

# Les organisations multilatérales innovent pour trouver de nouveaux financements

**GENÈVE INTERNATIONALE.** Désengagement des Etats-Unis, base de donateurs vieillissants... les organisations internationales explorent de nouveaux outils pour assurer leur financement.

**Laure Wagner**

Blockchain, NFT, staking... Alors que les Etats-Unis, principaux bailleurs de fonds de l'aide humanitaire pendant des décennies, ont sabré sous Donald Trump plus de 90% du budget de leur agence pour le développement international (USAid), les organisations internationales basées à Genève s'essayent aux nouvelles technologies pour élargir et diversifier leur base de donateurs. Exemples avec MSF, le HCR et l'Unicef.

## Collection d'art numérique

Une œuvre d'art générée à partir des données des rapports d'activité de Médecins sans frontières (MSF), comme le nombre de consultations, de vaccinations ou d'accouchements. C'est le principe de «Field Impact», une collection NFT (jeton non fongible) caritative née de la rencontre entre l'artiste génératif genevois RVig et l'ONG. Baptisé «Art4Care», ce projet ambitionne de débouter d'autres collaborations dans le Web3 autour de l'art et de l'impact. Le prix de départ est fixé à 0,05 ether – un peu plus de 100 francs au cours du jour – par œuvre.

«Notre base actuelle, de plus de 7 millions de donateurs à travers le monde, vieillit. Il faut anticiper et préparer la relève.»

**Mario Stephan**  
Responsable philanthropie, diversification et impact de MSF

L'artiste reverse 60% du montant de chaque vente à MSF via un contrat intelligent traçable sur la blockchain, explique à L'Agefi Mario Stephan, responsable philanthropie, diversification et impact auprès de l'ONG genevoise. «Nous avons vendu 48 éditions, ce qui représente 1,44 ether pour MSF, soit 3500 francs.» Au total, l'organisation espère récolter 70.000 francs pour son fonds d'urgence.

## Staking solidaire

Depuis septembre 2024, MSF expérimente également un modèle de finance décentralisée intitulé «Stake2Care». Les participants y délèguent leurs cryptomonnaies à un protocole de validation tout en conservant leur capital.



**Genève.** Depuis septembre 2024, MSF expérimente un modèle de finance décentralisée intitulé «Stake2Care». Les participants y délèguent leurs cryptomonnaies à un protocole de validation tout en conservant leur capital. Les intérêts générés sont ensuite reversés à MSF.

Les intérêts générés – autour de 3% par an – sont ensuite reversés à MSF. «A ce jour, environ 94 ethers ont été engagés, soit l'équivalent de 240.000 francs, pour quelque 7000 francs d'intérêts annuels. L'objectif, à terme, est d'atteindre 10 millions de francs d'actifs placés, générant jusqu'à 300.000 francs de revenus annuels», précise Mario Stephan.

Bien que ces montants restent modestes au regard des 2,27 milliards d'euros perçus par l'ONG en 2023, le projet permet de toucher une nouvelle catégorie de donateurs. «Notre base actuelle, de plus de 7 millions de donateurs à travers le monde, vieillit. Il faut anticiper et préparer la relève», observe le responsable. Et de rappeler que MSF dépend à près de 98% de fonds privés et doit donc «redoubler d'efforts pour maintenir ce niveau, surtout dans un contexte mondial où la solidarité internationale recule». Au total, Mario Stephan espère convaincre un million de donateurs supplémentaires grâce à ces nouveaux projets.

## Partenariats ciblés

Autre avantage relevé par le responsable: «Le coût d'investissement est très faible, grâce à des partenariats bien ciblés», notamment avec Arab Bank et la plateforme de staking Lido, que l'ONG a conclus grâce à l'association The Good Token Society. Fondée par Emilie-Alice Fabrizi, cette dernière a pour but de promouvoir une blockchain à visée sociale, en facilitant les connexions entre dévelopeurs, juristes, ONG, banques et plateformes. «L'idée est de démontrer que cette technologie peut servir à la philanthropie, à la transparence des dons et à capturer une nouvelle catégorie de donateurs, notamment ceux issus de l'écosystème crypto», précise Emilie-Alice Fabrizi.

Dans son viseur: les fondations de cryptomonnaies comme Ethereum, Solana, Optimism ou OneInch qui «disposent de trésoreries importantes en cryptos». La fondatrice de l'association voit en eux «de potentiels mécènes, comme LVMH ou Cartier dans le monde traditionnel». En matière de staking solidaire, l'Agence des Nations unies pour les réfugiés (HCR) a été l'une des premières à lancer un stakepool (réseau de validation) sur la blockchain Cardano, en novembre 2022. «C'est un système qui permet

de valider des blocs de données sur la blockchain et de percevoir des récompenses redistribuées pour financer nos actions», explique Alvaro Cosi, responsable de l'innovation de Switzerland for UNHCR.

«Notre ETP permet aux investisseurs d'être exposés à la crypto sans portefeuille, via leur banque, tout en soutenant notre cause.»

**Alvaro Cosi**  
Responsable de l'innovation de Switzerland for UNHCR

Fin mai, le HCR a également collaboré au lancement d'un produit indiciel coté (ETP) à la Bourse suisse. «C'est une première pour une agence onusienne. Il permet aux investisseurs d'être exposés à la crypto sans portefeuille, via leur banque, tout en soutenant notre cause», se félicite le responsable. Depuis le lancement du stakepool, 7 millions de jetons de Cardano ont été délégués, ce qui représente près de 4 millions de francs. L'ETP représente déjà 10% de cette somme, précise Alvaro

Cosi. Au total, ces initiatives ont généré plusieurs centaines de milliers de francs.

La blockchain devient ainsi un outil de diversification du financement, dans un contexte où «les populations déplacées ont doublé en dix ans, tandis que les contributions publiques ont stagné, voire baissé». Le financement privé ne représente encore que 14% du budget global de l'agence onusienne, mais «sa part est en constante augmentation», souligne Alvaro Cosi. Cette technologie permet aussi «une meilleure traçabilité des paiements, la réduction des coûts et la sécurisation des identités numériques».

**La blockchain comme aide humanitaire directe**

Au-delà de la collecte de fonds, le HCR utilise également la technologie blockchain pour la distribution d'aide directe. Entre 2022 et 2024, 4,6 millions de dollars ont été distribués à 2500 familles en Ukraine via l'USDC, un stablecoin adossé au dollar sur la blockchain Stellar. Les bénéficiaires pouvaient convertir les fonds en monnaie scripturale ou les conserver. Le mécanisme a permis de réduire les frais de 4% par rapport aux circuits bancaires traditionnels. Ce modèle a été étendu à l'Argentine et à l'Afghanistan, où plus de 39.000 réfugiés ont perçu 3 millions de dollars.

«Nous utilisons la blockchain pour suivre en temps réel l'accès à internet dans les écoles.»

**Christopher Fabian**  
Cofondateur du projet Giga

Le projet Giga, cofondé par le Fonds des Nations unies pour l'enfance (Unicef) et l'Union internationale des télécommunications (UIT), adopte une approche similaire. Lancé en septembre 2019, il vise à connecter à internet les écoles dans les pays en développement. «Notre mission n'est pas de collecter des dons pour Giga, mais d'attirer des capitaux massifs vers les infrastructures essentielles», explique son cofondateur Christopher Fabian. Depuis le lancement, plus de 2 milliards de dollars ont été mobilisés dans 42 pays.

Les flux financiers passent directement entre les Etats et les banques de développement, sans passer par l'intermédiaire de Giga. «Nous utilisons la blockchain pour suivre en temps réel l'accès à internet dans les écoles. Une carte publique, actualisée toutes les quatre heures, permet de vérifier l'état de chaque établissement», explique Christopher Fabian.

Basé à Genève, le projet a drainé des investissements à hauteur de plusieurs dizaines de millions de dollars – principalement auprès du gouvernement espagnol, d'une fondation suisse, ainsi que de partenaires privés comme Ericsson, MasOrange, Equinix Foundation ou encore... Elon Musk. Ces fonds financent la conception des outils technologiques et l'accompagnement des pays. «Mais pas directement la connectivité», ajoute Christopher Fabian.

## Une méfiance persistante

Malgré ces développements, beaucoup d'ONG restent «frileuses» vis-à-vis de ces nouvelles solutions, déplore Emilie-Alice Fabrizi. «Nous avons contacté une quinzaine d'organisations, mais seuls deux projets ont été concrétisés», déplore la fondatrice de The Good Token Society. «Nous avons longtemps été vus comme des lobbyistes ou des défenseurs

«Nous avons longtemps été vus comme des lobbyistes ou des défenseurs d'une technologie polluante ou opaque.»

**Emilie-Alice Fabrizi**  
Fondatrice  
de The Good Token Society

d'une technologie polluante ou opaque.» La Française confie notamment avoir eu avec le Comité international de la Croix-Rouge (CICR) de longues discussions qui n'ont pas abouti à cause «de processus de décision internes trop lourds», selon elle.

«A ce stade, nous n'acceptons pas de dons en cryptomonnaie. Si un donneur nous en transfère, ils sont convertis en dollars», confirme un porte-pa-

role de l'organisation, dont le modèle de financement repose encore à 82% sur des fonds publics. La diversification passe donc d'abord par la recherche de nouveaux Etats partenaires, comme les pays du Golfe, explique-t-il. Le CICR, qui vient d'annoncer une réduction de 17% de son budget pour l'exercice en cours, a d'ailleurs fermé son département innovation l'année dernière, a appris L'Agefi.■

## «Nous avons profondément réformé notre modèle économique»

De retour à Genève depuis deux ans et demi, l'Association mondiale des agences de promotion des investissements (Waipa) fête ses 30 ans. Créeée par 59 pays en 1995 sous l'égide des Nations unies, elle a pour mission de soutenir les agences nationales de promotion des investissements (API) dans l'attractivité, la facilitation et la défense des investissements directs étrangers (IDE).

Forte de près de 135 agences membres à travers le monde, l'association agit comme un réseau diplomatique et économique pour défendre leurs intérêts face aux défis de la mondialisation, des transitions écologique et technologique. Entretien avec son directeur exécutif et CEO, Ismail Ersahin.

### ■ L'Association mondiale des agences de promotion des investissements (Waipa) que vous dirigez depuis une dizaine d'années souffle sa 30<sup>e</sup> bougie. Quel est son rôle?

La Waipa est la seule organisation internationale exclusivement dédiée aux API. D'autres institutions comme la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement ou l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) traitent de l'investissement, mais notre mandat est plus ciblé: nous accompagnons les API dans leur développement, leur professionnalisation et leur coordination internationale. Concrètement, nous fournissons de l'assistance technique, nous organisons des formations, des séminaires, des échanges de bonnes pratiques. Nous pilotons également des projets sur mesure avec des partenaires comme la Banque mondiale, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ou encore le Forum économique mondial (WEF).

### ■ Votre association a été fondée au Palais des Nations en 1995. Quel est votre lien avec l'Organisation des Nations unies (ONU) aujourd'hui?

Pendant plusieurs années, la Waipa a opéré depuis le Palais des Nations à Genève, dans une configuration proche d'un département onusien. Aujourd'hui, notre organisation dispose de ses propres bureaux et fonctionne comme une entité indépendante, enregistrée comme association de droit suisse. Bien que nous travaillions en partenariat étroit avec plusieurs agences onusiennes, nous ne dépendons d'aucune d'elles, ni sur le plan juridique ni financier. Par ailleurs, nous sommes en passe de changer notre statut pour devenir une organisation intergouvernementale.

### ■ Comment fonctionne votre système de gouvernance?

Notre comité directeur est composé des représentants de 14 pays élus tous les deux ans par notre assemblée générale. L'Inde assure actuellement la présidence, la Suisse et le Koweït la vice-présidence. Chaque continent est également représenté par un intermédiaire. Nous comptons 111 pays membres à titre individuel, ainsi que plusieurs alliances régionales, comme Caipa pour les Caraïbes ou Anima pour le bassin méditerranéen. Au total, nous arrivons à 135 membres.

### ■ Quelles relations entretenez-vous directement avec les investisseurs?

Historiquement, la Waipa a été pensée pour les API. Mais ces agences existent avant tout pour servir les

investisseurs. Plus les agences sont solides, mieux les investisseurs sont servis. C'est pourquoi nous les plaçons aujourd'hui au centre de notre stratégie.

Dans cette optique, nous intensifions les échanges directs entre investisseurs et agences, notamment lors de la World Investment Conference (WIC) que nous organisons chaque année depuis 1996. Sur les 5000 participants attendus pour l'édition 2025, qui se tiendra cet automne à Sharjah aux Emirats arabes unis, 70% sont des investisseurs.

### ■ Justement, vous venez de lancer l'initiative de la décennie «Investment for Good» qui vise à aligner les IDE avec les Objectifs de développement durable (ODD) de l'ONU entre 2025 et 2035. De quoi s'agit-il concrètement?

Cette initiative est une formalisation de notre engagement à long terme. Notre objectif n'est pas de soutenir n'importe quel flux de capitaux, mais des investissements durables et générateurs d'emplois décents dans une approche bénéfique à la fois pour les pays hôtes, pour les investisseurs et pour les populations locales. Dans cette optique, nous sommes en train d'élaborer une grille ESG pour aider les API à filtrer et sélectionner les projets à fort impact. L'initiative est autofinancée à ce stade, via le cadre intégré renforcé de l'OMC qui aide les pays les moins avancés (PMA) à s'intégrer durablement dans le commerce mondial. Nous espérons élargir cette coalition avec l'appui de nouveaux partenaires publics et privés.

### ■ Comment la Waipa est-elle financée?

Nous avons profondément réformé notre modèle économique. Il y a encore quelques années, 70% de notre budget provenait des fonds alloués par le pays qui assurait la présidence tournante. Aujourd'hui, nous sommes totalement indépendants. Nos ressources viennent des cotisations de nos membres, des projets financés par des institutions multilatérales, du sponsoring de la WIC et des droits d'inscription à nos formations. Cette diversité est essentielle à notre autonomie.

### ■ De nombreuses ONG basées à Genève rencontrent actuellement d'importantes difficultés financières, accentuées par la multiplication des conflits et la fin de l'aide américaine. Est-ce votre cas et comment faites-vous face à ce défi?

Nous ne sommes pas directement touchés par les difficultés actuelles que traversent beaucoup d'ONG, mais celles-ci nous poussent à la prudence. La Waipa a traversé une grave crise entre 2013 et 2014. Les financements étaient quasiment coupés, les liens institutionnels distendus et seuls deux collaborateurs restaient en poste... Pour survivre, l'organisation a temporairement relocalisé son secrétariat à Istanbul afin de réduire les coûts. C'est dans ce contexte que j'ai été nommé directeur exécutif en décembre 2014. J'ai repris contact avec nos partenaires en leur rappelant leur contribution à la création de cette organisation: «Si vous l'abandonnez, elle disparaîtra!» Leur soutien a permis de relancer nos activités, d'élargir l'équipe et de relancer une dynamique de croissance. Nous sommes donc revenus à Genève il y a deux ans et demi, car la ville reste l'écosystème idéal pour une organisation internationale. LW