer une expertise interne sur la nutrition par le biais de formations ou d'un soutien ponctuel ; et la proposition d'une définition claire des investissements sensibles à la nutrition et la fourniture de cadres, d'outils et de mesures pour les rendre plus tangibles pour les IFD et leurs clients. Enfin, elles ont intégré des idées axées sur les bénéficiaires des investissements, telles que le soutien à des bénéficiaires des investissements potentiels pour qu'ils soient prêts à accueillir des investisseurs, l'utilisation de l'assistance technique comme point d'entrée avec les investisseurs des IFD et la fourniture d'incitations aux intermédiaires financiers dans lesquels les IFD investissent (p. ex. fonds, institutions financières) pour renforcer leur focus sur les résultats en matière de nutrition.

Sur la base des résultats des entretiens, nous avons donc travaillé à l'élaboration de solutions potentielles. Trois premières interventions potentielles ont été proposées, axées sur l'augmentation du flux d'investissements des IFD en faveur de la nutrition à plusieurs niveaux au sein des IFD (Figure 5).



**Figure 5. Interventions potentielles pour soutenir les investissements des IFD dans la nutrition**

## BOÎTE 1. LE 2X COLLABORATIF

2X Global est une initiative visant à mobiliser investisseurs, fournisseurs de capitaux et influenceurs autour de l'investissement sensible au genre. Cette approche intègre l'analyse de genre dans le processus d'investissement pour obtenir des résultats sociaux et financiers améliorés. 2X travaille activement à renforcer les capacités en partageant des connaissances, en établissant des partenariats et en développant des outils qui approfondissent les engagements des investisseurs en matière d'égalité des genres, notamment à travers des réunions et des formations. 2X aligne également les normes liées à l'investissement sensible au genre et surveille les progrès en matière de capital mobilisé, de performance financière et d'impact sur le genre. Grâce à ces efforts, 2X a élaboré les critères 2X, des normes mondiales pour mesurer le financement sensible au genre, qui ont été intégrées dans les principaux cadres de normalisation financière et largement adoptées par les institutions financières de développement (IFD) et les fournisseurs de capitaux. La communauté 2X Global rassemble des leaders de l'investissement, des intermédiaires et d'autres acteurs influents de l'ensemble du spectre des capitaux, y compris plusieurs IFD. **Source :** <https://www.2xglobal.org/>

L'**engagement des parties prenantes** se concentrerait sur la création d'une dynamique en faveur des investissements dans la nutrition, l'objectif étant que les IFD s'engagent à accroître leurs investissements dans la nutrition. Un **pôle de connaissances** pourrait être développé pour partager les bonnes pratiques d'investissement pour une meilleure nutrition et permettre aux IFD d'inclure une « optique nutritionnelle » dans leurs pratiques d'investissement et de gestion d'impact. À travers un **soutien du marché**, la création d'incitations pour améliorer les résultats nutritionnels dans le pipeline et le portefeuille des IFD permettrait aux portefeuilles de bénéficiaires des investissements des IFD dans le secteur de l'alimentation et de l'agriculture d'obtenir des résultats nutritionnels positifs.

Les expériences du 2X Collaborative (voir encadré 1) ont servi de source d'inspiration pour concevoir une initiative similaire pour la nutrition et pour rassembler un groupe diversifié d'acteurs financiers autour du thème de la nutrition : une potentielle « IFD Nutrition Finance Collaborative ». Les trois interventions potentielles, à la fois séparément et regroupées au sein d'un éventuel projet de collaboration pour le financement de la nutrition des IFD, ont été développées plus en profondeur, pour être présentées à un petit groupe d'IFD dans le cadre d'un atelier qui servirait également à valider les résultats des entretiens.

### Atelier de validation avec les IFD

Un atelier virtuel a été organisé pour valider les résultats des entretiens ainsi que pour discuter des trois interventions potentielles et de l'idée du Nutrition Finance Collaborative, dans le but d'évaluer l'intérêt et de recueillir des retours constructifs. Des représentants de cinq IFD et d'une agence de développement, dont la plupart avaient été préalablement interrogés, y ont participé.

Au cours de l'atelier, la plupart des participants ont confirmé que, même s'ils manquaient

actuellement d'objectifs spécifiques en matière de nutrition, le sujet les intéressait. Ils sont prêts à apprendre des pratiques mises en œuvre par d'autres dans ce domaine. Les participants ont convenu des principaux obstacles identifiés à travers l'analyse des entretiens. Par exemple, l'IFD-A a indiqué qu'il lui avait fallu beaucoup de temps pour augmenter ses investissements dans la nutrition et qu'elle avait dû consacrer des efforts considérables au développement d'une expertise interne en la matière. Elle a noté que la mesure des résultats et l'adoption d'une approche intégrée (p. ex. en examinant la nutrition parallèlement au genre, au changement climatique, à la jeunesse et à d'autres thèmes clés) avaient contribué à faciliter son succès à ce jour.

Les IFD participantes ont généralement convenu qu'il était difficile de savoir comment investir dans la nutrition, en termes de compréhension de ce que signifie la nutrition, de ce qu'est un produit alimentaire nutritif et de ce que le contexte local signifie pour l'investissement dans la nutrition. Par exemple, l'IFD-C a déclaré que son exposition à la nutrition était relativement récente. Elle a noté que les investissements visant à améliorer la disponibilité et l'accès à la nourriture sont plus tangibles et faciles à identifier, tandis que la nutrition est un concept plus complexe et holistique. Pour faire davantage, elle aurait besoin de conseils pratiques, de cadres faciles à utiliser et d'informations sur les contextes nutritionnels locaux. De son côté, l'IFD-H a indiqué que son principal défi était de définir les indicateurs clés de performance pertinents pour la nutrition et de comprendre ce qui constitue un investissement véritablement sensible à la nutrition. En somme, les résultats ont été largement validés, et un intérêt marqué pour approfondir et apprendre davantage sur la nutrition a été confirmé. Cependant, lorsque la Nutrition Finance Collaborative a été présentée comme solution potentielle pour aller de l'avant, la plupart des participants ont estimé qu'un autre projet collaboratif serait trop difficile à mettre en œuvre pour les IFD à ce stade : le temps et les ressources des IFD sont limités et d'autres groupes similaires existent sur d'autres sujets, dans lesquels elles sont déjà impliquées. Une collaboration en matière de nutrition pourrait être une solution à envisager sur le long terme, mais pas sur le court terme. Les IFD ont plutôt suggéré de commencer par des activités plus simples et pratiques. Dans le cadre du renforcement des connaissances, cela pourrait inclure le partage de définitions, d'outils et de critères pour les investissements sensibles à la nutrition, l'exploitation des ressources existantes et le partage des enseignements tirés des accords existants, tels que ceux du Mécanisme de financement des aliments nutritifs (N3F). En ce qui concerne le plaidoyer et l'engagement des parties prenantes, il a été convenu que le processus devrait débiter de manière non pas trop structurée ni formelle, mais plutôt axée sur l'exploitation d'événements stratégiques (p. ex. Conférence des Parties à la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques (COP) pour plaider en faveur du lien entre nutrition et changement climatique) afin de créer une dynamique, en mettant en exergue l'importance de la nutrition dans le soutien au développement économique et aux objectifs d'atténuation et d'adaptation au changement climatique (c'est-à-dire en montrant comment elle s'inscrit dans les mandats existants des IFD).

## **DISCUSSION ET CONCLUSION**

Cet article a examiné l'intérêt des IFD à investir dans la nutrition et les obstacles qui les empêchent de le faire. Un premier exercice de cartographie a révélé qu'une grande partie

des IFD avaient un certain potentiel pour s'engager dans des investissements liés à la nutrition, en fonction de leur concentration et de la priorité qu'elles accordent aux secteurs connexes. Une poignée d'entre elles ont clairement manifesté leur intérêt pour la nutrition – même si peu d'entre elles le font activement à l'heure actuelle. Pour mieux comprendre pourquoi, une série d'entretiens avec des informateurs clés et un atelier ont été organisés, révélant trois obstacles principaux : la nutrition n'est pas un domaine d'impact essentiel dans le mandat des IFD ; la nutrition n'est pas considérée comme offrant des cas commerciaux investissables ; et les IFD manquent de capacités et de connaissances internes en matière de nutrition. Grâce à un brainstorming collaboratif ainsi qu'à un atelier de validation, deux pistes prometteuses pour relever ces défis ont été identifiées : le renforcement des connaissances et le plaidoyer stratégique auprès des parties prenantes.

En termes de développement des connaissances, les approches devront être pratiques et faciles à utiliser, en mettant l'accent, dans la mesure du possible, sur l'intégration avec les activités, les mesures et les outils existants. En termes de plaidoyer, les efforts pourraient se concentrer sur la manière dont la nutrition contribue aux priorités déjà définies par les IFD, en montrant comment la nutrition est une composante essentielle (mais souvent oubliée) de l'ODD 2, comment la nutrition est liée à de nombreux autres objectifs et les soutient (notamment l'égalité des genres et la création d'emplois), et comment la nutrition soutient les contextes socio-économiques locaux dans les pays où travaillent les IFD. Des efforts seront également nécessaires pour éliminer les obstacles liés à l'absence perçue d'arguments commerciaux. Une partie de ceux-ci peut être accompli par le biais du plaidoyer, c'est-à-dire en montrant que les entreprises qui soutiennent la nutrition peuvent être rentables et que des opportunités d'investissement viables dans le secteur existent déjà. Toutefois, des efforts supplémentaires à long terme seront probablement également nécessaires pour développer davantage le pipeline d'entreprises et de fonds investissables, notamment en permettant aux petites entreprises – qui représentent une part importante du système alimentaire dans les PRFI – de se préparer à recevoir des investissements. Des efforts seront également nécessaires au niveau politique pour créer un environnement local plus propice à la création, à la croissance et à la prospérité des entreprises. Il a été avancé que les IFD devaient devenir plus tolérantes au risque si elles voulaient être en mesure de soutenir un plus large éventail d'objectifs de développement – tels que la nutrition – dans les pays à faible revenu (12,13), et les efforts de plaidoyer devront peut-être se concentrer sur leurs parties prenantes afin de permettre ce changement.

Pour concrétiser ces idées, il faudra s'adapter aux besoins et aux contraintes des IFD. Par exemple, les IFD ont leurs propres parties prenantes envers lesquelles elles doivent rendre des comptes, certaines ont l'obligation d'investir en fonction des intérêts de sécurité nationale ou de politique étrangère, et leurs structures de gouvernance peuvent limiter leur appétence au risque, ou restreindre les secteurs dans lesquels elles peuvent investir (12,13). Les IFD sont confrontées à des exigences nombreuses et croissantes en termes de ressources et de temps. L'engagement dans un tout nouveau secteur peut être une perspective intimidante. Certaines IFD ne comptent qu'une douzaine d'employés (12), ce qui limite encore davantage leur capacité à élargir leur expertise et à pénétrer de nouveaux domaines. Les IFD sont également axées sur la demande : leurs investissements répondent

aux demandes de clients potentiels et elles ne créent pas d'opportunités d'investissement là où elles n'existent pas déjà. Les IFD exigent une perspective de rendement financier positif, leurs investissements sont souvent importants et prennent du temps à se développer, et elles ont des processus d'investissement stricts et structurés. Il est important que la communauté de la nutrition reconnaisse ces limites et s'engage uniquement dans des opportunités où les rendements potentiels, le rôle du secteur privé et le niveau de risque correspondent aux restrictions des IFD. Toutefois, si cette démarche est bien menée, il est possible de tirer parti des ressources des IFD pour améliorer simultanément la nutrition et atteindre d'autres objectifs de développement importants.



## RÉFÉRENCES

1. Development Initiatives. Global Nutrition Report 2017: Nourishing the SDGs. Bristol : Development Initiatives; 2017.
2. Global Nutrition Report. Nutrition Profiles [Internet]. 2023 [cité le 14 mars 2023]. Disponible sur : <https://globalnutritionreport.org/resources/nutrition-profiles/>
3. Afshin A, Sur PJ, Fay KA, Cornaby L, Ferrara G, Salama JS, et coll. Health effects of dietary risks in 195 countries, 1990–2017: a systematic analysis for the Global Burden of Disease Study 2017. *Lancet*. 11 mai 2019 ;393(10184) :1958–72.
4. Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture. The State of Food and Agriculture: Food Systems for Better Nutrition [Internet]. Rome : Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture ; 2013. Disponible sur : [www.fao.org/docrep/018/i3300e/i3300e.pdf](http://www.fao.org/docrep/018/i3300e/i3300e.pdf)
5. IFPRI. Global Nutrition Report 2014: Actions and Accountability to Accelerate the World's Progress on Nutrition. Washington, DC : Institut international de recherche sur les politiques alimentaires (IFPRI) ; 2014.
6. Hoddinott J, Alderman H, Behrman JR, Haddad L, Horton S. Economic rationale for stunting reduction. *Maternal & Child Nutrition*. 2013 ; 9:69–82.
7. Development Initiatives. Global Nutrition Report 2021 [Internet]. Bristol : Development Initiatives; 2021. Disponible sur : <https://globalnutritionreport.org/>
8. Nations Unies. The Sustainable Development Goals Report 2019 [Internet]. New York : Division de statistique des Nations Unies ; 2019. Disponible sur : <https://unstats.un.org/sdgs/report/2019/>
9. Development Initiatives. 2018 Global Nutrition Report: Shining a light to spur action on nutrition. Bristol : Development Initiatives; 2018.
10. Bove R, Nordhagen S, Zonnenberg M. Innovative Finance for Nutrition [Internet]. Alliance mondiale pour une meilleure nutrition ; juin 2023 [cité le 16 juillet 2024]. Disponible sur : <https://www.gainhealth.org/sites/default/files/publications/documents/GAIN-discussion-paper-series-14-innovative-finance-for-nutrition.pdf>
11. Nordhagen S, Condés S, Garrett G. Blended finance: A promising approach to unleash private investments in nutritious food value chains in frontier markets [Internet]. Alliance mondiale pour une meilleure nutrition (GAIN) ; novembre 2019 [cité le 30 mai 2020]. Disponible sur : <https://www.gainhealth.org/sites/default/files/publications/documents/gain-discussion-paper-series-1-blended-finance-october-2019.pdf>
12. Savoy CM, Carter P, Lemma A. Development Finance Institutions Come of Age. Washington, DC : Centre d'études stratégiques et internationales ; oct. 2016
13. Devex. The Growth of Development Finance. Devex ; nov. 2022
14. EDFI. EDFI. 2024 [cité le 30 juillet 2024]. À propos des IFD. Disponible sur : <https://www.edfi.eu/about-dfis/what-is-a-dfi/>