

COMMENT L'ARGENT PEUT-IL FINANCER DES TRANSITIONS PLUTÔT QUE DES PROJETS ?

Résumé de l'événement
Egregor Community Event
23 juin 2026

A EGREGOR COMMUNITY EVENT

How can money be used to support transitions rather than individual projects?

Comment l'argent peut-il financer des
transitions plutôt que des projets ?



23 JUNE
2026



ONLINE



Isadora Bigourdan

Blended & Catalytic Finance expert,
platform builder and ecosystem
strategist



Zannatul Ferdous

Principal Consultant
at Agora Global



Ines d'Haultfoeuille ¹

COO, Egregor
(moderation)

COMMENT L'ARGENT PEUT-IL FINANCER DES TRANSITIONS PLUTÔT QUE DES PROJETS ?

Résumé de l'événement · Événement Communauté Egregor · En ligne · 23 juin 2026

Animé par : Inès d'Haultfoeuille, directrice des opérations d'Egregor

Intervenantes

1. **Zannatul Ferdous** : consultante principale chez Agora Globalet chargée de cours à l'université du Cap sur l'investissement à impact systémique. Zannatul a travaillé à la croisée de l'investissement à impact et de la pensée systémique sur plusieurs continents. Elle a conseillé des institutions financières de développement (IFD), des family offices et des gestionnaires de fonds sur la conception et l'évaluation de fonds à impact, a accompagné des bailleurs de fonds bilatéraux dans le développement de systèmes de marché, et a formé des professionnels à l'intégration de l'analyse systémique dans les processus d'investissement.
2. **Isadora Bigourdan** : Spécialiste de l'investissement et du financement du développement, dotée d'une vaste expérience à travers l'Afrique, notamment au sein de l'Agence française de développement. Isadora est l'ancienne PDG de Digital Africa ; elle a dirigé des équipes multiculturelles sur les cinq continents, établi des partenariats avec des institutions financières de développement, des fondations et des investisseurs institutionnels, présidé des comités d'investissement, siégé à des conseils d'administration et enseigné à la KEDGE Business School.

Présentation

Cette session de la communauté Egregor s'est articulée autour d'un problème central au cœur du financement mixte : un mécanisme conçu pour attirer les capitaux privés vers les défis de développement les plus complexes n'en a, jusqu'à présent, mobilisé qu'une part remarquablement faible. Un rapport d'orientation pour 2025 a même décrit ce secteur comme une « industrie artisanale fragmentée et mal normalisée ». Il s'est avéré complexe, coûteux, gourmand en ressources humaines et encore loin d'être généralisé.

Les chiffres sont sans appel : seuls **29 milliards** de dollars de financement mixte ont été déployés pour des projets climatiques en 2023 ; et pour chaque **dollar** engagé via des mécanismes mixtes, seuls **0,38** dollar de capitaux privés ont été mobilisés, ce qui est bien en deçà de l'effet de levier promis par ce secteur. Le déficit de financement des ODD se chiffre toujours en **milliards de milliards de dollars d'ici 2030**. Le financement mixte a été **le moins efficace là où il était le plus nécessaire**, c'est-à-dire dans les contextes les plus risqués et les plus fragiles, tandis qu'il a apporté le plus de valeur ajoutée là où les marchés étaient déjà suffisamment stables pour attirer des capitaux de toute façon. Il en résulte que les capitaux concessionnels se concentrent entre les mains d'acteurs importants et bien établis, au détriment des initiatives plus modestes et plus innovantes, pourtant les plus susceptibles de transformer le système.

Les deux séries de discussions ont permis de diagnostiquer pourquoi le système finance des projets plutôt que des transitions, et d'explorer **concrètement** ce qu'il faudrait faire différemment. Les

intervenants et les membres de la communauté ont attribué le problème à la méthodologie et au prisme d'analyse plutôt qu'à un manque d'argent, et se sont orientés vers une pratique plus systémique, axée sur la robustesse. Un thème récurrent a été le simple changement de la question de départ. Au lieu de se demander ce que nous voulons financer, le groupe est revenu sans cesse sur ce qui freine réellement une entreprise ou un marché. Parfois, la réponse est le capital. Mais tout aussi souvent, il s'agit de la réglementation, de la distribution, des capacités de gestion ou de tout autre élément que l'argent seul ne peut acheter.

Partie I — Comprendre le système : pourquoi le capital finance des îlots, et non des océans

Le premier cycle de discussion a recadré le problème central du système. Bonne nouvelle : le problème ne réside pas dans le montant des capitaux disponibles. La richesse financière mondiale était estimée à **333 000 milliards de dollars** en 2025 et continue de croître. La véritable question porte sur la perspective et la méthodologie appliquées pour les déployer. À quoi ressemble ce changement dans la pratique ? Cela signifie évaluer une entreprise en fonction de l'orientation que prendra son secteur au cours des prochaines années, et non plus uniquement en fonction de ses performances passées. Cela signifie examiner de près les écosystèmes sur lesquels s'appuie une entreprise. Et cela signifie intégrer directement ce type d'analyse systémique dans la diligence raisonnable et la gestion de portefeuille, afin qu'elle guide les décisions quotidiennes au lieu de rester en marge.

La question n'est pas de savoir si nous disposons des moyens d'opérer cette transition. La richesse est déjà là. Ce qu'il nous faut changer, c'est la méthodologie. — Isadora Bigourdan

Le problème des « îles et des océans »

Pendant trop longtemps, **le monde de la finance a financé des « îles »**, c'est-à-dire des projets individuels, comme s'ils étaient autonomes, tout en ignorant « l'océan » de services écosystémiques qui les entoure et les influence. La diligence raisonnable examinait le fonctionnement et l'équipe, mais rarement les interdépendances qui les entouraient, et analysait les opérations principalement à l'aune des données historiques. Cela est en train de changer : une analyse récente de la Banque européenne d'investissement a révélé que plus **de 75 % des prêts aux entreprises dans la zone euro dépendent fortement des services écosystémiques fournis par la nature**. La santé des écosystèmes n'est plus seulement une externalité positive, elle est devenue un enjeu comptable. Les investisseurs doivent modifier leur méthodologie lorsqu'ils évaluent comment et où déployer leurs capitaux, et évaluer systématiquement les dépendances vis-à-vis des écosystèmes. La COVID a contribué à faire prendre conscience que le risque systémique est universel et réel, et ne constitue pas seulement une particularité des marchés émergents.

Même la Silicon Valley ne s'est pas développée uniquement grâce au marché privé, mais s'est construite grâce à **des milliers de milliards de dollars provenant de fonds publics et philanthropiques** qui ont été délibérément investis : un exemple qui montre que la construction intentionnelle d'écosystèmes est essentielle.

Financement mixte, mais pas d'impact

Le langage en dit long sur la vision actuelle de la finance mixte : le terme contient les mots « mélange » et « finance », mais pas « impact ». Alors que les mécanismes de financement mixte sont devenus très sophistiqués, des milliers d'opérations étant désormais examinées via des plateformes telles que Convergence, le secteur **a perdu de vue l'objectif même de ce mélange**. Deux objectifs distincts sont souvent confondus : mobiliser des capitaux à grande échelle pour combler un déficit d'environ 4 000 milliards de dollars par rapport aux ODD, et générer un véritable impact. Bien qu'ils doivent être alignés, ils ne sont pas identiques : mobiliser davantage de fonds sans s'attaquer aux causes profondes ne fait qu'aggraver encore ce déficit. Seule une minorité d'institutions de financement du développement s'est interrogée de manière réfléchie sur la nécessité de la concessionnalité et a conçu ses instruments en conséquence.

Quand on entend « financement mixte », on entend « mixte » et on entend « financement ». Mais on n'entend pas « impact ». — Zannatul Ferdous

Le capital à lui seul résout rarement le problème. Un exemple tiré de trois années de travail dans le secteur avicole nigérian illustre bien ce point : les femmes comptaient sur les poulets comme principal actif, mais le principal obstacle n'était pas l'accès au financement, mais des barrières telles que **la logistique de la chaîne du froid et la fragmentation de la distribution**. Cette leçon avait déjà été apprise dans le secteur du développement : des décennies d'argent gratuit n'ont pas produit de changement durable. Concrètement, cela implique de ne pas considérer l'impact systémique comme une ambition noble de « changement des systèmes », mais de **partir de là où l'on se trouve** et de se demander ce qui, au-delà du capital, détermine si l'impact se concrétise réellement. La première étape, en toute honnêteté, consiste à déterminer ce qui freine réellement une entreprise ou un marché. Parfois, c'est le capital. Très souvent, c'est tout autre chose : la réglementation, la distribution, l'assistance technique, les capacités de gestion, les mécanismes de refinancement, les partenariats ou tout simplement la culture financière. Identifier cette contrainte limitante est essentiel pour déterminer si l'argent est même l'outil approprié à utiliser.

De la performance à la robustesse

Un véritable changement méthodologique se dessine déjà : au lieu d'évaluer une entreprise à l'aune de données historiques, un nombre croissant de fonds **la soumettent désormais à des tests de résistance en fonction de l'évolution probable de son secteur** au cours des dix prochaines années, horizon standard d'un fonds d'investissement, période sur laquelle personne ne peut prédire l'état du monde. Concrètement, cela consiste à esquisser deux ou trois scénarios plausibles pour l'évolution du secteur au cours de la décennie à venir, à vérifier si l'entreprise résiste toujours dans chacun d'entre eux, et à cartographier les dépendances externes, des chaînes d'approvisionnement à la réglementation, sur lesquelles elle s'appuierait pour y parvenir. Abordée ainsi, la perspective systémique ne constitue pas un risque supplémentaire, mais le moyen même **d'atténuer le risque** : lorsque le fonds de garantie ARIZ de l'AFD a analysé son portefeuille à risque, environ 85 % du taux de défaut s'est avéré lié à des problèmes humains et de gestion plutôt qu'à des facteurs de marché. La prochaine étape consiste à cesser d'évaluer les entreprises comme si elles devaient maximiser leurs rendements dans un environnement stable, et à se demander plutôt si elles sont capables de **survivre dans un environnement hautement variable** : il s'agit de privilégier la robustesse plutôt que

la performance. C'est une discipline que les marchés émergents connaissent déjà bien, précisément parce que rien ne peut y être considéré comme immuable.

Débat communautaire : institutions, extraction et coordination

La première session a donné lieu à un échange intense avec le public. À la question de savoir si les institutions publiques favorisent le changement ou le freinent, le conseil a été de résister aux grandes ambitions et de commencer par des mesures concrètes : identifier les deux ou trois problèmes structurels pour lesquels l'autorité publique est véritablement nécessaire. De nombreux organismes nationaux d'investissement à impact social dans les marchés émergents ne saisissent pas encore pleinement ce concept, car il est encore récent et trop truffé de jargon. Les institutions financières de développement (IFD) disposent d'un réel pouvoir d'influence compte tenu de leur place dans la hiérarchie, et les entreprises de leur portefeuille sont parfois mieux placées que les investisseurs pour engager un dialogue public. **Une réglementation bien conçue peut être source de transformation** : au Sénégal, la reconnaissance d'un déficit d'inclusion financière a créé les conditions permettant à l'argent mobile de devenir si dominant qu'il est désormais presque impossible de se déplacer dans le pays sans portefeuille mobile. Un autre facteur est la réglementation des structures d'entreprise : là où la constitution en société implique de payer l'intégralité des impôts même en l'absence de revenus, les entreprises informelles ne se formalisent jamais, tandis que des structures plus souples facilitent grandement cette transition.

En ce qui concerne la tension liée au financement d'entreprises encore liées à l'extractivisme, la plupart des investisseurs commencent par définir des critères d'exclusion. Dans la zone grise, la question décisive est de savoir si une entreprise ne peut pas opérer la transition parce que la technologie n'existe pas, ou simplement parce que les incitations ne sont pas alignées. Les projets d'adaptation au changement climatique sont particulièrement difficiles à financer car leur argumentaire commercial n'est pas clair ; sans cela, les entreprises extractives changent rarement, et il est plus honnête de canaliser les ressources ailleurs que d'espérer faire évoluer les mentalités. **Le point d'entrée le plus efficace est le bilan** : montrer l'impact des coûts climatiques, tels que l'énergie et l'eau, sur les chiffres. Une comparaison dans le domaine de la microfinance l'a démontré : l'institution qui versait des salaires légèrement inférieurs mais offrait un ensemble d'avantages sociaux solide a enregistré un taux de rotation du personnel plus faible, et donc des coûts moindres, qu'un concurrent offrant des salaires plus élevés mais sans avantages sociaux.

Un membre de la communauté a ensuite soulevé la question structurelle la plus épineuse. Les interventions s'inscrivant dans des échelles de temps totalement différentes, qui coordonne le changement systémique, et qui est réellement récompensé pour cette coordination ? Alors qu'un accord peut être conclu en quelques mois seulement, l'élaboration d'une législation prend inévitablement des années. Cela nécessite-t-il de nouvelles capacités institutionnelles au niveau local ?

Qui coordonne le changement systémique ? Et qui est réellement récompensé pour l'avoir coordonné ? — Membre de la communauté

La réponse a rejeté l'idée d'un coordinateur externe: personne ne finance un service de coordination autonome, et en créer un ne ferait que renchérir le coût de l'opération. La question centrale est plutôt de savoir **qui a le plus à y gagner, et sur quel horizon temporel**. Un investisseur en capital

ayant un horizon de sortie de deux à trois ans ne devrait pas mener le dialogue politique ; une institution financière de développement (IFD) ayant pour mandat de transformer les marchés peut et doit le faire ; et la société du portefeuille, présente dans le pays sur le long terme, est souvent celle qui dispose de la motivation la plus forte. Un gestionnaire de fonds sud-africain travaillant dans le secteur de la transformation de l'arachide a montré comment cela peut se concrétiser : en approchant l'institut national de recherche agricole, qui avait négligé l'arachide pendant des décennies au profit du maïs, l'entreprise a obtenu que l'arachide soit ajoutée au programme de recherche. Ce changement ne sera pas rapide, mais il fera la différence au cours des prochaines décennies.

Partie II — Renforcer la résilience : leviers opérationnels pour une finance systémique

La deuxième partie est passée du diagnostic à la pratique, en partant d'un constat issu de la communauté : **les systèmes ne sont pas statiques**. Les lacunes mêmes que les gens remarquent génèrent souvent déjà un mouvement. Par exemple, l'argent mobile a émergé précisément parce que le système bancaire ne répondait pas aux besoins de la population. Cela plaide en faveur d'une **stratégie d'investissement plus réflexive**, capable de saisir l'innovation organique du système au fur et à mesure de son développement, plutôt que de tenter d'imposer un changement par le haut.

Ajuster les attentes et réaffirmer la responsabilité

Le premier changement opérationnel consiste à ramener l'ambition à un niveau réaliste : **aucun investissement isolé ne transformera un système**. L'objectif est d'aider les systèmes à s'adapter dans une direction favorable à l'impact des ODD, car ils peuvent tout aussi bien évoluer dans la direction opposée. Le deuxième changement concerne **la responsabilité**. Ce sont les gestionnaires de fonds, et pas seulement les entreprises dans lesquelles ils investissent, qui sont responsables de l'impact vis-à-vis des détenteurs d'actifs ; l'habitude courante de déléguer la responsabilité de l'impact aux sociétés du portefeuille est techniquement erronée. Dans la pratique, cela signifie ne pas se fier uniquement aux indicateurs clés de performance (KPI) du portefeuille, mais décrocher son téléphone et appeler des acteurs du marché pour savoir ce qui se passe sur le terrain. La formation en finance fait partie du problème : on apprend aux professionnels à rechercher un retour sur investissement maximal, et non l'impact ; les outils conçus à cette fin doivent donc être adaptés aux contextes d'impact.

Une boîte à outils à deux niveaux

Deux niveaux d'intervention ont été proposés, en fonction des ressources disponibles :

- **Une analyse de marché au niveau du fonds**, pour ceux qui en ont les moyens : cartographier le secteur et concevoir une stratégie démontrant une véritable additionnalité. Un dispositif d'assistance technique en Arménie, financé par le gouvernement suédois, a constaté que les mécanismes de garantie existants ne fonctionnaient pas, ce qui a ensuite conduit à une approche totalement différente.
- **Une analyse au niveau de l'investissement**, pour ceux qui n'en ont pas les moyens : examiner les vulnérabilités systémiques de chaque transaction et en tenir compte dans la structuration des opérations, le soutien à la gestion et la mesure de l'impact.

Le principe qui relie ces deux approches est que l'analyse systémique ne doit pas relever d'une catégorie financée séparément. Elle doit être **intégrée aux pratiques existantes des institutions**, telles que les modèles de diligence raisonnable, les critères de sélection et les indicateurs d'impact, afin de rester allégée, quotidienne et durable. La prise de conscience institutionnelle et les outils opérationnels ne fonctionnent qu'en synergie.

L'analyse doit s'attacher en priorité à **identifier les contraintes clés**, plutôt que de se contenter de rechercher des projets à financer : ces contraintes peuvent être liées au capital, mais il s'agit souvent de problèmes de gestion, de réglementation, de distribution, etc.

L'aspect comportemental : culture financière, préparation et confiance

Un membre de la communauté travaillant directement avec des entrepreneurs en Afrique a orienté la discussion vers **l'aspect humain du changement**. De nombreuses personnes compétentes ont une confiance en elles limitée et se heurtent à des obstacles discriminatoires, ce qui leur donne l'impression que l'accès au capital est impossible. Changer leur état d'esprit et leurs méthodes de travail peut leur permettre de mobiliser rapidement des fonds. La solution proposée consistait en **des programmes d'éducation financière et de préparation à l'investissement**. La finance est une méthodologie. Les entrepreneurs disposent souvent de toutes les informations pertinentes, mais ne savent pas comment structurer leur dossier de manière à rassurer les bailleurs de fonds. Lors d'un campus dédié à l'investissement, des fonds ont indiqué disposer de capitaux qu'ils ne pouvaient pas déployer faute de projets « bancables », car ils n'avaient pas reçu la formation nécessaire pour les présenter. Les bailleurs de fonds soutiennent sans cesse les mêmes projets, car une diligence raisonnable préalable réduit les coûts de transaction. La préparation à l'investissement recadre la levée de fonds comme une discipline de vente : elle enseigne à analyser le marché des investisseurs, à choisir ceux qui conviennent et ceux qui ne conviennent pas, et à reprendre le contrôle du processus.

Débloquer, ne pas se contenter de financer

Un autre point soulevé concernait l'instrument lui-même. La gestion financière commence par une question sincère sur le rendement recherché : un fonds qui doit à ses investisseurs un rendement conforme au marché se comporte très différemment d'une fondation, qui se contente d'alimenter un fonds renouvelable dont le capital est réinvesti dans de nombreux projets au fil du temps. De plus en plus, les fonds accordent **des prêts et des garanties plutôt que des prises de participation**, car ce dont de nombreux entrepreneurs ont besoin, c'est de trésorerie, et non de la logique du « rendement à tout prix » d'un fonds qui ne réalise de bénéfices qu'au moment de sa sortie. Cela s'avère difficile sur des marchés dépourvus d'acheteurs secondaires. Le financement relais accordé aux start-ups lorsque leurs revenus se sont effondrés pendant la pandémie de COVID, alors que leurs dépenses restaient stables, illustre bien ce principe. La question qu'il convient de se poser est de savoir ce dont une entreprise ou un marché a besoin pour aller de l'avant, ou en d'autres termes, **ce que nous voulons débloquent**. Cette même logique se retrouve au sein même du secteur financier : les petits établissements indiens de crédit immobilier ne peuvent pas servir les familles à faibles

revenus, non pas par manque de capitaux, mais parce qu'ils ne disposent pas des accords de refinancement ni de l'autorité légale nécessaires pour octroyer des prêts sur dix ans.

Se pose également la question de savoir qui, concrètement, verse l'argent. L'une des raisons pour lesquelles le financement mixte piétine tient au fait que les institutions de financement du développement sont très éloignées de la réalité quotidienne d'un petit entrepreneur. Elles sont conçues pour mobiliser d'importants montants, de l'ordre de dizaines ou de centaines de millions à la fois, alors qu'une entreprise sur le terrain peut n'avoir besoin que d'une petite partie de cette somme, adaptée à sa propre trésorerie. Pour combler ce fossé, il faut **des intermédiaires** : des institutions de microfinance, des fonds locaux et des opérateurs spécialisés capables de prendre un vaste pool de capitaux concessionnels et de le fractionner en financements qui correspondent véritablement aux besoins d'une PME. Sans cette couche intermédiaire, l'argent a tendance à rester bloqué au sommet de la chaîne et n'atteint jamais les entreprises auxquelles il était destiné.

Nouvelles architectures et nouveaux capitaux

Un membre franco-algérien de la communauté a présenté un modèle d'architecture alternative dans le cadre duquel il accompagne des entreprises familiales africaines dans leurs transitions internationales. Il a constaté qu'à travers l'Afrique, des capitaux locaux existent mais sont **fragmentés**, en particulier au niveau des entreprises familiales et de leurs réseaux. S'appuyant sur des entretiens menés auprès de plus de 100 dirigeants d'entreprises familiales africaines, il met en place un réseau dédié à l'apprentissage entre pairs et à la recherche d'opportunités d'investissement, et met en relation des entreprises familiales bien établies, générant un chiffre d'affaires important, avec des PME à fort impact que les banques négligent. Des ateliers ont déjà eu lieu à Nairobi et d'autres sont prévus en Afrique de l'Ouest et de l'Est.

Concernant l'application de la pensée systémique par des acteurs de plus petite taille disposant d'équipes limitées, deux exemples contrastés ont été présentés. Un family office basé au Royaume-Uni, investissant dans le secteur WASH au Kenya, a commandé une analyse de marché et découvert que son portefeuille était concentré sur quelques modèles économiques et zones géographiques. Il se développe désormais dans de nouveaux secteurs verticaux et de nouvelles régions. En Arménie, pays comptant une importante diaspora, les capitaux de la diaspora étaient déployés de manière informelle ; une **plateforme numérique** était donc nécessaire pour régulariser et canaliser ces capitaux. Ces deux exemples illustrent l'importance de se demander : ***quelle valeur ajoutée apportons-nous que les acteurs du marché ne peuvent pas apporter ?***

La table ronde s'est conclue en mettant en avant un changement générationnel. Les entrepreneurs qui ont réussi leur sortie en Afrique sont de plus en plus disposés à redonner à la communauté. Ils forment **des « club deals »**, mettent en commun des projets et financent la prochaine génération grâce à une méthodologie de start-up fondée sur la responsabilité et l'efficacité. L'African Leadership University, fondée par un entrepreneur de la diaspora, en est un exemple. En Chine, les héritiers des family offices conditionnent de plus en plus leur prise de contrôle des entreprises familiales au rôle central du développement durable et de l'impact. L'ancienne obsession du retour sur investissement (ROI) est moins dominante, **la robustesse** ayant gagné en importance en tant qu'indicateur.

Perspectives transversales

Ce n'est pas une question d'argent

La richesse nécessaire pour financer la transition existe déjà. Ce qui fait défaut, c'est la perspective actuelle : financer des projets isolés sur la base de données historiques, dans un monde où les risques sont systémiques et évoluent rapidement. Le changement dont le secteur a besoin consiste à passer de **la performance dans un monde stable à la robustesse dans un monde en constante évolution**.

Le capital n'est qu'une pièce du puzzle, jamais l'ensemble

Des chaînes du froid pour la volaille au Nigeria aux règles de refinancement dans le secteur indien du crédit immobilier, la contrainte limitante est souvent quelque chose que le capital seul ne peut pas acheter. Reconnaître qu'une société en portefeuille n'opère pas en vase clos est la première étape, indispensable.

Adapter le levier à l'acteur

Tout le monde ne devrait pas tenter d'apporter des changements à tous les niveaux. Le dialogue politique revient à ceux qui en ont le mandat et l'horizon temporel nécessaire ; les petits investisseurs apportent davantage de valeur en fournissant des données probantes à leurs sociétés en portefeuille, ou en développant les compétences et la préparation qui permettent à de bons projets d'être financés. La question centrale revient à **l'additionnalité**.

Intégrer la pensée systémique

La réflexion systémique ne perdure que lorsqu'elle est intégrée aux processus existants, plutôt que menée comme un exercice financé séparément. Une pratique allégée et intégrée, qui s'appuie sur la diligence raisonnable, l'identification des opportunités et des indicateurs, est ce qui rend durable une nouvelle façon d'investir.

Conclusion — Des projets aux systèmes

Le fil conducteur de cette session était que le financement mixte n'a pas échoué par manque d'argent ou de sophistication, mais par manque de **vision systémique** : on finance des « îlots » tout en ignorant l'« océan », et on mélange des capitaux sans savoir clairement dans quel but. La voie à suivre est une pratique disciplinée et intégrée : partez de là où vous en êtes, demandez-vous quelle « additionnalité » vous pouvez réellement apporter, adaptez le levier à l'acteur et à son horizon temporel, et parlez le langage du bilan tout en gardant l'impact comme mission principale.

Une nouvelle génération d'investisseurs et d'entrepreneurs enthousiastes est prête à troquer des rendements maximaux contre la robustesse et un changement systémique ; quant à la réglementation, lorsqu'elle est bien conçue, elle peut faire évoluer tout un marché en l'espace de quelques années seulement. Il y a là de quoi être véritablement optimiste. Néanmoins, pour que le financement mixte ait un véritable effet de levier, de nombreux changements doivent avoir lieu. Faire passer la mobilisation de 0,38 dollar à au moins 0,60 dollar de capitaux privés par dollar concessionnel constituerait une avancée importante.

L'argent est une énergie : il circulera quoi qu'il arrive. La véritable question est de savoir dans quelle direction nous choisissons de le diriger. — Isadora Bigourdan



**L'organisation qui amplifie la portée
des innovations à fort impact social et
environnemental**

Egregor est un fonds de dotation (937 594 901) et
une association loi 1901 (W913015) enregistré en
France.

Contact

contact@egregor.net

www.egregor.net